

La fundación exenta de impuestos,
mediante la cual
los ricos llevan a cabo
sus operaciones caritativas,
se está convirtiendo rápidamente
en un factor decisivo
dentro del sistema económico
norteamericano...,
así como en el instrumento
de que se valen
las clases más altas
para perpetuar su poder
en el más avanzado
de todos los países capitalistas.

Tal es la conclusión de Ferdinand Lundberg, prominente sociólogo y economista que fue bajo la administración Roosevelt, y, durante muchos años, corresponsal en Wall Street del «New York Herald Tribune». El último libro de Lundberg, titulado «Los Ricos y los Superricos», es un trabajo definitivo sobre la estructura de la sociedad americana a cuyo estudio ha dedicado toda su vida.

El libro de Lundberg tiene un mérito sobresaliente; no reconfortará a nadie. Y en este nadie están incluidos los que todavía hoy creen en los anticuados principios del «laissez-faire»; los seguidores de Keynes; los demócratas; los tecnócratas; los marxistas...

Quizá yo sea, posiblemente, la única excepción, pues debo confesar que ciertos trozos del libro me han servido de consuelo. Me enseñaron, cuando joven, que si estudiaba en firme y obedecía a mis profesores, algún día llegaría a ser millonario... o Presidente de Estados Unidos si no era tan ambicioso. Me enviaron a Lawrenceville, una de las tres mejores escuelas

L RIQUEZA



El timo de las fundaciones

del país, y luego a la universidad de Yale, que goza de la misma reputación. Deseoso de llegar a ocupar por lo menos algún puesto en el gabinete, seguí sin excepción todas las reglas de la sociedad en que había nacido, y siempre fui el número uno de mi clase, aun siendo el más joven de todos los alumnos. Después de la universidad conseguí un trabajo como aprendiz de reportero, y desde entonces no he dejado de trabajar, con pausas, naturalmente, para comer y dormir. Todavía no soy millonario. Y no creo que llegue a serlo nunca.

La transmisión del talento

Hojeando la lista de mis ex compañeros de estudios, veo que uno de ellos ha conseguido el éxito en la misma profesión que yo estoy desempeñando. Actualmente es jefe de una de las mayores redes periodísticas del mun-

do. Su éxito es tanto más sorprendente cuanto que en la escuela siempre se le dio muy mal la composición en inglés. Con frecuencia le invitan al Vaticano, al Kremlin y, a veces, al Elíseo. Escribe artículos sobre sus viajes, y su estilo literario apenas si ha cambiado desde que le conocí. Mi amigo se llama William Randolph Hearst... Solíamos llamarle Randy..., su padre llevaba el mismo nombre. El libro de Mr. Lundberg me informa de que la transmisión del talento, como en el caso de mi amigo, es bastante corriente. John Rockefeller IV, por ejemplo, ha triunfado en la misma profesión que los tres primeros de su nombre.

Al buscar las razones tras mi fracaso, me doy cuenta de que nunca he ahorrado demasiado dinero de mis ingresos. El libro de Lundberg explica que mi experiencia es bastante corriente. Quizá sea por eso por lo que no soy tan rico como mi viejo amigo George, que nunca aprobaba los exámenes... lo que no le impidió convertirse en jefe de una de las ma-

yores corporaciones del país. Fabrica crema de afeitar y productos de tocador, como su padre, aun cuando su punto débil siempre fue la química y aprovechaba las clases de economía para echar algún que otro suefiecito. Lundberg dice, no obstante, que si mi amigo hubiese heredado su fortuna a los veintidós años y hubiese luego permanecido treinta en un estado de coma, al salir del mismo sería mucho más rico que su padre, debido al incremento en el valor de las inversiones familiares.

Me doy cuenta de que sólo el trabajo no hace rica a una persona.

Lundberg ha dedicado unos cientos de páginas de su libro a demostrar que hay un nivel crítico en la acumulación de una fortuna, nivel que una vez alcanzado anula toda posibilidad de pérdidas. Por cada millón de dólares utilizado en la adquisición de bonos del gobierno, por ejemplo, se garantiza un mínimo anual de veinticinco mil dólares en intereses, dinero que puede volverse a invertir

en otros bonos exentos de impuestos, como los anteriores, y así hasta el infinito. El señor Lundberg no ha podido descubrir ningún caso reciente de dispersión de una gran fortuna ni siquiera con el más extravagante y derrochador de los herederos por medio. Las únicas fortunas que se han disipado han sido las que no tuvieron herederos.

