

Jeffrey A. Winters

OLIGARQUÍA

Traducción de Ricardo García Herrero

arpa

SUMARIO

Prefacio	11
I. LOS FUNDAMENTOS MATERIALES DE LA OLIGARQUÍA	25
Hacia una teoría de la oligarquía	31
Oligarcas y élites	35
Los recursos de poder	41
La defensa de la riqueza	56
La oligarquía y el desvío de las élites	64
Tipos de oligarquías	73
Conclusiones	84
II. LAS OLIGARQUÍAS GUERRERAS	87
Jefes, señores de la guerra y oligarcas guerreros	90
Oligarcas beligerantes en la Europa medieval	103
Las <i>faidas</i> en la región de los Apalaches	117
Conclusiones	126

III. LAS OLIGARQUÍAS GOBERNANTES	127
Las comisiones de la mafia	130
Las oligarquías grecorromanas	138
Atenas	145
Roma	165
Las ciudades-Estado italianas de Venecia y Siena	212
Conclusiones	230
IV. LAS OLIGARQUÍAS SULTANISTAS	232
Indonesia	239
Filipinas	321
Conclusiones	342
V. LAS OLIGARQUÍAS CIVILES	344
Estados Unidos	348
Singapur	412
Conclusiones	440
VI. CONCLUSIONES	445
Otros casos y comparaciones	448
Oligarquía y otros debates	454
NOTAS	463
AGRADECIMIENTOS	525
BIBLIOGRAFÍA	527

En memoria de Gordon Bishop

PREFACIO

Cuando Michael Bloomberg hacía campaña para su tercer mandato a la alcaldía de Nueva York, los medios de comunicación lo compararon injustamente con el oligarca romano Marco Licinio Craso, que había «desplegado su riqueza al servicio de ambiciones políticas personales» (Hertzberg, 2009, 27). Con una fortuna estimada de 18.000 millones de dólares en el 2010, Bloomberg había «gastado más de su propio dinero que cualquier otro individuo en la historia de Estados Unidos en la búsqueda de un cargo público». Es cierto que ambos hombres se pueden etiquetar de oligarcas. Sin embargo, la comparación resulta engañosa porque no reconoce los cambios decisivos producidos en el fenómeno de la oligarquía a lo largo de los siglos. Cuando oligarcas como Craso gastaban su dinero en un intento por llegar a cónsules, se trataba de una de las iniciativas más importantes que podían llevar a cabo políticamente si querían asegurar sus intereses oligárquicos fundamentales. Por el contrario, en los casos de modernos oligarcas estadounidenses como Bloomberg, la compra de cargos públicos con fondos privados obedece más a la vanidad que a motivos de supervivencia oligárquica.¹ Además, y a diferencia de Roma, en Estados Unidos los oligarcas disfrutaban de fuertes derechos de propiedad que otros hacen respetar, por lo que no necesitan gobernar

para perseguir sus intereses fundamentales. Cuando ocupan un cargo, no es ni *como* ni *para* oligarcas. De hecho, es poco probable que Bloomberg el multimillonario hiciera algo diferente como alcalde si su carrera política se hubiera financiado íntegramente con donaciones o recursos públicos.

Ahora bien, si el ejercicio directo del poder resulta mucho menos decisivo para los oligarcas estadounidenses que en el caso de sus homólogos romanos, ¿por qué se le llama oligarca a alguien como Bloomberg? A lo largo de este libro argumentaremos que la respuesta radica en las formas tan distintas que tienen estos individuos poderosos de defender su riqueza en el contexto de una oligarquía civil como la de los actuales Estados Unidos. Un año después de esas acusaciones salieron a la luz noticias (Roston, 2010) que nos dan una visión más clara del comportamiento oligárquico de Bloomberg, puesto que detallaban de qué manera la fundación de su familia había movido cientos de millones de dólares a «diferentes destinos en el extranjero, algunos de ellos conocidos paraísos fiscales».² Ocultar el patrimonio, reestructurarlo para evadir impuestos y diseñar complejas tapaderas son servicios muy bien pagados prestados a los oligarcas estadounidenses por un sofisticado conjunto de profesionales que forman lo que a partir de aquí llamaremos *industria de defensa de la renta*. La propia existencia de semejante industria es ya una expresión del poder y los intereses oligárquicos. Cuando estos potentados ocultan y protegen su dinero —causando, como consecuencia de ello, unas pérdidas anuales al fisco estimadas en 70.000 millones de dólares según las investigaciones realizadas por el Senado estadounidense—, los profesionales lo denominan «transacciones y sistemas transfronterizos agresivos de elusión fiscal», algo no solo desconocido para Craso, sino tan innecesario para garantizar sus intereses oligárquicos en tiempos romanos como gobernar lo es en la actualidad para garantizar los de Bloomberg. El presente libro hace un recorrido por aquello que tienen en común estas personas de distintas épocas, pero igualmente ana-

