

# Estados Unidos

## La corporatización: un 'choque de civilizaciones' interno

Ben Manski y John E. Peck

Treinta años después de redactar la Declaración de Independencia de EEUU, Thomas Jefferson advirtió del peligro que representaban las corporaciones al escribir sobre la necesidad de "*cortar de raíz la incipiente aristocracia de nuestras opulentas corporaciones, que ya se atreven a desafiar a nuestro gobierno en una puja de fuerzas y pretenden cuestionar las leyes de nuestra nación*". Sin embargo, tal incipiente aristocracia ya ha llegado a la edad adulta, poniendo al Estado y sus leyes al servicio de las corporaciones.

El huracán Katrina ha destruido un sinnúmero de vidas, comunidades y ecosistemas. Pero no sólo eso. El Katrina ha acabado también con la opinión predominante sobre el Estado, barriendo a su paso los últimos vestigios de paternalismo federal y dejando al descubierto el precio de la corporatización. Años de recortes presupuestarios, amiguismos y corporatización consiguieron que la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA) fuera incapaz de gestionar la mayor situación de emergencia vivida en EEUU. Al observar la costa del Golfo inundada, las palabras de Grover Norquist, un destacado ideólogo de la gran empresa, adquieren –si cabe– un tono aún más siniestro: "*mi objetivo consiste en reducir el gobierno a la mitad en veinticinco años; hacerlo tan pequeño que podamos ahogarlo en la bañera*" (citado por Dreyfuss, 2001). Tras el paso del Katrina el mundo ha visto cómo la idea que Norquist tenía de EEUU se ha hecho realidad.

Si el radical empuje democrático de la Revolución Americana siguiera impulsando la política de EEUU, sería difícil imaginar una corporatización como la que estamos presenciando (Raphael, 2002). Pero ese empuje se ha visto frenado, y la relación entre *el pueblo* y la corporación se ha invertido. Gracias a una serie de polémicas

decisiones tomadas por el Tribunal Supremo de EEUU las corporaciones han usurpado el derecho legítimo a reivindicar su condición de *persona*, aunque no por ello han asumido las obligaciones morales y limitaciones físicas inherentes a una persona natural (Nace, 2003). En el marco del derecho constitucional estadounidense, en que la condición de persona conlleva una serie de protecciones básicas contra la intervención del Estado, la dudosa doctrina de la personalidad corporativa ha permitido a las corporaciones crearse una isla constitucional que protege del control democrático a las grandes inversiones en actividades clave como campañas electorales, grupos de presión, publicidad, extracción de recursos y fabricación de productos. Así, han minado la integridad de la propia confederación –esa que heredamos y que deberíamos mantener intacta para la posteridad– mientras los conceptos de patrimonio público y responsabilidad fiduciaria se sacrifican en el altar de las personas corporativas y sus derechos. Así pues, la corporatización contemporánea es el resultado de una larga y creciente contrarrevolución en el seno del derecho estadounidense. Además, choca de frente con ciertos ideales comunes y fundamentales sobre los objetivos y la práctica de la democracia en EEUU.

Cuando intentamos describir el proceso por el que el Estado traspasa bienes y servicios públicos a intereses empresariales privados es más correcto emplear el término *corporatización* que *privatización* (para un análisis detallado del concepto de corporatización, véase McDonald y Ruiters en este mismo volumen). En este tipo de traspasos, los beneficiarios directos son corporaciones, y no particulares. Sería difícil hoy día encontrar una actividad o servicio público en EEUU que no sufriera la presión de esta tendencia. Entre los asuntos públicos sujetos a la corporatización encontramos claros ejemplos, como la gestión de catástrofes, la enseñanza pública, las contrataciones públicas, los servicios penitenciarios, la vivienda, la sanidad y el bienestar social, las políticas energéticas, el derecho al agua, y la aplicación de la ley. Todos estos ejemplos se comentan a continuación con mayor detalle.

### El Consenso de Washington en EEUU

Con la aparición del Consenso de Washington en los años ochenta, los neoconservadores estadounidenses se unieron a los neoliberales en la búsqueda de la corporatización del país, presentada bajo la forma del libre comercio internacional. Tal como afirmaba el ex director de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Renato Ruggiero, *“hemos dejado de dictar las normas de interacción entre economías nacionales independientes. Estamos redactando la constitución de una única economía global”* (citado por UNCTAD, 1996). Las ideologías discordantes y los puntos de vista discrepantes quedarían silenciados con la expansión ilimitada de las corporaciones y la homogeneización cultural, marcando así el comienzo de una nueva era de estabilidad política y prosperidad económica.

