COMO COMPRAR A UN SENADOR

En EE. UU. hay 4.000 "lobistas" registrados, profesionales del soborno, expertos en la compra de políticos.

Por THOMAS BUCHANAN

EL soborno de funcionarios del gobierno es ilegal en casi todas las sociedades. También lo es la prostitución. Sin embargo, ambas profesiones estaban bien establecidas hace cuarenta siglos en Babilonia y en Egipto..., y siguen prosperando incluso en ese reducto del puritanismo que son los Estados Unidos, aunque últimamente hayan sufrido una transformación.

Hasta hace poco, las prostitutas se veían obligadas a vivir en barrios segregados dentro de la ciudad, ganaban poco y recibían los peores tratos. Hoy, las modernas «call-girls» americanas van en deportivo al hotel del cliente y exigen una seducción en toda regla a base de cenas regadas con el mejor champán.

Los políticos americanos ya no se compran, como cuando John D. Rockefeller construía ilegalmente su monopolio petrolífero de la **Standard Oil**, con unos cuantos dólares arrojados desdeñosamente sobre una mesa. Los funcionarios públicos de la actualidad prefieren ser persuadidos mediante argumentos convincentes antes de hacer ningún favor. Ni siquiera se mencionan las condiciones del trato.

LA ESTRATEGIA DE LOS "LOBBYSTAS"

Esta discreción es posible gracias a la existencia de un intermediario entre el cliente que desea el servicio y el burócrata o legislador dispuesto a hacérselo. El hombre que sirve de intermediario es el **«lobbyst»**, un experto en determinar qué funcionarios del gobierno pueden ser útiles en determinados casos (término que de ahora en adelante traduciremos por «lobista»).

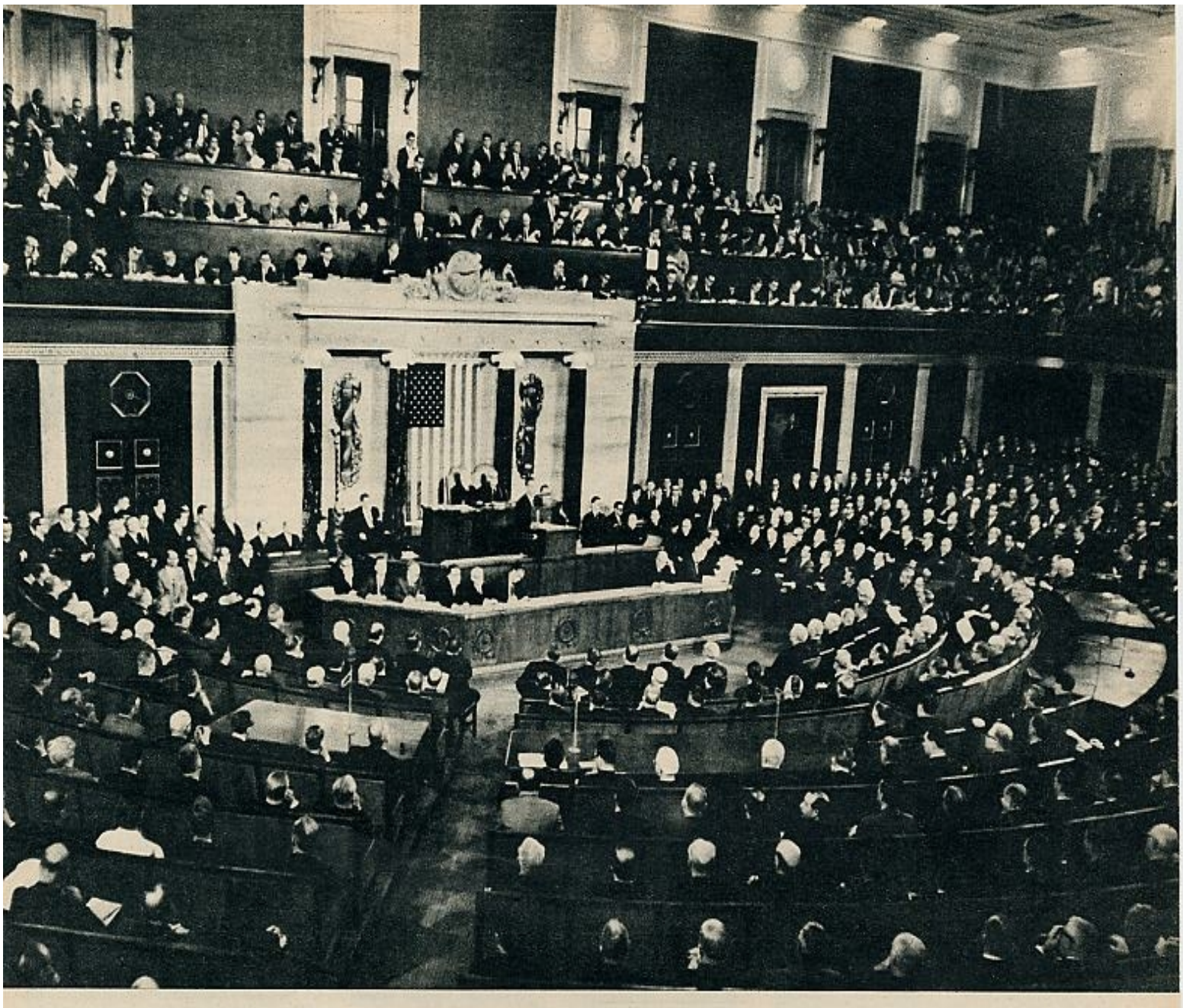
Los «lobistas», hay que decirlo, son gente responsable. Y lo digo porque yo también he desempeñado esa profesión. El Congreso autoriza ciertos métodos para influir sobre el gobierno para que apruebe una nueva ley o para que aplique una ley ya existente. El Congreso exige a los «lobistas» que rellenen una serie de formularios sobre los intereses privados que representan, que habrán de archivarse en la Casa de Representantes y en el Senado. Actualmente hay unos cuatro mil «lobistas» registrados..., más de siete por cada congresista.