No hay nuevos millonarios

Por otra parte, las condiciones que permitan la acumulación de fortunas hereditarias en América, han dejado de existir casi totalmente. Según el autor, en los cincuenta últimos años han sido muy pocos los que han ingresado en el clan de los multimillonarios, aun cuando muchos americanos han hecho un millón de dólares y luego lo han perdido. Entre 1900 y 1939 se iniciaron 19 millones de empresas comerciales; de los 19, 16 mi-

EN AMERICA

Por THOMAS BUCHANAN



LA RIQUEZA EN AMERICA

liones terminaron quebrando. Duraron un promedio de seis años. Aunque las condiciones cíclicas han mejorado desde la Segunda Guerra Mundial, no se ha producido ningún cambio significativo en la tendencia que hemos observado, y desde el final de la guerra no se ha acumulado ninguna fortuna realmente extraordinaria.

Llegado a este punto, hago una pequeña pausa para dejar que el lector me tire cualquier objeto pesado que tenga a mano..., porque si hay una cosa aparente en un mundo incierto, es que la mayoría de los americanos son cada vez más ricos. Cualquiera podría demostrarlo mediante estadísticas.

Lundberg es capaz de demostrar lo contrario, también con estadísticas. En su libro señala acertadamente que la medida de la riqueza de un hombre no es lo que gana, sino lo que le queda después de haberlo gastado. En este sentido, nos informa de que el dieciséis por ciento de las familias americanas deben más dinero en hipotecas, etc., del que vale todo lo que poseen. Más del 60 por ciento perderían su casa, su coche y todo lo que han adquirido a plazos en el curso de sus vidas de producirse una interrupción de unos doce meses en sus ingresos.

Fortunas inmortales

Al tratar de la importante progresión en los ingresos de un millón de dólares como mínimo, Lundberg aventura dos explicaciones... además de dejar sentado que el dólar inflacionario no es la medida de riqueza que antaño representaba. Hace una distinción entre los ricos, cuyos ingresos florecen durante los progresos cíclicos, pero sufren enormemente en las depresiones, y los superricos, cuyas fortunas son inmortales, como la de John Jacob Astor VII.

En el primer caso se trata de un individuo cuyo talento «enriquecedor» es netamente especializado... una artista de cine como Marilyn Monroe o un gangster de primera fila como Al Capone. Las inversiones de Capone, al estar más diversificadas que las de la Monroe, duraron algo más. Ambos murieron en la penuria, víctimas más bien de sus impuestos que de sus gustos extravagantes... En el caso de un millonario hereditario, se trata de un miembro de una familia cuya riqueza, como unos Icabergs, está oculta casi por completo. Ni las fluctuaciones del gusto del público, ni la edad, ni otras amenazas del mismo tipo le afectan en lo más mínimo.

Algunas de las nuevas fortunas, que Lundberg atribuye al aumento temporal de nuevos ricos, se deben a las especialmente favorables condiciones para los negocios a corto plazo.

El mero hecho de que estos nuevos ingresos estén declarados es indicativo de su vulnerabilidad. Gran parte del dinero ganado irá a pagar impuestos. Los ingresos significativos, por otra parte, son los procedentes de las viejas fortunas, divididas entre miembros de un mismo grupo de herederos, con la consiguiente reducción de impuestos. Entre los superricos hay 73 Rockefellers y 250 Du Ponts, por lo menos.