Irónicamente, el mercado como solvente sólo podía allanar el camino al dominio corporativo con la intervención del Estado. Los acuerdos transnacionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) no podían servir para ampliar los intereses de las corporaciones sin antes despojar de poder a las instituciones democráticas existentes. Puede que los contribuyentes estadounidenses aporten miles de millones de dólares anuales a las instituciones de Bretton Woods –el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la OMC–, pero eso no significa que puedan ejercer el derecho a asistir a sus reuniones, presentar observaciones

públicas, recibir información básica o conseguir que estas organizaciones subvencionadas rindan cuentas democráticamente (POCLAD, 1999).

La aplicación del Consenso de Washington introdujo una dialéctica nacional y global en la formulación de políticas estadounidenses. Las medidas de ajuste estructural, recuperación de los costes y austeridad impuestas desde hace tiempo por la OMC, el Banco Mundial y el FMI a todo el Sur Global se están aplicando ahora en EEUU, mientras que cada vez son más las funciones públicas básicas que se enfrentan a la corporatización. Al mismo tiempo, los paquetes de corporatización refinados localmente se están exportando y aplicando al resto del mundo, a menudo como parte de los ‘conocimientos técnicos’ proporcionados por asesores estadounidenses. Este proceso resulta muy evidente en el fenómeno de reconstrucción corporativa y contratistas para el desarrollo que se ha desencadenado tras la invasión de Irak con el objetivo de crear un escaparate del libre mercado global para Oriente Medio (USLAW, 2003).

Si ha llegado el fin de la historia (Fukuyama, 1992), el precio pagado por el ciudadano medio de EEUU ha sido muy alto. El Pentágono se lleva la mejor parte del presupuesto federal, incluidos los gastos destinados a las operaciones en Irak, calculados en USD 5.600 millones por mes. La guerra de Irak se ha convertido en la campaña militar más cara de los últimos sesenta años (Bennis et al, 2005). Estos desembolsos militares, a su vez, han incrementado la presión sobre el gasto federal en otras áreas, lo cual se ha traducido en el traspaso de la carga del bienestar público a estados, condados y municipios. Ante este déficit económico sin precedentes, los administradores locales y estatales sienten la presión de corporatizar servicios públicos clave.

Mientras tanto, las corporaciones han conseguido reducir sus impuestos a mínimos históricos, haciendo recaer la responsabilidad económica de los subsidios gubernamentales que les benefician sobre los hombros de los consumidores, los propietarios de una vivienda y los trabajadores. Entre 2000 y 2003, los pagos de la gran empresa al Servicio de Impuestos Internos (IRS) cayeron en un 36 por ciento (una pérdida de USD 75.000 millones) y ahora representan apenas el 7,4 por ciento del total de ingresos fiscales federales. En el ámbito estatal se observa una tendencia parecida. Además, las corporaciones se han beneficiado de nuevas lagunas y rebajas impositivas (por un valor superior a los USD 60.000 millones), entre las que encontramos ganancias de capital, amorti-



zación de equipamiento, operaciones en el extranjero, incentivos a la investigación y ayudas a la exportación puestas en marcha con las recientes reformas del Presidente Bush (Friedman, 2003). En consecuencia, y en contra de lo que afirma su retórica, las corporaciones estadounidenses soportan una carga impositiva media inferior a la del resto de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (Heady, 2002).

### La corporatización de los servicios públicos

Las corporaciones han conseguido reducir –y, en muchos casos, eliminar– las normativas gubernamentales, los mecanismos de control público y otras restricciones impuestas democráticamente a las actividades corporativas, para ir rebajándolas hasta un mínimo común denominador que sea competitivo con las condiciones existentes en el Sur Global. Los acuerdos transnacionales como el TLCAN han definido obstáculos reguladores como las ilegales ‘barreras comerciales no arancelarias’, permitiendo así a las corporaciones estar por encima de todo, desde las leyes locales sobre derecho a la información hasta las autoridades centrales de ordenación territorial, pasando por las normativas sobre inversiones, sanidad y medio ambiente.