En teoría, los «lobistas» comunican al gobierno el punto de vista de grupos específicos de votantes sobre cualquier cuestión que se plantee entre una elección y la siguiente. Las oportunidades de expresar sus puntos de vista se las ofrecen los comités del Congreso en sus discusiones en torno a las nuevas leyes. Las comisiones que administran las leyes existentes invitan igualmente al público a que exprese sus opiniones antes de adoptar determinados cambios en las reglamentaciones. En esos casos, el «lobista» puede, o bien hablar él mismo o bien invitar a otra persona para que presente el punto de vista de su cliente —una asociación que representa a una serie de personas que tienen intereses sociales, económicos o religiosos en común—.

Cualquier periodista que haya estado destacado en Washington sabe, sin embargo, que los congresistas no tienen ni tiempo ni ganas de asistir a muchas de estas sesiones públicas, que son muy pocos los miembros de los comités que prestan atención a los testimonios y menos aún los que leen los documentos que se les presentan, y tengo la impresión de que ningún funcionario del gobierno ha cambiado nunca de parecer después de escuchar uno de esos testimonios. Se trataría, en todo caso, de un fenómeno muy raro.

Los «lobistas» no se hacen ilusiones a este respecto. Para ellos, esas sesiones públicas no tienen otro valor que la ventaja táctica que ofrecen a los enemigos de toda nueva legislación. Los adversarios de una ley determinada tratan de poner obstáculos para su promulgación prolongando las reuniones de los comités especiales que preceden a un debate general sobre la propuesta. Recuerdo, por ejemplo, que cuando el senador McCarthy y sus partidarios empezaron a dominar el Congreso, Karl Mundt y Richard Nixon propusieron, al Senado y a la Casa de Representantes, respectivamente, la creación de una lista pública de «simpatizantes de los comunistas». Para ser incluido en esta lista bastaba con defender una postura que, independientemente de las razones que la motivasen, fuese del agrado de los comunistas norteamericanos o del gobierno de la Unión Soviética: convocar una huelga, manifestarse a favor del desarme o dar un abogado a un negro acusado de rapto, por ejemplo. Las personas amenazadas de inclusión en la lista sólo tenían dos alternativas: o confesar que formaban parte de una conspiración a escala mundial dirigida por una potencia extranjera, o negar su participación en tal conspiración y negarse a ser registrados como agentes extranjeros. Si confesasen podrían ser procesados por traición. No confesarlo sería un crimen y cada día que pasasen sin confesarlo constituiría una ofensa independiente que podría castigarse con una multa y una pena de cárcel, penas éstas que sumadas podrían resultar en una cadena perpetua.