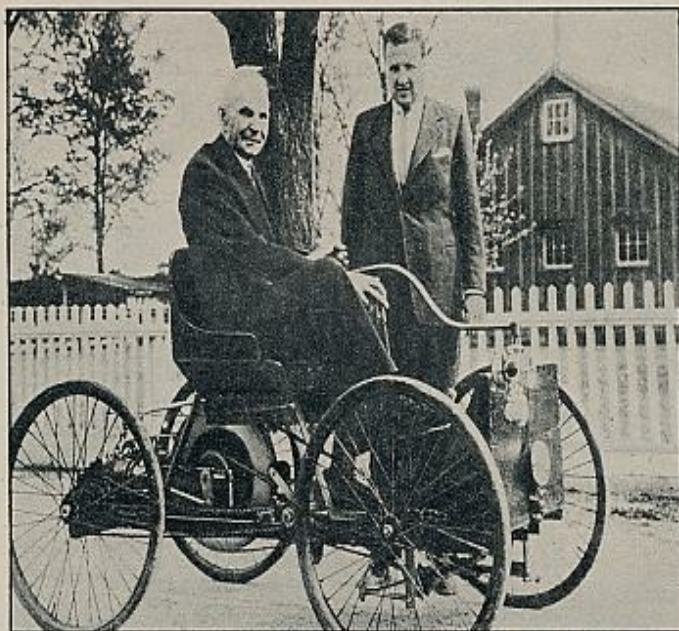
Los petroleros

Una de las diferencias más significativas entre ricos y superricos es, por lo tanto, su posición frente a las leyes sobre impuestos que, desde 1913, fecha de su promulgación, han transformado el sistema económico de Estados Unidos. Un individuo cualquiera que declare anualmente sus ingresos globales no podrá ya nunca hacer una fortuna equiparable a las de que hablábamos antes, aunque se dedique a ello toda su vida...

Lundberg admite que en los últimos cincuenta años se han registrado unas pocas excepciones a esta regla: estos superricos, sin embargo, lo han hecho beneficiándose de una dispensa especial. Han utilizado una ley de impuestos para compensar otra. Los principales beneficiarios de esta exención tributaria son, claro está, los petroleros tejanos. En mi libro titulado «¿Quién mató a Kennedy?» hay un capítulo entero consagra-

do a la descripción de este proceso. Los propietarios de los campos petrolíferos de Estados Unidos arguyen que, como la riqueza que poseen se tiene que acabar más tarde o más temprano, deberían estar exentos de todo tipo de impuestos. Podría discutirse de una depreciación de un cinco a un diez por ciento, pero el Congreso estadounidense les ha concedido a estos magnates del petróleo una reducción del veintisiete y medio por ciento, con lo que la industria petrolífera ha alcanzado la más alta tasa de beneficios de todos los sectores de la economía nacional—tanto es así, que, a pesar de los altos impuestos, muchos petroleros están clasificados entre los superricos del país—. Lundberg incluye a diez de estos magnates del petróleo en su lista de las veinte nuevas fortunas más importantes.

Lo primero que han hecho estos hombres ha sido diversificar sus propiedades, pues es verdad que los pozos de petróleo se secan con el tiempo; de hecho, los recursos petrolíferos del Estado de Tejas están prácticamente a punto de agotarse. H. L. Hunt, el más rico de todos, lleva algún tiempo vendiendo alimentos en bolsas cerradas y se dedica, asimismo a la adquisición de emisoras de radio y televisión, mientras que los Murchison poseen ferrocarriles, compañías que se dedican a la fabricación de dulces, compañías de seguros, por sólo nombrar algunas de sus múltiples operaciones. Otros petroleros tejanos han invertido parte de sus beneficios en industrias aeronáuticas, electrónicas y bélicas.



Henry Ford con su nieto Henry Ford II, en 1946. La fundación salvó el capital de la familia de unos impuestos del noventa por ciento que habrían acabado con el poder Ford...

Diversificación de riesgos

En esto imitan a las precedentes generaciones de superricos, que disminuían sus riesgos al distribuir sabiamente el dinero. Los Du Pont, por ejemplo, hicieron la mayor parte de su fortuna durante la primera guerra mundial, cuando vendieron el 40 por 100 de la pólvora utilizada por las tropas aliadas. Desde entonces, la familia se ha venido esforzando por hacer su imagen pública más presentable, contribuyendo a la invención de productos más pacíficos. Pero aunque todas las mujeres del mundo decidiesen no volver a ponerse una sola media más de nylon, los Du Pont no por ello quebrarían. Han sido lo suficientemente inteligentes como para adquirir gran parte de las acciones del mayor fabricante de automóviles del mundo: la General Motors.

Las grandes fortunas no sólo están repartidas entre diferentes tipos de inversiones; con frecuencia, lo están también entre los varios miembros de una familia. Las mujeres que figuran en la lista de los receptores de importantes beneficios son, casi sin excepción, las esposas o hijas inactivas de los auténticos propietarios, quienes dividen sus fortunas para evitar parte de los impuestos. En efecto, más de la mitad de los que pagan impuestos en Estados Unidos son mujeres... algunas de ellas, naturalmente, viudas.