Al mismo tiempo, una nueva oleada de leyes cautelares estatales y federales ha bloqueado las iniciativas comunitarias que persiguen utilizar el gobierno municipal para abordar los efectos negativos de la corporatización. En suma, los gobiernos estatales y federal han desarmado su propia autoridad normativa y, al mismo tiempo, han sofocado la saludable intervención de los gobiernos locales.

Corporatización global. Imperialismo expansivo. Trayectoria descendente de costes e impuestos. Desregulación y medidas cautelares. Éstos son los cuatro elementos que alimentan la aplicación del Consenso de Washington en EEUU. Sin embargo, para comprender plenamente la profundidad y el alcance de los ajustes estructurales impulsados por las corporaciones, es necesario analizar su impacto en distintos sectores públicos. A continuación, ofrecemos una reseña sobre la corporatización en la gestión de catástrofes, la enseñanza pública, las contrataciones públicas, los servicios penitenciarios, el ejército, la aplicación de la ley, la agricultura, el bienestar social, la sanidad, la vivienda, las políticas energéticas y el derecho al agua.

### Gestión de catástrofes

Con miras a ayudar al país a salir de la Gran Depresión, el Congreso creó la Corporación Financiera para la Reconstrucción, responsable de la gestión de préstamos federales a bajo interés a las víctimas de terremotos y otras catástrofes naturales. Durante décadas, ésta funcionó en el seno del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) a través del Programa Federal de Asistencia por Desastre, mientras que otras tareas relacionadas con la gestión de estas situaciones corrían a cargo de diversas agencias, como el Cuerpo de Ingenieros del Ejército, encargado de la prevención y el control de las inundaciones. En 1979 el Presidente Carter emitió un decreto ejecutivo para fusionar estos diversos departamentos para la prevención y la paliación de catástrofes en una única Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, la *Federal Emergency Management Agency*).

Tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 el Congreso incorporó la FEMA al recién creado Departamento de Seguridad Nacional (DHS), y más de la mitad de su presupuesto para 2002, USD 6.600 millones, se reasignó a actividades de ‘lucha contra el terrorismo’. Mientras tanto, el trabajo básico del Cuerpo de Ingenieros del Ejército –mantenimiento de diques, estaciones de bombeo y dragado de canales– se vino abajo después de que el presupuesto para el distrito del bajo Mississippi se recortara en un 44 por ciento (Elliston, 2004). Y todo para garantizar que no faltaran fondos para invadir y ocupar Irak.

Como se ha puesto de manifiesto tras el paso del huracán Katrina, la negligencia federal y la imprudente subcontratación corporativa hicieron de esta catástrofe mucho más que un ‘acto de Dios’. El oportunismo político y el sesgo racial de los mecanismos gubernamentales para la gestión de catástrofes resultan también tristemente obvios. Mientras la FEMA respondió con relativa presteza (2,5 millones de evacuados) y gran generosidad (más de 2.000 millones de dólares) para con las víctimas de un huracán que se produjo en Florida en año de elecciones presidenciales, la población de Nueva Orleans, afroamericana en su gran mayoría, fue abandonada por el DHS y la FEMA hasta que la indignación popular obligó a la Casa Blanca a tomar medidas (O’Matz y Kestin, 2005).

La empresa donde solía trabajar el Vicepresidente Dick Cheney, la corporación Halliburton, que ya ha recibido la mitad de los más de USD 25.000 millones de en contratos del Pentágono para la reconstrucción del Irak

de la posguerra, está también en disposición de beneficiarse del desastre del Katrina. Mientras la FEMA subcontrataba el alojamiento de evacuados a Carnival Cruise Line, mercenarios de la empresa Blackwater patrullaban las calles. El 9 de septiembre de 2005 el Presidente Bush emitió un decreto ejecutivo que eximía a los contratistas corporativos que recibían fondos del gobierno en la zona devastada por el huracán del cumplimiento de la legislación salarial; se están preparando asimismo exenciones parecidas en el terreno medioambiental. Hay también planes para vender otras funciones públicas vitales, como el Servicio Meteorológico Nacional, a contratistas corporativos. Y los enormes costes que conllevarán las tareas de reconstrucción tras el Katrina, calculados por la Casa Blanca en 200.000 millones de dólares, se están usando ahora para justificar más recortes en el gasto público, reforzando así, paradójicamente, el enfoque de austeridad neoliberal que contribuyó a la catástrofe.