liza cómo ha evolucionado la oligarquía a medida que cambiaban las circunstancias a las que se enfrentaban sus máximos ejemplos.

Existen numerosos casos relevantes —desde la Antigüedad hasta el día de hoy— en que las explicaciones disponibles sobre el ejercicio del poder por parte de las minorías y la influencia que ejercen sobre las mayorías resultan poco convincentes o están mal teorizadas. Si seguimos centrándonos por un momento en el caso de los Estados Unidos, consideremos el problema de la creciente desigualdad que se lleva arrastrando desde hace décadas. En 2004, un grupo de trabajo de la American Political Science Association (APSA) trató de explicar por qué una democracia tan viva como la estadounidense era cada vez más desigual en lo que respecta a la riqueza, y ello a pesar de los avances reales en la superación de desigualdades propias de otros ámbitos, como la raza, la etnia, el género, la orientación sexual o la discapacidad. El grupo de trabajo planteó la cuestión como un problema clásico de participación democrática.

El argumento resulta conocido: los pobres poseen, si contamos voto por voto, un poder potencial abrumadoramente mayoritario. Sin embargo, la participación, la capacidad, los recursos y la información aumentan a medida que se asciende en la escala de la prosperidad. Son estas ventajas las que articulan la capacidad de respuesta del Gobierno. Por tanto, la teoría tradicional se basa en la idea de que la escasa participación de los pobres y la plena participación de los ricos dan lugar a políticas que dejan atrás a los pobres. Esta óptica pluralista-democrática sería plausible si no fuera por un problema de índole mayor: examinados más de cerca, los datos sobre la riqueza y la renta en Estados Unidos muestran que la mayor parte de las ganancias en el origen de la enorme brecha patrimonial están concentradas en una franja de la población demasiado pequeña para justificar un poder y una capacidad de respuesta tan exagerados solo en base a su participación en el proceso democrático. Es decir, que las mayores ganancias fueron a pa-

rar a una décima e incluso una centésima parte del 1 % de los hogares más ricos. A partir de ahí, la caída de rentas es abrupta.

Desde el percentil 95 hacia abajo, los ingresos y la riqueza se estancaron o fueron negativos durante las décadas cubiertas por el estudio de la APSA. Y aún más contradictorio con la teoría tradicional es que la parte más rica de ese grupo ya de por sí en la cima consiguió desplazar la carga fiscal hacia abajo, no a la clase media o a los segmentos más pobres de la sociedad, sino a los hogares en el rango de ingresos del percentil 85 al 99. Una cosa es que los pobres, a pesar de su número, pierdan en el juego de la participación democrática. Sin embargo, la teoría de la democracia lo que suele decir es que los estadounidenses de la franja de ingresos absolutamente mayoritarios deberían contar con los votos, las capacidades y los recursos necesarios para impedir que una clase social mucho más minoritaria, aquella situada en la cima, se haga con una parte mucho mayor del pastel de la riqueza, y que eviten además las cargas fiscales correspondientes.