Aun cuando el objeto de los impuestos es impedir que surjan nuevas fortunas de tipo monumental—y esto, de hecho, se ha conseguido ampliamente—, también es verdad que han contribuido, al mismo tiempo, a proteger a las fortunas hereditarias de toda competencia potencial... como lo prueba el hecho de que por las propiedades combinadas de John D. Rockefeller e hijo se pagaron impuestos por valor de 16 millones solamente, estimándose el valor de aquéllas en nada menos que 900 millones de dólares. La mitad de las propiedades de un hombre rico puede pasar a manos de su viuda, libre de impuestos, y cuantas contribuciones filantrópicas se dispongan en el testamento estarán igualmente exentas de los mismos.

Las fundaciones, arma fundamental

Esto nos lleva directamente al arma fundamental de los superricos: la fundación libre de impuestos.

Siempre se ha pensado que la única ventaja que ese tipo de donaciones a instituciones benéficas les proporciona a los ricos es el

prestigio de que les llamen «filántropos». Innecesario especular aquí sobre el grado exacto de motivación que habría que atribuir, en cada caso, al genuino deseo del donante de ayudar al prójimo, a su sed de poder, a sus sentimientos latentes de culpabilidad, etcétera. Bastará señalar que hay otros factores.

1. Un donativo es, desde el punto de vista del individuo, un gasto particularmente útil. Es de suponer que la venta de coches Ford no desciende con la publicidad gratuita dedicada a las actividades culturales de la fundación del mismo nombre. Mientras que los costes de la publicidad ordinaria pueden deducirse de los ingresos al calcular los beneficios, los donativos a las organizaciones benéficas pueden substraerse de los ingresos netos. Con ello se reduce al mínimo la tasa de impuestos a pagar por lo que queda de los beneficios globales.

2. La labor de las fundaciones exentas de impuestos es altamente beneficiosa desde el punto de vista colectivo de los ricos. Como toda obra de caridad, tiende a pacificar a los pobres y a fomentar en ellos el agradecimiento hacia sus bienhechores. Por su naturaleza arbitraria, los divide. Este tipo de caridad privada tiene la ventaja de que puede aplicarse solamente a aquellas familias que se muestran dóciles, mientras que los beneficiarios de los programas gubernamentales pueden organizarse, si lo desean, para pedir una mejora en las prestaciones a las que, según el gobierno, tienen derecho. En otro nivel de la escala social, las fundaciones juegan un papel muy importante, al permitir la formación de técnicos a cargo de las universidades, técnicos que, si no, tendrían que formar los propios patronos a su cuenta y riesgo. Las fundaciones suelen destinar el dinero que conceden a las universidades a carreras muy especiales. Al mismo tiempo, ejercen una constante presión sobre los talentosos usufructuarios de sus becas, ya que éstas les pueden ser retiradas al menor signo de indisciplina.

Todos estos beneficios, no obstante, son ya del dominio público y han sido objeto de muchas discusiones en Estados Unidos en el curso de los últimos años. El mayor servicio que presta el libro de Lundberg en este sentido es que nos abre los ojos a la realidad de las fundaciones como un nuevo y más elevado tipo de compañía detenedora de acciones de compañía subsidiaria —un tipo de compañía que acentúa la tendencia al monopolio, cuyo síntoma más impresionante es la concentración de fortunas hereditarias—.

Hay que reconocer que la materia prima utilizada por Lundberg para su estudio constituye la aportación de un político tejano, C. Wright Patman, presidente del Co-

mité Especial de la Casa de Representantes sobre los pequeños negocios. Patman hizo una investigación sobre las fundaciones en los primeros años sesenta. Sus perspectivas políticas eran las de los millonarios de la posguerra, que habían hecho dinero en las últimas décadas y que temían que los altos impuestos y la competencia de los superricos, con sus fortunas establecidas (los que las fuerzas goldwaterianas identifican ahora como «el Establecimiento Oriental» o «Wall Street»), terminase con ellos eventualmente.