### **Enseñanza pública**

Todos los niños estadounidenses deben estar matriculados obligatoriamente en un centro educativo hasta los 16 años. La mayor parte de la financiación de las escuelas de primaria y secundaria procede de los impuestos sobre propiedades locales, aumentados con el apoyo estatal y federal. La creación y expansión del sistema de enseñanza pública de EEUU han sido paralelas al desarrollo de la nación; Thomas Paine y Thomas Jefferson fueron dos de las primeras figuras destacadas del país en defender el derecho a la educación.

En honor a la verdad, hoy en día la educación en EEUU ya no es un derecho, sino un privilegio. EEUU cuenta actualmente con más centros comerciales que centros de enseñanza secundaria, y la diferencia entre ambos se va difuminando a medida que las escuelas, totalmente infradotadas, dan la bienvenida a los anuncios de grandes empresas en sus cafeterías, aulas y gimnasios. Mientras tanto, los gobiernos estatales hacen lo posible por encontrar los hasta USD 5.300 millones necesarios para cumplir con los requisitos de exámenes estándar de la ley 'Que ningún niño se quede atrás' (*No Child Left Behind*). Cabe señalar que sólo cuatro corporaciones –CTB/McGraw Hill, Harcourt-Brace, Riverside y Pearson– controlan toda la industria de exámenes estándar. Así, más de un millón de estudiantes de todo el país asisten a escuelas privadas, escuelas corporativas y escuelas públicas autónomas (*charter schools*) a cuenta de los contribuyentes. En Milwaukee, uno de los primeros luga-

res donde se experimentó con la corporatización de la enseñanza, había 115 escuelas públicas autónomas en 2005, con más de 14.000 estudiantes que representaban 83 millones de dólares en subsidios de los contribuyentes, es decir, una media de 5.943 dólares por año y estudiante (Borsuk y Carr, 2005).

La situación en los centros de enseñanza superior no es muy distinta. Debido a la subida sin precedentes de las tasas y los recortes significativos en las ayudas económicas, muchos estudiantes con ingresos bajos ni siquiera pueden soñar con asistir a la universidad. Las tasas de matrícula casi se han triplicado, en valores reales, durante las tres últimas décadas. Sólo en 2004, las tasas de los centros de enseñanza superior del país aumentaron en un 11 por ciento, alcanzando una media de USD 20.000 anuales en las universidades privadas y USD 5.000 en las públicas. De ello se deriva, lógicamente, el endeudamiento de los estudiantes, quienes durante la última década han visto cómo sus préstamos se multiplicaban en un 137 por ciento y cómo la mitad del alumnado egresaba de la universidad arrastrando una deuda media de USD 20.000 (Toppo, 2005).

Estos movimientos sísmicos en la financiación y gestión educativas no fueron provocados por ninguna mano invisible, sino por las corporaciones educativas y los ideólogos de la gran empresa. La Asociación Nacional de Fabricantes y sus afiliados estatales son los principales defensores del incremento de las tasas, el recorte de las ayudas económicas y el corte del gasto público directo. Mientras tanto, la Bradley Foundation, una institución infamemente conocida por financiar la publicación del libro racista *The Bell Curve* (Murray y Herrnstein, 1996) y que dispone de unos fondos que rozan los mil millones de dólares, ha realizado grandes inversiones en actividades a favor de la corporatización a cargo de grupos como la Asociación Nacional de Académicos. Entre los administradores de escuelas y universidades, que deben hacer frente a una crisis tras otra, a un ciclo presupuestario tras otro, cada vez se encuentran más defensores de la corporatización, en forma de programas de vales para estudiantes, escuelas y universidades públicas autónomas y corporatizaciones parciales de algunos departamentos y programas (White, 2000).

