

¿Puede el que cree que puede?. Las vías informales de alcanzar el poder en EE.UU

Beatrice Rangel Economista y Administradora Pública venezolana. Estudios de Maestría en las Universidades de Harvard y Boston. Directora de CEREL (Centro de Estudios de la Realidad Latinoamericana). Vicepresidente de la Internacional Socialista - Mujeres.

Cada cuatro años el mundo es testigo de un suceso político que lo fascina y obsesiona. El escenario es la ciudad de Washington; la época: el incommovible mes de enero que, con su hálito frío y húmedo penetra hasta el último hueso de los habitantes de esa capital; el hecho en sí: la toma de posesión de un presidente norteamericano. La ceremonia es brillante y emotiva, pero austera, recordándole al pueblo sus orígenes calvinistas. El que va a ocupar el puesto de comando de la nación líder de Occidente posa su mano izquierda sobre una Biblia sostenida por su esposa, mientras con la mano derecha jura ser el guardián de la observancia de la Constitución. Luego, en la bruma del mediodía invernal, se alza la voz del nuevo conductor de los destinos de ese país que ha escogido llamarse a sí mismo América como indicándole al mundo, igual que Luis XIV de Francia, que él es el Continente.

Para la mayoría de los norteamericanos y casi todos los extranjeros, ese día culmina un proceso que se iniciara exactamente un año atrás en las convenciones primarias de Iowa, donde se disputaron, por primera vez, las preferencias de un electorado comprometido, lo pre-candidatos demócratas y republicanos. Después - se piensa - siguieron las primarias de New Hampshire, New York y California, que ponen punto final a la contienda intrapartidista seleccionando a uno de los tantos aspirantes demócratas o republicanos como candidato presidencial de cada fuerza.

Los republicanos, sin embargo - opinan los más entendidos en asuntos norteamericanos - deben salir airosos de otra prueba: las primarias de Missouri, cuyo único propósito consiste en tomarle el pulso electoral a la conservadora región del sur. Cuando los vientos del sur soplan hacia velas demócratas, las alternativas republicanas tienen poco que esperar de las elecciones presidenciales. Todo ese movimiento culmina con las elecciones de noviembre a las cuales se llega después de una campaña breve e intensa de cinco meses y medio, termina por razonar el observador desprevenido.

Los que así piensan se dejan atraer por el resplandor de los medios de comunicación más eficientes y sofisticados del mundo, ignorando que, en los Estados Unidos, la etapa más publicitada de la búsqueda del poder, al igual que las puntas de los icebergs, esconde una fina e intrincada red de mecanismos de concertación que rara vez se estudian o comprenden. Tales arbitrios están al margen del proceso electoral y comienzan a operar varios años antes de cualquier elección. **Su capacidad para acumular recursos de poder y colocar así nuevos inquilinos en la Casa Blanca es impresionante, sobre todo si tomamos en cuenta que la mayoría de ellos no tienen vinculación institucional alguna con los partidos políticos los Estados Unidos.**

El mito de la libertad

Cada país cuenta con sistema político, una clase gobernante y una élite. Pero la naturaleza de la élite varía de país a país. Hay países que del feudalismo al capitalismo, el báculo del poder se transmite de generación en generación por la vía de la sangre, permaneciendo, a través de los siglos, dentro de los estrechos dominios de un grupo de familias privilegiadas. Los sistemas políticos de esos países encuentran su legitimación en el mito de la grandeza que, de hecho, sirve para justificar y actualizar la tradición y, con ella, al monopolio familiar del poder.

En países donde el sistema capitalista se implantó e impuso sobre acervos culturales primitivos constituyéndose en la fuerza primigenia del desarrollo industrial, las vías de legitimación transitan por caminos distintos. **En el caso de los Estados Unidos, el sistema político se asienta en el mito de la libertad.** En consecuencia, el poder se presenta como bien labre que está al alcance de todos los integrantes de la sociedad. Su control, por lo tanto, sólo requiere de la iniciativa individual y de una gran fuerza de voluntad para lograrlo. Siendo ello así, es imposible justificar el monopolio familiar de poder. En los Estados Unidos, entonces, existen pocas familias que actúan como catalizadores exclusivos del poder y se comportan de manera discreta sin hacer alarde de su posición y privilegios.

El mito de la libertad para ser creíble requiere, además, de continuas comprobaciones empíricas. Es decir, tienen que suceder constantemente casos en los cuales se dé de manera concreta y real el planteamiento ideológico. Cuando ocurren, **el mito de la libertad se transforma en un paradigma de comportamiento social conocido como el "self-made man" que consiste en el individuo que mediante el esfuerzo propio logra desprenderse de sus condiciones socioeconómicas modestas para colocarse en una posición de liderazgo dentro de la sociedad norteamericana.** Esto condiciona el comportamiento social de los norteamericanos, pues cada historia exitosa es ampliamente publicitada por los medios de comunicación, llevando a cada individuo a pensar "si Frank Sinatra, John D. Rockefeller, "Cassius Clay o Ronald Reagan lo lograron, también lo lograré yo. Sólo es necesario que me esfuerce y aproveche las ilimitadas posibilidades de éxito que existen en nuestra sociedad". Tenemos, pues, que el paradigma del hombre que alcanza

el éxito por sí mismo logra de manera efectiva atraer la adhesión de los individuos al sistema político norteamericano.