Un problema decisivo del estudio de la APSA es que el marco de análisis empleado es incapaz de tratar la concentración de la riqueza, y la influencia que proporciona, como un tipo de poder diferenciado por parte de las minorías a la hora de excluir o dominar a las mayorías. Las desigualdades políticas que surgen de las desigualdades de riqueza son cualitativamente diferentes de otras que se han abordado eficazmente en las últimas décadas a través de la participación democrática y los movimientos sociales. De hecho, el estudio APSA fue impulsado por el hecho preocupante de que la distribución de la riqueza se hacía más desigual en las mismas décadas en las que el resto de indicadores de injusticia mostraban mejoras importantes. El caso que presentamos en el capítulo 5 ofrece una explicación más plausible de cómo los oligarcas estadounidenses, amparados en la protección inviolable de la propiedad privada y ayudados activamente por una combativa industria de defensa de la renta que ellos financian generosamente, consiguen

este resultado. Tanto en la historia de Estados Unidos como en sus equivalentes europeos (incluida Escandinavia), las pruebas resultan evidentes: cuando se produce una reducción de la desigualdad mediante transferencias gubernamentales a los pobres, la fracción más rica del 1 % en la cima desvía sistemáticamente sus cargas fiscales hacia abajo, hacia aquellos cuya riqueza no es suficiente para comprar una defensa eficaz.

La *teoría oligárquica* explica cómo y por qué ocurre esto. La premisa de partida es que la riqueza acumulada en manos de unos pocos individuos les confiere un poder que da como resultado distintos tipos de política oligárquica no necesariamente reflejados en un marco pluralista genérico. En lugar de considerar el de los ultrarricos como uno más entre los muchos grupos de interés en competencia (en este caso, *todos los ricos*), la teoría desarrollada en este libro sostiene que, independientemente de las otras formas de poder que puedan existir en la sociedad, la opulencia extrema influye profundamente en la capacidad de los oligarcas para defender y promover sus intereses fundamentales. Lo que resulta singular en el modo de actuar de los oligarcas es que esas fortunas gigantescas generan desafíos políticos concretos —necesidades de defensa de esa riqueza— y al mismo tiempo recursos de poder únicos en la persecución de esa defensa. Este enfoque ayuda a explicar por qué los que más pueden pagar son también los que más poder tienen para evitar hacerlo, y por qué en estos casos la habitual participación democrática es un antídoto ineficaz.

El reconocimiento de este hecho no equivale a negar —en relación con una amplia variedad de cuestiones— la existencia de un juego democrático pluralista en contextos como el estado-unidense, ni a afirmar que la democracia representativa sea una farsa. Se trata más bien de reconocer que, en condiciones de estratificación económica extrema, existe también un ámbito oligárquico de poder y de política que utiliza resortes de poder diferenciados, que merecen una teorización específica. Este ámbito diferenciado del poder y el ejercicio político minoritarios

resultado de la concentración de la riqueza resulta excepcionalmente resistente a todas las soluciones basadas en una mayor participación.

LA OLIGARQUÍA SEGÚN LOS DIFERENTES CONTEXTOS

Un encolerizado oligarca del sudeste asiático me confesó una vez: «Te voy a decir una cosa: a veces me entran ganas de financiar una revolución». Se trataba de un ejemplo clásico de poder oligárquico que a Craso le hubiera resultado familiar al momento. Sin embargo, esa confesión fue pronunciada a finales de 2007. Tras un sencillo cálculo, el oligarca en cuestión se había dado cuenta de que no le costaría más allá de 20 o 30 millones de dólares sacar a cien mil manifestantes a las calles de su capital durante un mes, una suma de dinero que consideraba barata. Valga decir que, en aquel caso concreto, el potentado no llegó a comprar una multitud para desestabilizar el régimen, solo daba rienda suelta a su frustración. Sin embargo, lo sorprendente —y lo que este libro ayuda a explicar— es cómo pudo considerar seriamente esa opción. La mayoría de nosotros lo veríamos un ejercicio absurdo. Para conseguir que los manifestantes se echaran a la calle y permanecieran allí durante un mes habría que liderar un movimiento de masas, y los seguidores tendrían que estar organizados y creer en la causa. Naturalmente, se necesitaría algo de dinero para la logística básica, pero desde luego no se podría pagar *dietas* a los manifestantes. Solo los oligarcas disponen de medios personales suficientes para considerar seriamente semejante tipo de acción política.