### **Administración y contrataciones públicas**

En contra de lo que se suele creer, el principal actor de la economía estadounidense no está entre las empresas de la lista *Fortune 500*, sino en el gobierno federal. En la



mayoría de economías locales y estatales, la principal fuente de empleo es la administración pública. Dado que el 37 por ciento de los empleados del gobierno están sindicados, estos trabajos suelen ofrecer mejores sueldos y ventajas extrasalariales, y mayor seguridad laboral. Cuando el empleo público deja de repartirse entre empleados del gobierno –por ejemplo, cuando una agencia de bienestar social decide subcontratar el servicio de atención telefónica a una empresa de Bangalore, India– esos beneficios económicos locales desaparecen. La subcontratación de trabajo público, combinada con los despidos masivos de empleados públicos, está teniendo un tremendo impacto en todo EEUU.

Los gobiernos estatales y locales suelen ejercer poder económico al aplicar políticas responsables desde el punto de vista social y medioambiental en materia de contrataciones públicas, y al establecer una serie de requisitos para sus contrataciones (respeto al salario mínimo vital y la actividad sindical, y prioridad a las empresas de propiedad de grupos minoritarios). El uso de estos criterios como sistema para mejorar el bienestar general mediante la inversión de fondos públicos está en peligro. En una era de acuerdos comerciales globales entre corporaciones, dichos criterios podrían constituir una ‘barrera no arancelaria’ y ponerse en cuestión. En los años noventa, por ejemplo, una política del estado de Massachusetts, que ordenaba a las agencias estatales que no adquirieran bienes o servicios de corporaciones que hicieran negocios con la dictadura birmana, enfrentó un desafío legal. El Tribunal Supremo de EEUU dictaminó que los compromisos del gobierno federal, en virtud del Acuerdo sobre Contratación Pública (GPA) de la OMC, prevalecían sobre las decisiones de contratación ‘discriminatorias’ tomadas por gobiernos locales y estatales sobre la fabricación y procedencia de un producto o servicio (Weisbrot, 2000).

### El sistema penitenciario

El origen del complejo industrial penitenciario contemporáneo de EEUU se remonta a principios del siglo XIX, con los primeros talleres de explotación de reclusos y cadenas de presos. A mediados del siglo XX, las protestas públicas habían conseguido reducir notablemente el uso de mano de obra penitenciaria. Sin embargo, esta práctica se ha retomado últimamente con otra vuelta de tuerca: la subcontratación de las funciones penitenciaras a corporaciones privadas (Goldberg y Evans, 1998). Las dos mayores empresas carceleras de EEUU son el GEO

Group (antes Wackenhut) y la Corrections Corporation of America (CCA). Desde el año 2000 el número de presos federales en prisiones corporativas se ha triplicado, hasta alcanzar los 24.000, mientras que en algunos estados como Nuevo México más del 40 por ciento de los presos están reclusos en prisiones corporatizadas (Crary, 2005).

Actualmente hay más de dos millones de personas encarceladas en EEUU. Entre la guerra contra las drogas, la guerra contra el terrorismo, las sentencias obligatorias, el ‘tres ofensas y afuera’ (*three strikes you’re out*) y otras políticas condenatorias, la población penitenciaria está aumentando a un ritmo anual del cinco por ciento. Las revisiones de la Ley Patriot realizadas en 2004 autorizaban la creación de 40.000 nuevas plazas penitenciarias para la próxima oleada de reclusos inmigrantes, en su mayoría africanos, asiáticos y latinoamericanos. La naturaleza, intrínsecamente racista del sistema de justicia penal significa que un porcentaje desmesurado de aquellos que están entre rejas son personas de color (Parenti, 1999). Por ejemplo, en 2001, el índice de encarcelamiento entre los afroamericanos de EEUU (4.848 por 100.000) era cinco veces superior al de los negros en Sudáfrica durante el *apartheid* (Wagner, 2003).

Los reclusos, al igual que los esclavos, representan una mano de obra relativamente barata. En 1979 el Congreso aprobó la reintroducción por parte de algunos estados de este tipo de trabajo, con la creación del Programa de Empresa Penitenciaria (PIE). Durante el cuarto de siglo que siguió, muchos estados traspasaron estas industrias penitenciaras con subvenciones públicas a contratistas privados. En estos momentos, cabe encontrar a prisioneros –con un sueldo bajo mínimos y sin derecho a sindicarse– realizando todo tipo de tareas, desde empaquetar café para Starbucks hasta realizar reservas aéreas para la TWA (Parenti, 2000).