Lundberg piensa que sus temores están justificados y que su derrota es segura. Tejas es ya, en gran medida, una «colonia» de las compañías orientales (del Este de Estados Unidos, corporaciones financieras que sólo se dedican a comprar acciones de compañías productoras de bienes y servicios) y de los banqueros orientales, y las investigaciones del Congreso sobre monopolios no han conseguido invertir esa vieja tendencia. En los primeros años del presente siglo se promulgaron en Estados Unidos ciertas leyes, cuyo objeto era impedir el que un solo fabricante, o un pequeño grupo de compañías, llegase a dominar una determinada industria de tal manera que pudiese regular las existencias y los precios.

Por otra parte, no ha sido nunca ilegal el que una corporación controlase diferentes compañías en industrias dispares —un periódico, una emisora de televisión o un equipo de base-ball, por ejemplo—. El blanco principal de la ley a que hemos hecho antes referencia era la Standard Oil, propiedad de los Rockefeller..., y es aleccionador descubrir que, en el mismo momento en que el gobierno norteamericano se disponía a obligarle a vender la mayor parte de las acciones del enorme monopolio petrolífero por él creado, John D. Rockefeller anunció la creación de la primera fundación importante, la Rockefeller Foundation. Aun cuando la Standard Oil se fragmentó en una serie de corporaciones independientes, los Rockefeller siguieron controlándola, como consecuencia de los «donativos» hechos por John D. a la fundación que lleva su nombre, fundación que dirigen él y sus herederos, por más que, en realidad, no es de su «propiedad». Las leyes anti-monopolio no se refieren a las corporaciones que no producen ningún tipo de intereses.

Henry Ford hizo lo mismo con la fundación por él creada. A diferencia de otros amasadores de grandes fortunas, Henry había rechazado tercamente los consejos de sus abogados en el sentido de que debía legar la mayor parte de su fortuna a su familia antes de morir. Sus herederos se encontraron con unos impuestos sobre la herencia que, en aquel tiempo, eran de un noventa y uno por ciento..., lo suficiente para que la familia perdiera



Nelson Rockefeller.
La Standard Oil,
una de las grandes compañías
familiares,
se salvo gracias
a la Rockefeller Foundation...

se el control de la Ford Motor Company. En el último momento, la familia decidió transferir casi la totalidad de la propiedad a una nueva institución que el hijo de Henry Ford había establecido prudentemente a tal fin, institución denominada Ford Foundation for Human Advancement (Fundación Ford para el Progreso Humano). El progreso humano ha representado también el progreso de la familia Ford. Pues los herederos de Henry Ford siguen dirigiendo la compañía que aquél fundó... esto a pesar del hecho de que la fundación posee actualmente el 90 por 100 de las acciones de la compañía Ford.

Claro, que es sólo el 10 por 100 del capital, es decir, el que está directamente en poder de los herederos de Henry Ford, el que puede votar a favor o en contra de las propuestas de la dirección de la compañía. Esto significa, en la práctica, que los ingresos van en casi su totalidad a la Fundación Ford, y que el público norteamericano no toca ni un centavo de este dinero bajo forma de impuestos. Puede argüirse que la mitad se destina a actividades culturales, pero es una familia particular y no los representantes del pueblo los que deciden cómo hemos de ser «educados».

De 18 a 45.000

Las Fundaciones Ford y Rockefeller son las mayores de su clase, pero los Mellon y los Du Pont han fundado igualmente docenas de esas instituciones, y sería difícil encontrar una fortuna importante en Estados Unidos que no disponga de una de estas salidas «caritativas». Antes de la primera guerra mundial había exactamente 18 fundaciones; ahora, según el congresista Patman, hay 45.000. Es significativo el que esta expansión del instinto caritativo de los superricos coincida exactamente con la legislación tributaria sobre impuestos y herencias. Las corporaciones de tipo fundación no están sujetas a la reglamentación de las comisiones gubernamentales, cuyo objetivo es eliminar todo monopolio industrial.