Los «lobistas» que representaban grupos opuestos a esta ley se reunieron en Washington para preparar su estrategia. Dividieron a los congresistas en tres grupos: los que, por convicción personal o por presiones externas de «lobbies» más poderosos, apoyarían la medida de someterse a votación; los que votarían incuestionalmente en contra, y un tercer grupo, quizá el mayor, al que no le gustaría verse forzado a tomar una decisión sobre el particular. El objetivo de los «lobistas» a que nos referimos era presionar sobre el tercer grupo para retardar cualquier decisión sobre el particular. Para ello, cada «lobista» aconsejaba a su cliente que escribiese cartas a estos congresistas, expresando su oposición a la legislación; otros consejos eran los de enviar delegados a Washington a visitar a congresistas de sus propios distritos, escribir cartas a la prensa, circular peticiones y, en general, con-



vencer a los congresistas indecisos de que un voto a favor de esta ley sería tan peligroso políticamente como un voto en contra y que podía comprometer sus oportunidades de ser «reelegidos». Gracias a estos congresistas, las vistas públicas se prolongaban hasta que el Congreso terminaba sus sesiones anuales. Al año siguiente se repetía el procedimiento y así hasta que por fin era aprobada. Sin embargo, aprobada y todo, la ley no pudo aplicarse porque, como sus enemigos habían tratado de demostrar en las vistas públicas, violaba ciertas cláusulas de la ley de derechos civiles de la Constitución norteamericana.

El arma más poderosa de que se puede valer un grupo de ciudadanos ordinarios para influir sobre el gobierno norteamericano está, pues, en función del número de constituyentes a los que representan dentro de su jurisdicción. Pero los «lobistas» más eficaces e influyentes en Washington son aquellos cuyos clientes disponen de otro tipo de poder: el dinero.

UNA CITA PARA EL SOBORNO

Todas las grandes industrias en Estados Unidos y prácticamente todas las grandes corporaciones tienen un «lobista» en Washington. Estos hombres no se interesan apenas por los importantes proyectos legislativos debatidos por el Congreso, que son los que más interesan al público en general. Los «lobistas» sólo prestan atención a una serie de leyes y regulaciones de segunda importancia que afectan directamente a sus clientes. En cada sesión diaria del Congreso norteamericano, se pasan discretamente una serie de medidas de este tipo por unanimidad y otras se abandonan después de ser discutidas por algún comité especial.

Aunque la aprobación de una ley depende de la decisión de los dirigentes de los dos partidos, cualquier legislador tiene derecho a introducir un proyecto privado referente a ciertos asuntos que sólo a él interesan. Tales leyes son aprobadas de forma rutinaria por otros miembros según una ley no escrita de reciprocidad entre ellos. Es evidente, bajo tales circunstancias, que un «lobista» no necesita corromper a la totalidad del Congreso norteamericano para conseguir los favores que desea su cliente; basta con sobornar a un solo hombre.

Esto puede aplicarse tanto a la puesta en vigor de leyes ya existentes cuanto a la promulgación de una nueva legislación, ya que todas las agencias dependen del Congreso en lo que a apropiaciones se refiere. El importante papel que ha jugado en los últimos años en la economía americana la concesión de contratos por parte del gobierno a la empresa privada ha hecho necesario el que cada corporación disponga de un legislador amigo que defienda sus intereses cuando se decida la división de las adjudicaciones.

¿En qué consisten estos sobornos? En los días de John D. Rockefeller existía un intercambio de dinero entre representantes de la Standard Oil y el Estado o los funcionarios federales, para impedirles investigar las operaciones mediante las cuales la Standard Oil conseguía unas tarifas de transporte mucho más bajas que las que estaban obligadas a pagar sus competidores... así como otras violaciones de las leyes «antitrust» de la época. Durante la Prohibición, algunos congresistas recibían bebidas como pago por los servicios prestados. Luego se dice que Washington se convirtió en el centro de verdaderas orgías sexuales, en las que se ofrecían prostitutas a respetables estadistas. Se han escrito unos cuantos «best-sellers» sobre este tema.

Personalmente yo nunca he visto ningún soborno monetario en Washington, aunque mi experiencia es demasiado limitada. Pero en 1956, cuando T. Lomar Caudle, ayudante del procurador general de Estados Unidos, confesó que había aceptado dinero para impedir el procesamiento de unas cuantas personas acusadas de fraude fiscal, Caudle aseguró cándidamente que solía aparcar su coche dejando las ventanillas abiertas y que un día se encon-

→

exhiba
el verano
en su piel

CON
Analergic

CREMA
SUPER
BRONCEADORA
Analergic
ESPUMA SUPER
BRONCEADORA

Analergic le ofrece el producto exacto que conviene a su piel desde la **crema superbronceadora** (blanca o de color) - ideal para los primeros baños de sol - hasta la **espuma superbronceadora**, pasando por la **leche hidratante**, o el **aceite bronceador ultra rápido**, (normal y en spray).

Consulte a su proveedor habitual que le facilitará el bronceador **Analergic** que más convenga a su piel.

tró con que «alguien» le había dejado un regalo en el asiento posterior del mismo.