Pero, para que se den estos casos exitosos es necesario que las estructuras del sistema político observen ciertas pautas funcionales en cuanto a los medios de selección, absorción, concertación, competencia, consolidación y exclusión. La primera de esas pautas se refiere a la flexibilidad y la segunda a la apertura. En efecto, **el mantenimiento del principio en que se basa la legitimación del Sistema político norteamericano presupone la presencia de una gran fluidez en la composición de la élite.** La fluidez se manifiesta en la renovación continua de sus cuadros. Es por ello que es frecuente observar la presencia de "caras nuevas" dentro de la élite norteamericana, algunas de las cuales corresponden al modelo del "self-made man". Ese proceso de cambio continuo en la composición de la élite pondría en peligro la coherencia del sistema si no existiesen criterios de selección uniforme acompañados de mecanismos de transmisión de valores y actitudes políticas. La contradicción entre coherencia y fluidez, por lo tanto, fue resuelta mediante la adopción de la capacidad intelectual y la motivación al logro¹ como criterios de selección y la creación de medios informales² para moldear progresivamente una visión del mundo entre los miembros de la élite norteamericana. Los medios de concertación, por su parte, tienen que ser informales porque sólo así se pueden mantener, tanto la imagen de una gran apertura, como la condición de fluidez.

La élite del poder

En efecto, en Inglaterra la selección de cuadros y la visión común de la élite se forjan en exclusivos colegios y universidades cuyo costo de inscripción las hace inaccesibles a los estratos medios y bajos de esa sociedad. **En los Estados Unidos el mismo objetivo funcional se alcanza a través de asociaciones, grupos de estudio, logocentros y clubes,** entre los cuales destacan: el Council for Foreign Relations, el American Enterprise Institute, el Council of the American, la Fundación Mellon, el Club de Harvard, Carnegie-Endowment for Peace, la Business Roundtable y el Bohemian Club, para nombrar sólo algunos. Estos arreglos cumplen funciones específicas en el proceso de formación de la élite norteamericana. Así, por ejemplo, los logocentros o grupos de estudio se ocupan de la búsqueda y selección de cuadros. Para ello cuentan con órganos de difusión y fondos para realizar investigaciones y financiar estudios. Los órganos de divulgación cuentan con gran prestigio por lo que cada mes, literalmente, les llueven contribuciones de académicos, profesionales, empresarios, políticos y hasta estudiantes que han so-

¹ Ver M. Mc. Lelland, "The Achieving Society" MIT Press.

² El término informal se utiliza para distinguir a los mecanismos o medios de concretación y solución de conflicto entre los diversos sectores que componen la élite que obedecen a hechos sociales pero que carecen de institucionalidad jurídica de aquellos que están previstos en el orden jurídico doméstico de los Estados Unidos.

bresalido en sus comunidades con la esperanza de obtener la consagración definitiva de sus ideas al ser publicadas y difundidas por tan prestigiosos medios.

Las investigaciones, a su vez, permiten crear equipos y forjar estrategias comunes para el manejo del poder en el futuro. Así, cuando las condiciones sociales abren espacios políticos a la visión del mundo que cada uno de ellos representa y se ha cumplido con el requisito de encontrar un líder dispuesto a propagarla y catalizar respaldos, ya existe una estructura profesional capaz de manejar el proyecto.

Los clubes y asociaciones, por su parte, permiten a los miembros de la élite norteamericana reunirse fuera del alcance de las presiones del trabajo y de los factores condicionantes que rodean a una oficina, para intercambiar ideas sobre la manera de resolver problemas apremiantes para la sociedad en áreas de su competencia. **En el proceso, se crea un vínculo social que permite construir una percepción recíproca de pertenencia a un mismo grupo y darle forma a un conjunto de intereses comunes cuyo resultado es mantenerles unidos, pese a que puedan sustentar opiniones distintas en materia de tácticas para alcanzar un fin determinado.** Así la coherencia se logra por la vía de la familiarización de las relaciones profesionales, económicas, artísticas, etc. Esta fórmula contribuye además a lograr, como efecto secundario, pero no por ello menos importante, la creación de vínculos de complicidad y apoyos recíprocos que permiten cerrarle el paso a personas ajenas a la élite. Así, los miembros de la élite terminan por compartir dos intereses personales: la perseveración del poder y de los privilegios que él entraña y la exclusión de extraños que deseen introducirse en los círculos de poder.

Los consejos, comités y fundaciones tienen además otra función de carácter internacional que consiste en realizar la concertación de intereses y la reducción de conflictos entre los miembros de la élite norteamericana y los de las élites de Europa y Japón y algunos países del Tercer Mundo llamados eufemísticamente "de importancia estratégica". Este fenómeno se intensificó y alcanzó la cima de la perfección en la década de los años setenta con la creación de la Comisión Trilateral bajo los auspicios de David Rockefeller. Uno de sus logros más resaltantes fue la institucionalización en 1975 de Conferencias Cumbre entre los Jefes de Gobierno de las principales democracias europeas, el Presidente de los Estados Unidos y los Primeros Ministros de Canadá y Japón. Jimmy Carter ocupaba, a la sazón, la Casa Blanca y 24 de los miembros de la Comisión Trilateral ocupaban cargos clave en el gobierno.