Patman calculó que los recursos combinados de las fundaciones exentas de impuestos por él investigadas ascienden a unos diez mil millones de dólares. Pero en 1967, sólo seis años más tarde, se habían duplicado. La mayor parte de las fundaciones dedican aproximadamente la mitad de sus ingresos a la caridad o las actividades culturales, mientras que la otra mitad se invierte de nuevo. En algunos casos, el abuso es flagrante. Uno de los nuevos multimillonarios de Tejas, Sid W. Richardson, estableció una fundación cuyo capital ascendía, en 1962, a 69.500.000 dólares, mientras que sólo gastaba catorce mil dólares en servicio. Los ricos de Nueva York son más discretos al respecto, pero, en cualquier caso, el capital no hace más que aumentar... Aquellos no tienen más que nombrar a sus cuñados, por ejemplo, directores de las fundaciones y dárles un salario consecuente. La fundación puede prestar dinero a su promotor a una tasa de intereses más baja que la de los bancos. Al mismo tiempo, suministra becas a los hijos de sus empleados..., con lo que éstos lo pensarán dos veces antes de irse a buscar empleo a otra parte.

Normalmente, el beneficio es indirecto. La fundación puede tener interés en controlar a uno de sus abastecedores, con lo cual conseguirá una reducción en los precios que le pone dicha compañía. La fundación puede utilizarse igualmente para influir sobre otra compañía y convencerla para que adquiera sus productos.

Mejor control que propiedad

El elemento esencial en la economía americana, en su evolución actual, es el control... no la propiedad, y, mucho menos, los ingresos... Las estadísticas basadas en un análisis de los ingresos, que hablan de un aumento en los mismos en la familia media americana, son engañosas. Una tabla de los ingresos declarados al gobierno no es, ni más ni menos, que una lista de «perdedores» en la batalla económica..., es decir, de aquellos que se verán obligados a pagar impuestos más altos.

En este sentido, las fundaciones exentas de impuestos, al igual que la iglesia medieval, que podía heredar propiedades, pero nunca cederlas, van reduciendo constantemente la base de impuestos, cargando con el coste del gobierno a una parte cada vez menor de la población del país.

Cada vez que los abogados de los ricos encuentran nuevos medios de evitar las leyes, cada vez que se hace un donativo a una fundación exenta de impuestos, son los pobres los que sufren las consecuencias —directamente, en sus impuestos; indirectamente, en los precios

(Pasa a la página 42)

(Viene de la página 33)

más altos que tienen que pagar por los artículos que adquieren—.

Las tablas que intentan demostrar que la propiedad en Estados Unidos es más «democrática» que nunca y que se ha llegado al establecimiento de un «capitalismo popular» son todavía más fantásticas, como demuestra Lundberg en su nuevo libro. Como observó John D. Rockefeller, cuando su compañía, la Standard Oil, hubo de enfrentarse con las leyes antimonopolio, lo importante no es ser dueño de una propiedad, sino controlar su disposición..., no ser dueño de un huerto y tener que pagar los impuestos debidos, sino comer su fruta.

Economía antidemocrática

La cosecha de los herederos de Rockefeller, de los Ford, los Mellon, los Du Pont y mi amigo George, con su perfume para hombres que, según la publicidad, atrae como ninguno a la mujer, es más rica que en precedentes generaciones. Y no la disminuye el hecho de que el nuevo Cadillac que le lleva a George a su oficina puede estar a nombre de la compañía que él preside y que pasa sus vacaciones en las posesiones familiares, por las que tampoco paga impuestos. George siempre ha sabido apreciar el humor de este tipo de situación. No le sorprendería demasiado que, en cualquier momento, una mayoría de accionistas se rebelase contra este estado de cosas, le arrebatasen el chófer, decidiesen bañarse en su piscina y le echasen de su oficina, donde guarda sus trofeos de golf. Pocos saben dónde tiene su despacho; son menos aún los que han asistido alguna vez a las reuniones que allí han tenido lugar. Pero aunque llegasen por millares a protestar, por razones puramente morales, contra la fabricación de un desodorante masculino tan potente que su olor subyuga a la más independiente de las hembras, George podría utilizar un voto decisivo para dar al traste con sus pretensiones. Esta es la democracia de la economía norteamericana.

En el terreno político, la democracia es también folklore en gran medida, según Lundberg, porque el estado es sólo el comité ejecutivo de la clase gobernante. El lector más agudo protestará en el sentido de que esta cita es más bien de Marx que de Lundberg... y, en efecto, lo es, como el propio Lundberg sería el primero en reconocer. Como quiera que Lundberg ha confirmado que la economía estadounidense no ha dejado de evolucionar hacia una cada vez mayor concentración monopolística, algunos se verán tentados a clasificarle como neo-marxista.