Uno de los más notables «lobistas» de Washington le dijo a un reportero del «New York Herald Tribune» en junio de 1965 que **«todo el que desea que se apruebe una ley la compra con dinero»**. No quiero decir que usted va a un senador y le pregunta si le gustaría ganar cinco mil dólares votando por su proyecto de ley. Este sistema está ya anticuado. El «lobista» declaró que también está anticuado el depender de la influencia persuasiva del vino y las mujeres.

«Lo que se hace hoy en día —afirmó— es concertar una cita fuera de su despacho. Yo nunca voy a los despachos de los senadores. No hace falta decirle lo que quieres. El ya lo sabe. Se le insinúa que le espera una campaña bastante dura y que a uno le gustaría ayudarle a sufragar parte de los gastos. Luego se le deja un sobre con dinero. Nunca se menciona la razón real por la que se le soborna. Claro está que no se puede hacer esto con todos los congresistas. Pero generalmente basta un par de votos para influir sobre una votación. La experiencia te enseña a distinguir».

UN PERRITO PARA NIXON

Yo personalmente creo que el soborno de los políticos en general se lleva a cabo de forma menos directa de lo que ha indicado este «lobista». Aunque a los funcionarios del gobierno les está prohibido aceptar dinero como pago por acciones específicas, no está considerada ilegal la aceptación de algún regalo casual siempre y cuando se incluya en la declaración de renta. Hay un método muy eficaz y que no despierta sospechas: el banquete-homenaje. Se invita al funcionario a un banquete en su honor... con motivo de su cumpleaños o con cualquier pretexto... y se solicita de él un discurso. Entonces, sus amigos le entregan regalos como recompensa por servicios ya rendidos o por otros que se espera que rinda.

Pero quizá el medio más discreto de efectuar pagos a un legislador sean las transacciones con una empresa privada en la que aquél haya realizado importantes inversiones. Este procedimiento es particularmente apropiado para aquellos políticos que representan a firmas legales. La

ética legal se protege a veces por la creación de dos firmas que tienen la misma puerta, el mismo personal y el mismo despacho, pero que se ceden sus clientes por motivos administrativos: para que el abogado-congresista pueda afirmar tranquilamente que no es miembro de la firma legal encargada de los asuntos de una corporación regulada por el Congreso norteamericano. Puesto que, desde hace varias generaciones, más de la mitad de los miembros de cada Congreso son abogados, está claro que el problema del «conflicto de intereses» está siempre en pie y que tampoco es el derecho la única profesión gracias a la cual los legisladores pueden favorecer a sus clientes y, con ello, llegar a enriquecerse.

De vez en cuando, algún funcionario muestra demasiada avidez al solicitar recompensas y es castigado por su imprudencia. Tal es el caso de Thomas Dodd en 1967. Dodd, miembro del Senado, fue acusado de haber vendido cargos en el gobierno a aspirantes masculinos y femeninos; de haber aceptado regalos de varias compañías de seguros mientras su comité investigaba ciertas infracciones de la ley cometidas por las mismas; de haber utilizado un avión privado propiedad de un fabricante de drogas, mientras participaba en un estudio legislativo de las violaciones cometidas por dicha compañía en la fijación de precios; de haber amenazado con limitar la venta de armas de fuego para cambiar luego de opinión tras recibir regalos de la industria de armas de fuego; de haber abandonado su anunciado proyecto de investigar los procedimientos de las compañías cinematográficas, cuando la más importante asociación cinematográfica de Hollywood prometió ayudarle en su campaña; de haber obrado del mismo modo con las redes de televisión, etcétera. Dodd fue censurado por el Senado por algunos de estos actos.

Cuando Richard Nixon era candidato a la vicepresidencia con Eisenhower, se dio amplia publi-

COMO COMPRAR A UN SENADOR

cidad a su costumbre de aceptar regalos de gente a la que concedía favores legislativos. En un discurso al país, motivado por la petición de muchos republicanos de que dimitiese de su cargo, Nixon justificó su conducta seleccionando el regalo más inofensivo de todos los recibidos y concentrando su atención sobre el mismo. El regalo era un perro llamado «Checkers» y estaba destinado a sus hijos. Nixon declaró que no quiso desilusionar a los pequeños devolviendo el perro a su anterior propietario. El público se puso de parte de Nixon. Le instaron a que se quedase con el perro y con cualquier otro regalo que hubiese recibido.

Para que no se me considere partidista, les diré que Lyndon Johnson tampoco contempló nunca seriamente la posibilidad de devolver un regalo recibido, y lo mismo ocurre con Harry Truman.