En otras ocasiones, hacen algo más que refunfunar. En la primavera de 2010, el mundo entero fue testigo de lo que ocurre cuando los oligarcas gobernantes se enfrentan en las calles. En Tailandia se pudo ver, a través de impactantes imágenes de te-

levisión, a tropas gubernamentales romper barricadas y desalojar violentamente a miles de manifestantes de los llamados *camisas rojas* en el parque Lumpini, en el corazón de Bangkok. Los corresponsales dejaron bien clara la participación de los *camisas amarillas* —los manifestantes del bando opositor— en la lucha. Sin embargo, más allá de esta simbología cromática, los detalles del conflicto político resultaban bastante más turbios. Faltaba en el relato el hecho de que esta batalla de camisas era también una pelea de titanes entre los oligarcas más poderosos de Tailandia, incluidos varios miembros de la familia real. Thaksin Shinawatra, magnate de las telecomunicaciones, demostró ser un maestro en la compra de resultados electorales: consiguió el cargo de primer ministro en 2001. Gracias al apoyo de los votantes más pobres, los de la zona noreste del país, su corrupto partido obtuvo una aplastante victoria para un segundo mandato en 2005. Los inquietos oligarcas de Bangkok, tan corruptos como Thaksin, fracasaron una y otra vez en su intento de superarle en las urnas.

Por su parte, Sondhi Limthongkul, magnate de los medios de comunicación y antiguo aliado de Thaksin, se tomó como algo personal varias decisiones del Gobierno que él entendía amenazaban sus negocios. Así que sumó su fortuna personal a las posibilidades que le ofrecía su imperio mediático y promovió, a finales de 2005 y en ese mismo parque Lumpini, diferentes movimientos de protestas encaminados a desestabilizar el régimen. Pero sus camisas amarillas acabaron desbancados por los camisas rojas de Thaksin. A lo largo de aquel conflicto hubo otros asuntos sobre el tablero político, como la corrupción, la democracia y la dignidad y los derechos de los oprimidos. En cualquier caso, fueron estos dos oligarcas quienes urdieron el estallido de aquella guerra entre los camisas de un bando y el otro mediante desembolsos gigantescos procedentes de sus enormes fortunas. En realidad, Sondhi no financió una revolución en sentido estricto, pero el falso ataque de *poder popular* que promovió resultó profundamente desestabilizador y acabó pro-

vocando la destitución de Thaksin tras un golpe militar incruento en 2006. Por su parte, Sondhi recibió el típico *pago* de la oligarquía gobernante: una mañana de abril de 2009 su coche fue acribillado por un centenar de disparos realizados con fusiles automáticos AK-47 y M-16. Sorprendentemente, consiguió escapar con solo un tiro en la cabeza. No se sabe cómo, escapó con solo unos pocos fragmentos de metralla alojados en el cráneo.³

La teoría oligárquica es indispensable para dar sentido a todos estos acontecimientos, y también resulta útil para desvelar algunos enigmas importantes. En Indonesia, por ejemplo, se encuentra muy extendida la percepción de que las cosas han evolucionado radicalmente desde la caída de Suharto en 1998, y, sin embargo, lo cierto es que apenas han cambiado. En 2009 fue clasificado como el país más democrático y a la vez como el más corrupto del Sudeste asiático, acosado por problemas políticos y económicos crónicos que parecen haberse agravado durante la transición democrática. Esos problemas se entienden a menudo como *dolores de parto* propios de la democracia. Sin embargo, la interpretación que hacemos en el capítulo 4 sostiene que en 1998 hubo dos transiciones: por un lado, la evidente de la dictadura a la democracia, pero también por otro, independiente de la primera y muy distinta, de la oligarquía sultanista controlada por Suharto a otra oligarquía gobernante que nunca ha sido controlada desde que el dictador fuera depuesto. Esta segunda transición, no menos importante que la primera, es el origen de muchas de las dificultades de Indonesia. Por qué esto es así solo se puede explicar a través de una teoría capaz de discernir el poder y la política de los oligarcas. A menudo malinterpretado como un problema de *calidad democrática*, el resultado en ese país asiático ha sido la aparición de una *democracia criminal* formada por oligarcas que utilizan su riqueza tanto para competir deslealmente por los cargos como para derrotar al Estado de derecho cuando se meten en líos por corrupción o por causar desastres medioam-

bientales.⁴ En este libro sostenemos que la forma concreta en que la democracia ha sido maniatada y alterada desde la caída de Suharto se explica mejor mediante una teoría económica oligárquica.