### El ejército

Puede que a raíz de las experiencias sufridas bajo la ocupación británica durante la Guerra Revolucionaria los estadounidenses reflejen su desconfianza hacia los ejércitos permanentes asignando la principal responsabilidad de defensa nacional en tiempos de paz a los estados y sus milicias. Así, no fue hasta principios del siglo XX, y especialmente durante los años precedentes a la Guerra Fría, cuando la defensa nacional pasó a ser tarea exclusiva del gobierno federal y se creó el ejército regular estadounidense, financiado por los contribuyentes. Con el fin de la

Guerra Fría, las corporaciones han ido ganando terreno en el control de las operaciones militares de EEUU.

Actualmente, el Pentágono tiene en nómina al menos a treinta y cinco corporaciones militares privadas. Entre ellas, encontramos nombres como Kellogg, Brown & Root (filial de Halliburton), Blackwater Security, Logicon (filial de Northrop Grumman) y Military Professional Resources Inc. (MPRI). Algunos cálculos estiman que hay entre 15.000 y 20.000 agentes de seguridad privada operando en Irak, agentes que cobran por sus servicios hasta 1.000 dólares diarios, aportados, lógicamente, por los contribuyentes (Singer, 2004). Muchos de estos mercenarios contratados para ‘salvaguardar’ la seguridad nacional ni siquiera proceden de EEUU, sino que son reclutados en lugares tan distantes como Chile, Filipinas, Sudáfrica, Congo, Nepal y Fiyi. Los mercenarios no están contemplados por la Convención de Ginebra, son inmunes a la supervisión del Congreso y las condiciones de sus contratos temporales se consideran información confidencial (Lumpe, 2002; Wayne, 2002). Todo esto resulta de gran utilidad cuando los funcionarios del Pentágono desean denegar toda participación o responsabilidad en momentos embarazosos, por ejemplo cuando se pesca a la DynCorp dirigiendo redes de prostitución en Bosnia, o cuando la Aviation Development Corp. derriba un avión cargado de misioneros peruanos (Vest, 2001).

### **Seguridad interna**

Actualmente hay en EEUU más de 14.000 entidades policiales distintas encargadas del mantenimiento de la ley y el orden, las que representan un amplio abanico de empleados públicos contratados con el dinero del contribuyente. La situación generada tras los atentados del 11 de septiembre ha brindado a la industria de la seguridad privada una oportunidad de capitalización nunca antes vista, gracias a la subcontratación de funciones de política nacional. En marzo de 2003 el gobierno federal incorporó la Administración de Seguridad en el Transporte (TSA), junto a su presupuesto anual de 5.000 millones de dólares, al Departamento de Seguridad Nacional (DHS). Este traspaso supuso una oportunidad de oro para los beneficios de los subcontratistas corporativos. Por ejemplo, un consorcio integrado por Unisys, IBM y Dyncorps obtuvo un contrato de siete años de la TSA, valorado en alrededor de USD 1.000 millones, para conectar los dispositivos de reconocimiento de pasajeros con las bases de datos de las instituciones policiales (Wakeman, 2002).

Por otro lado, las corporaciones están ofreciendo

‘obsequios’ a los departamentos de policía que andan cortos de fondos, para influir en sus servicios. En junio de 2003, por ejemplo, Target donó treinta cámaras de vigilancia al Departamento de Policía de Minneapolis para que pudiera controlar mejor una ‘zona segura’ de diez cuadras en el centro de la ciudad, justo donde se hallaba su sede corporativa (Clements, 2003). En las llamadas ‘propiedades privadas masivas’ (centros comerciales, universidades, conjuntos residenciales de acceso privado), las empresas de seguridad también están obteniendo a través de los tribunales competencias policiales de arresto, registro e incautación, muchas veces a expensas del contribuyente pero sin una supervisión democrática comparable. Finalmente, hay jurisdicciones semipúblicas, como los Distritos de Mejoramiento Comercial (BID), que suelen contratar a empresas privadas de seguridad sin sindicación (los llamados ‘embajadores de calle’ (*downtown ambassadors*), que cuentan con el apoyo de la policía local y son contratados con fondos públicos. Hoy día, hay más de un millón de ‘policías de alquiler’ en EEUU, lo cual genera más de USD 12.000 millones anuales en beneficios para las corporaciones (Hall, 2003).