Al Capone,
una fortuna perecedera.

LA RIQUEZA EN AMERICA

Ese no es el caso, sin embargo. Lundberg niega que exista cualquier posibilidad de revolución proletaria..., el proletariado, para él, está perdiendo fuerza como clase.

Millonarios y candidatos

Lundberg tampoco cree que pueda revocarse el poder de la clase gobernante mediante una elección. Demuestra que los candidatos a los puestos gubernamentales han de ser muy ricos, como Nelson Rockefeller o los Kennedy, o tienen que depender casi exclusivamente de las contribuciones privadas a la campaña; el noventa y cinco por ciento de estas contribuciones procede de los superricos, si es que quieren conseguir algo. Señala que las leyes existentes que prohíben que las corporaciones financien las campañas de los políticos, pueden eludirse perfectamente, como se eluden las leyes tributarias. Un gran número de ejecutivos de la misma corporación puede contribuir con donativos aislados. Un individuo rico puede hacer cuantas contribuciones crea convenientes a los candidatos del mismo partido. Puede incluso entregar varios donativos al mismo candidato si se organizan a favor de éste comités independientes, un comité de «veteranos de guerra», otro de «tributarios», etcétera. Sin gastar mucho dinero o sin recibir el apoyo de los periódicos que controlan los ricos, un candidato no puede siquiera dar a conocer su postura. Después de ser elegidos, la mayoría de los políticos estadounidenses votan, naturalmente, leyes útiles a todos aquellos que les ayudaron con sus fondos. Lundberg cita la ley sobre impuestos como la más diáfana prueba del tipo de intereses que apoyan los políticos americanos. Un hombre con unos ingresos de cuatro mil dólares, por ejemplo, puede obtener una exención tributaria por su mujer de unos cien dólares.

Un hombre con unos ingresos de cuatro millones de dólares puede dividir en dos su propiedad y así ahorrar casi un millón. En las actuales circunstancias, el matrimonio es un alivio para los ricos... y una carga para los pobres, a menos que trabajen el hombre y la mujer. Sin embargo, los políticos tienen más electores que ganan cuatro mil dólares que cuatro millones. La conclusión obligada es que la democracia así es una ilusión.

Los "managers", perros guardianes

Aun cuando Lundberg simpatiza claramente con las tradiciones liberales del siglo XIX, está claro que nada espera ya de esa dirección. El liberalismo dependía de la hipótesis de que cada consumidor y cada votante sería capaz de reconocer su propio interés, que sería inteligentemente egoísta. Lundberg cree, por el contrario, que la oligarquía que controla los Estados Unidos ejerce su poder sin ningún método abierto de coerción, sino simplemente manipulando los deseos y temores de la mayoría, que se mueven en las direcciones que se les han trazado de antemano. A la gente, dice Lundberg, se la «engaña con los medios de comunicación de masas...», pero está en la esencia de la política el no ser engañado. Ser engañado en política equivale a ser conquistado. La mayoría de los americanos no poseen más que unos cuantos chismes comprados a plazos, pero ceden, casi sin excepción, ante la capacidad persuasiva de la publicidad y contraen nuevas deudas, en un interminable «proceso sadomasoquista». En esto les ayuda la religión, cuyo último baluarte son precisamente los Estados Unidos. «Aquellos que creen sinceramente que están protegidos de manera sobrenatural no parece que estimen necesario el confiar en su propio talento».

¿Qué pasa con los «managers», que, según los tecnócratas, ejercen un poder cada vez mayor? Lundberg opina que no son más que técnicos capacitados contratados para guardar la propiedad de la plutocracia, y que ésta puede deshacerse de ellos en cualquier momento. Cita un caso en el que los directores técnicos, con ayuda de una mayoría de pequeños accionistas, trataron de rebelarse contra los herederos legales de la compañía. Como éstos controlaban los votos, consiguieron aplastar la revuelta. Creo que mi amigo George no tiene por qué preocuparse. El día de la Bastilla puede llegar, eventualmente, a Estados Unidos... pero no será mañana. Quizá debería haberme casado con la hermana de George..., pero ese desodorante no existía entonces. ■ T. B.

NUSCH