El caso de Singapur plantea un problema similar, pero de manera inversa. Más que una democracia criminal, la ciudad-Estado constituye un buen ejemplo de *legalismo autoritario* caracterizado por un Estado de derecho fuerte pero sin democracia. En Singapur los oligarcas están bastante controlados por un marco legal que en su aplicación es fiable e impersonal, pero, sin embargo, no existen libertades cívicas. La teoría oligárquica predice que las fuertes salvaguardias en el ámbito de la propiedad y los contratos, incluidos los acuerdos que protegen a los oligarcas unos de otros, pueden llegar a coexistir, y de hecho coexisten, con las libertades democráticas. Sin embargo, el caso de Singapur demuestra, en contraposición a Indonesia, que no existe una relación necesaria entre derecho y democracia, e incluso que el mismo marco judicial puede defender sistemáticamente una justicia imparcial en asuntos de propiedad mientras pisotea una y otra vez los derechos humanos de los oponentes políticos. Se supone que los regímenes autoritarios no poseen sistemas jurídicos sólidamente institucionalizados e independientes. La teoría oligárquica ayuda a explicar por qué a veces sí los tienen.

Además de las cuestiones críticas planteadas en los ejemplos anteriores, otra que analizamos en todos los casos que abordamos en este libro es la importante relación que existe, a lo largo de la historia y de los distintos oligarcas, entre las presiones ejercidas para defender su emporio de toda amenaza y el lugar donde se ejerce la coerción indispensable para esa defensa. Una teoría de la oligarquía que haga hincapié en el poder económico y sitúe en su centro los retos de la defensa de la riqueza resultará muy útil a la hora de explicar no solo el cambio de roles coercitivos entre los propios oligarcas y los Estados garantes de la propiedad, sino también el motivo por el

cual los oligarcas parecen aparecer y desaparecer. Ello tiene importantes implicaciones para diversos estudios de las ciencias sociales, pero especialmente para los análisis de la tradición que hace la *nueva economía institucional*.

ESTRUCTURA Y CASOS

Será conveniente explicar brevemente lo que se pretende y lo que no en este libro. En primer lugar, abordaremos el fenómeno de la oligarquía a través de los oligarcas, entendidos estos como individuos empoderados por la riqueza. En el capítulo 1 presentamos una explicación más completa de este concepto, pero con el fin de evitar confusiones conviene subrayar aquí que colectividades tales como las empresas no desempeñan un papel fundamental en la definición de oligarca o de la teoría oligárquica. Los oligarcas sí pueden ser propietarios únicos o mayoritarios de corporaciones y utilizarlas como instrumentos personales de poder, y en ese contexto las empresas sirven como vehículos para amplificar los intereses de los oligarcas que las dirigen. Durante algunos periodos en la historia, este ha sido el patrón dominante. Sin embargo, la propiedad de las corporaciones también puede guardar formas enormemente difusas e impersonales, y ser dirigidas por clases directivas que en ocasiones incluyen a los propios trabajadores o al Estado. Los oligarcas existían mucho antes de que aparecieran las empresas, y continúan existiendo a pesar del auge del capitalismo gerencial y de la propiedad estatal (o de los trabajadores) de esas compañías. Por tanto, las empresas no deben considerarse marginadas de la teoría oligárquica, sino instrumentos potenciales al servicio de los oligarcas.⁵

Un segundo punto afecta a la dimensión internacional, que históricamente tiene que ver con la cuestión más amplia de la movilidad de los oligarcas por territorios y fronteras. Los casos examinados en este libro incluyen frecuentes situaciones en

que estas personas actúan (normalmente de forma violenta) en el extranjero. La mayoría de las veces lo han hecho dentro de un organismo colectivo, por ejemplo, como jefes de ejércitos invasores promovidos por otras oligarquías próximas geográficamente, bien sean guerrilleras o gobernantes. El presente libro no elude el análisis de cómo interactúan los oligarcas actuales en el ámbito transnacional, sobre la manera que tienen de proyectar su poder (ya sea como individuos o colectivamente a través de instrumentos corporativos) o defender sus intereses. Ahora bien, un análisis así constituye una empresa de gran envergadura que queda fuera del alcance de este libro. Por otro lado, la teoría de las relaciones internacionales se centra mucho más en los Estados y las organizaciones que en las personas. Por tanto, es poco probable que un estudio sobre los oligarcas y la oligarquía pensado para arrojar luz sobre el poder y las motivaciones de los actores en el plano individual (incluso cuando cooperan entre ellos) pueda aplicarse sin modificaciones importantes a la interacción entre los Estados.