### **Agricultura y alimentación**

Cuando Upton Sinclair publicó *La Jungla*, su espeluznante relato sobre la industria del empaquetado de carne en Chicago a principios del siglo XX, esperaba que la presión popular condujera a la adopción de nuevas normativas sobre las condiciones laborales (Sinclair, 1981). En cambio, la indignación popular dio lugar a una oleada de leyes federales en materia de seguridad alimentaria, empezando con la Ley de Alimentos y Fármacos Puros de 1906 y acabando con el establecimiento de la Agencia de Alimentos y Fármacos (FDA) –ahora enmarcada en el Departamento de Salud y Servicios Humanos– como parte del *New Deal* en 1938. Sin embargo, otras actividades de inspección de alimentos y granjas siguieron corriendo a cargo de otras agencias con mayores simpatías corporativas, como el Departamento de Agricultura de EEUU (USDA).

Las últimas desregulaciones han devuelto la cadena alimenticia estadounidense al siglo XIX, con graves consecuencias para las empresas agrícolas familiares y el consumidor. El programa Sistema de Inspección Simplificado para el Ganado (SIS-C) del gobierno de Reagan desencadenó catástrofes de intoxicación alimentaria como el inesperado brote de E.Coli en 1993, que provocó la muerte de cuatro niños y hospitalizó a más de



700 (Schlosser, 2002). En 1996, la administración Clinton introdujo el programa de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP) para desregular aún más la industria cárnica. Con la llegada del HACCP, los encargados de las inspecciones de la industria cárnica, realizadas internamente, son los propios empleados de las plantas de empaquetado, y la supervisión por parte del equipo nacional de 7.600 inspectores públicos –cada vez son menos– es mínima (Public Citizen, 2002). La actual crisis de las vacas locas y la política de encubrimiento en EEUU puede achacarse a la desregulación gubernamental y a la toma de poder de las industrias sobre la seguridad alimentaria (Rampton y Stauber, 2004). Se están preparando también medidas parecidas para corporatizar otras funciones de control de la seguridad alimentaria, como la inspección de grano. Al mismo tiempo, las corporaciones de la industria agropecuaria han reivindicado su derecho a acogerse a la Cuarta Enmienda contra inspecciones e incautaciones excesivas, para limitar la capacidad de los inspectores de medio ambiente, salud y seguridad de supervisar las condiciones existentes en las granjas industriales y en las plantas de procesamiento (Linzey, 2004).

### **Bienestar social, vivienda y salud**

En 1996 el Presidente Clinton puso en marcha una amplia reforma del sistema de bienestar social. La nueva legislación tuvo un tremendo impacto sobre las madres solteras, las personas con enfermedades mentales y disminuciones físicas, y las personas de color. Los gobiernos estatales siguieron el ejemplo y adoptaron sus propios programas de reforma. Por ejemplo, de acuerdo con la reforma pionera W-2 de Wisconsin, las corporaciones que ahora administran los programas de bienestar social pueden conservar los fondos públicos que no desembolsen. En consecuencia, desde 1997 se ha producido un descenso del 90 por ciento en el número de beneficiarios de ayudas sociales, mientras los ejecutivos de la industria del bienestar cobran sueldos de seis cifras. Actualmente, 63 centavos de cada dólar recaudado a través de los impuestos que se gasta en bienestar se canalizan hacia la administración, y sólo los 37 restantes se destinan a los servicios de bienestar social propiamente dichos (Mulligan-Hansel y Fendt, 2002).

En lo que respecta a la vivienda social, el Katrina ha suscitado un gran debate. El huracán ha destruido o dañado unos 300.000 hogares. Según la Coalición Nacional de Hábitat para los Sectores de Bajos Recursos,

cerca del 70 por ciento de las viviendas destruidas estaban ocupadas por familias pobres (NLIHC, 2005). El gobierno federal respondió construyendo parques de tráilers para alojar a las personas sin hogar, lejos de cualquier potencial fuente de empleo. Cabe abrigar pocas esperanzas de que se ofrezca una solución a largo plazo para estos nuevos desplazados, teniendo en cuenta las terribles historias de anteriores operaciones de ayuda de emergencia. La llamada ‘Ciudad FEMA’, construida en Florida para los que perdieron su hogar en 2004 con el huracán Charley, sigue en pie, con más de 1.500 personas viviendo en 500 tráilers. Incluso sin tormentas, EEUU ya estaba padeciendo una gran escasez habitacional a causa del aumento desproporcionado del coste de los alquileres en comparación con los ingresos de los pobres. Casi una tercera parte de los hogares estadounidenses gasta más de un tercio de sus ingresos en vivienda, y una octava parte de ellos gasta más de la mitad (JCHS, 2005).