CRITICAS PARA LOS SENADORES

En lo que se refiere al vino y a las mujeres, mis propias observaciones son, desgraciadamente, menos subyugadoras que las de otros autores. Es verdad que en el caso de Bobby Baker, protegido de Lyndon Johnson, se dijo que entre los regalos que le ofrecieron había prostitutas, aunque esto no ha podido probarse. Mientras que las ricas corporaciones pueden ofrecer «call-girls» a los miembros del Congreso, los «lobistas» de clientes más pobres han de improvisar tales favores con sus propios recursos. Yo tenía una colega, hace veinte años, que era «lobista» de un sindicato medio arruinado, cosa rara. Era una mujer muy inteligente que sentía un profundo desprecio hacia los congresistas, desprecio que apenas si se molestaba en ocultar. Pero cuando esta «lobista» acudía a alguna cita con un congresista, siempre llevaba un gran escote. Aunque su sindicato era comparativamente pequeño, era mucho lo que conseguía exhibiendo su precioso pecho.

Había por aquel entonces un senador del Midwest que era independiente políticamente y estaba siempre dispuesto a apoyar leyes que ningún otro senador apoyaría en un Congreso dominado por McCarthy. El senador se había convertido así en el favorito de todos los defensores de causas perdidas, y constantemente recibía invitaciones a banquetes. También era conocido por su poco ortodoxo comportamiento con sus compañeras de mesa. Comoquiera que era un alegre viudo de setenta años, no se le tomaba en serio su conducta.

De vez en cuando iba a Washington una joven representante y portavoz de un grupo cívico y residente en Nueva York. En cierta ocasión trató de persuadir al senador en cuestión para que presentase un proyecto de ley por el cual el Congreso pediría clemencia a un gobierno que había arrestado a uno de los principales dirigentes de la oposición. La discusión tuvo lugar durante una comida privada en la pequeña suite que había alquilado junto a la habitación de su hotel. Siendo la joven en todo respetable, había tomado la precaución de invitar al mismo tiempo a otro «lobista» veterano ya en Washington. Se le había asegurado solemnemente que no la dejarían ni un momento sola con el impulsivo legislador, y logró sonreír durante toda la comida, aun cuando se mostró bastante cortada. De repente sonó el teléfono: llamaban a su acompañante. Este se excusó y prometió volver en menos de una hora. La joven empezó a exponer seriamente los objetivos del grupo cívico que representaba mientras miraba nerviosamente la hora a cada momento. Entonces alguien llamó discretamente a la puerta. Un camarero retiró silenciosamente la mesa. La joven observó nerviosamente que estaba sentada en un sofá aterciopelado junto al único miembro del Senado que podía ayudarla y que ni siquiera había un mantel que los separara. El senador le preguntó si no existía contradicción alguna entre sus deseos de libertad y su apoyo a la resistencia armada. Mirando hacia la pared, la joven trató de concentrarse en la pregunta y su respuesta salió espontánea y ferviente; en ningún momento hubo impropiedades en su conversación y, al cabo de un rato, la joven había dejado de mirar nerviosamente su reloj.

Al día siguiente, el senador presentó la resolución solicitada por la joven «lobista»: la resolución se pasó al comité de relaciones exteriores y, al poco tiempo, cayó en el olvido. La joven comentó esto con sus asociados toda indignada, preguntando si no era indigno del senador el que hubiese empezado un proyecto que, debería haberlo sabido, no iba a acabar. Es, sin embargo, raro el que una entrevista entre un político y un «lobista» termine sin satisfacción para las dos partes. ■ T. B.

¿Lo fotografiará en Africa?

Se lo prometemos. Para ello le brindamos la oportunidad de participar en el SAFARI FOTOGRAFICO que patrocina EL PARQUE ZOOLOGICO DE BARCELONA.

Será una experiencia inolvidable

Próximas salidas 19 de Junio de 1969
31 de Enero de 1970

Precio por persona: 68.920 ptas.

por

SABENA

LINEAS Aéreas BELGAS

AMERICA - AFRICA - EUROPA - ORIENTE MEDIO - ASIA

Consulte a su Agencias de Viajes o a SABENA

Pendiente de aprobación gubernamental

PLACA DE PLATA

SABENA ES MIEMBRO DE IATA 1919 1969 CALIDAD EN EL TRANSPORTE AEREO

MADRID 241 89 05 - BARCELONA 215 47 32 LAS PALMAS 26 13 62 - TENERIFE 37 21 45
PALMA 22 68 46 - TORREMOLINOS 38 05 45 ALICANTE 21 66 97 - LA CORUÑA 25 25 40