La selección de casos ha sido una tarea hercúlea en el curso de la redacción del libro. Los escogidos lo han sido por motivos tanto de análisis como de practicidad. En cuanto a lo primero, se eligieron aquellos que pudieran aclarar y ampliar aspectos importantes de la teoría oligárquica, y ofrecer comparaciones y contrastes útiles. También se eligieron a propósito casos que demostraran el alcance histórico y contextual del enfoque. No se trata de que los oligarcas de la antigua Roma sean intercambiables con los de Estados Unidos o las Filipinas actuales. Más bien se trata de que los oligarcas de todos los casos analizados posean un poder que emane de su riqueza y ejerzan una actividad intensa para defenderla, y también que persigan la defensa de la riqueza de diferentes maneras y en contextos muy variados. Los casos fueron seleccionados y organizados de forma que estas diferencias y variaciones quedaran reflejadas con la mayor nitidez posible. El resultado es una yuxtaposición de materiales a veces chocante, pero totalmente intencionada.

Por lo que se refiere al aspecto práctico, los casos se eligieron porque el autor podía hablar de ellos con un grado razonable de confianza (e incluso existiendo esa confianza, con algunas disparidades evidentes). Tras abandonar varios ejemplos por limitaciones de espacio, el libro finalmente explica con amplitud situaciones ocurridas en Estados Unidos, las antiguas Atenas y Roma e Indonesia, y análisis comparativos algo más breves (aunque detallados) de otras en Filipinas, Singapur y las ciudades-Estado italianas medievales, especialmente Venecia y Siena. También incluye análisis más sucintos sobre las llamadas Comisiones mafiosas de Estados Unidos e Italia, los clanes enfrentados en el Kentucky del siglo XIX (concretamente en la región de los Apalaches) y los primeros jefes, señores de la guerra y oligarcas de alrededor del 2300 a. C.

En cuanto a la estructura del libro, comienza con un capítulo teórico en el que se establecen los fundamentos materiales de la oligarquía. También se introduce el importante concepto de *defensa de la riqueza*, y se establece una tipología de cuatro clases de oligarquía que han predominado a lo largo de la historia: guerrera, gobernante, sultanista y civil. Dedicamos un bloque a cada una de ellas, con desarrollos teóricos adicionales y ejemplos de casos presentados en cada uno de ellos. Los capítulos podrían haberse expuesto en cualquier orden: la razón principal por la que se eligió este concreto es que en las oligarquías guerreras los actores están más comprometidos personalmente en el gobierno y la coerción y operan de manera más fragmentada. En las civiles, situadas en el extremo contrario, los oligarcas se encuentran totalmente desarmados, no gobiernan y se someten a las leyes de defensa de la propiedad dentro de Estados institucionales altamente burocráticos. Las otras dos formas intermedias, la gobernante y la sultanista, presentan ciertas características híbridas. A pesar de la apariencia de una progresión evolutiva a través de estos tipos (y en especial la aparición decididamente tardía de la forma civil), no existe una linealidad evidente en la historia de la oligarquía.

Los estudios estructurados en torno a tipologías pueden resultar por momentos estáticos. Sin embargo, hay elementos muy dinámicos en los casos presentados, y en varios de ellos se siguen y explican importantes transformaciones. Dicho esto, una teoría unificadora del cambio oligárquico de un tipo a otro (suponiendo que tal teoría sea posible) queda fuera del alcance de este libro. El último capítulo ofrece una breve conclusión en la que se abordan determinadas cuestiones y comparaciones no desarrolladas en los demás capítulos. También se analiza cómo la teoría oligárquica entronca con importantes estudios y temas propios de las ciencias sociales.