La capacidad para lograr consenso y, de esa forma, acumular poder que exhiben los medios informales de selección, formación y renovación de la élite en los Estados Unidos se pone de relieve en el ascenso de Ronald Reagan al poder. Sin ellos, el hoy Presidente de los Estados Unidos hubiera tenido pocas posibilidades de despachar desde el Salón Ovalado.

En efecto, en los inicios de su campaña, Reagan se distinguió de otros candidatos de la posguerra por su aparente independencia de los "clubes" como se conoce co-

múnmente a los mecanismos que hemos descrito. Esta apariencia fue nutrida por la retórica reaganista que fustigó inclementemente a George Bush por su membresía en la Comisión Trilateral, llamándola "un panel de intermediarios de poder muertos de hambre".

Una vez que obtuvo la candidatura presidencial, sin embargo, se hizo obvio que su famoso "all republican team" debía dar paso a otro más representativo de los "clubes" si Reagan quería derrotar a Carter. Comenzó entonces una batalla encubierta en la penumbras de los tramoyas del poder entre los nuevos ricos californianos que habían sido el bastión de apoyo reaganista y la élite establecida en el poder desde los inicios de la industrialización norteamericana. **Pero dentro de la élite también se libraba una batalla entre la concepción internacionalista y liberal del papel que deben jugar los Estados Unidos en el concierto mundial y la mentalidad de la Nueva Derecha que concibe a ese país como una fortaleza de la cultura Occidental que debe ser preservada a toda costa defendiéndose de las hordas bárbaras que provienen del resto del mundo.**

Los núcleos de la nueva derecha

El primer signo de que la guerra había terminado y de que existía un grupo vencedor se dio con el anuncio de Reagan de acoger a Bush como su compañero, candidateándolo a la vicepresidencia. La identidad de los vencedores se comenzó a conocer a medida que se hicieron públicos los nombres de los miembros del llamado "Gabinete trasero".

El "Gabinete trasero" no era otra cosa que el grupo de empresarios que, desde los años sesenta, decidió apoyar a Reagan. Entre sus miembros se destacaban William French Smith, Al Bloomindale y Justin Dart. Muchos de ellos compartían con Reagan la condición de haberse establecido en California en los años treinta, haber amasado una fortuna y sufrir el desprecio de los distinguidos y exclusivos clubes del Este de los Estados Unidos. Una vez electo Reagan presidente, el papel del "Gabinete trasero" era coordinar las demandas provenientes del mundo de los negocios hacia la Casa Blanca y vetar designaciones en relación a los cargos claves dentro del gobierno. Pero la función más importante de este gabinete fue poner en marcha el proyecto político neoderechista de Reagan. Para ello seleccionaron como socios a cuatro "clubes" de gran relieve.

El primero de ellos fue la Comisión Trilateral, cuyo representante en el gobierno es George Bush. El segundo, el American Enterprise Institute, logocentro de la derecha norteamericana, fundado en la década de los años cincuenta por Bill Barody Sr. con el objeto de preparar políticas para el partido republicano, de modo de aplicarlas cuando retornasen al poder.

El American Enterprise Institute sirve de órgano asesor del Ejecutivo norteamericano por la vía de la colocación de 25 de sus miembros en puestos claves dentro de la administración Reagan.

Otro club que tiene gran influencia sobre la actual administración es el Council of Foreign Relations, que cubrió siete puestos en el gobierno. Entre los miembros del CFR, que cuentan con investidura gubernamental, se destacan William Casey, director de la CIA, y William French Smith, también miembro del "Gabinete trasero". Finalmente, el otro club vencedor en la gesta por el poder norteamericano es el Georgetown Center for Strategic and International Studies, cuya contribución al proyecto político de Reagan se concreta en la visión de los Estados Unidos como guardián de la civilización occidental, de donde se deriva la estrategia de política económica que aplica la actual administración, así como las acciones de política internacional. En el primer caso se persigue restituir el poderío económico a esa nación norteaña mientras que, en el segundo, neutralizar cualquier opositor o intento de oposición. El GCSIS está representado en el gobierno por, entre otros, el omnipresente William French Smith y Jeann Kirkpatrick.

Todos estos clubes constituyen el núcleo central mecanismos informales de acceso al poder en que se orienta la actual administración norteamericana. Su coordinación está a cargo del más cercano de los asistentes a Reagan, Edward Meese, quien inició su labor en 1972 creando el Institute for Contemporary Studies, cuyo rol en la formulación de políticas era servir de nexo entre las personas e ideas que contribuyeron al desarrollo de la plataforma electoral de la Nueva Derecha. A través del ICS, Meese logró tejer una fina filigrana de instituciones, personas e ideas que se apoyan en Ronald Reagan.

Referencias

Mc. Leland, M., THE ACHIEVING SOCIETY. - MIT Press;