El Katrina también ha puesto de manifiesto las deficiencias de Medicaid, el alicaído sistema federal de asistencia sanitaria para los pobres. Los efectos directos del Katrina sobre la sanidad pública serán graves, teniendo en cuenta que se espera que el desempleo y la pobreza se acentúen en los estados del Golfo. Antes del huracán se calculaba que Medicaid consumiría el 2,6 por ciento del producto nacional bruto estadounidense de 2005. El programa federal cubría a unos 52 millones de personas en un país donde la póliza de una familia media cuesta más de USD 10.000 (*The Economist*, 2005). Sin embargo, ya antes del Katrina, el Congreso había propuesto recortar el programa en 10.000 millones de dólares para 2010. En este contexto, los promotores intelectuales de la corporatización, como la Heritage Foundation y el Cato Institute, fomentan una mayor competencia entre proveedores sanitarios privados para ‘solventar’ la crisis de Medicaid.

### **Agua y energía**

En 1935 el Congreso aprobó la Ley de Empresas de Servicios Públicos (PUHCA), por la que se creaban monopolios eléctricos con limitaciones geográficas. El objetivo del Congreso era evitar la formación de conglomerados de empresas que abarcaran todo el país. Tras la era del *New Deal*, los defensores de la desregulación en las empresas públicas comenzaron a afirmar que si el mercado se desregularizara los consumidores disfrutarían de mejores precios, mejores servicios y mayor capacidad de elección. Durante las últimas dos décadas, dieciséis estados y el Distrito de Columbia han aprobado un

gran número de leyes desreguladoras. Las consecuencias catastróficas de estas medidas ya se han dejado sentir en estados como California, donde los contribuyentes perdieron más de USD 10.000 millones con la venta inicial de empresas públicas a inversores corporativos y, después, sufrieron continuos apagones y vieron cómo las tarifas eléctricas se duplicaban mientras Enron y otras corporaciones manipulaban los mercados regionales de energía (McLean y Elkind, 2003).

El agua, una necesidad humana básica, se suministró durante todo el siglo pasado como un servicio público financiado por los contribuyentes. Así, la legislación hídrica estadounidense, aunque raramente de forma uniforme, ha procurado por lo general garantizar el acceso particular al servicio, protegiendo a todos los usuarios contra el uso indebido de otros y asegurando que el gobierno salvaguarde las aguas subterráneas y superficiales como parte de sus obligaciones públicas. El poder de la OMC plantea un desafío abierto a los regímenes hídricos de EEUU. Según las normas de la OMC es ilegal restringir la exportación de agua pública a granel en beneficio privado. Las implicaciones de esas normas son significativas. En EEUU, el agua embotellada privada cuesta hasta 10.000 veces más que el agua pública del grifo –aunque proceda de la misma fuente original– y está exenta de cualquier regulación gubernamental mientras no se venda en otros estados. Actualmente, el agua embotellada es la segunda bebida más vendida en EEUU, con ventas que superan los 22.000 millones de dólares anuales. La industria está dominada por corporaciones transnacionales de la alimentación, como Nestlé, Danone, Coca Cola y Pepsi. En 2003, los tres gigantes del suministro de agua –Suez, Vivendi y RWE-Thames– anunciaron que estaban estudiando la adquisición del 70 por ciento de los sistemas hídricos municipales existentes en EEUU (Clarke, 2005).

### De la regulación a la democratización

La agenda corporativa va ganando terreno rápidamente frente a una resistencia popular limitada y muy localizada. En las pocas regiones estadounidenses donde los sindicatos, los movimientos estudiantiles y las organizaciones populares siguen teniendo fuerza política, la corporatización se ha estancado (como sería el caso de la reforma de la seguridad social). Sin embargo, la mayoría del país y de los actores sociales ha sido vulnerable a esta agenda de recortes financieros, traspaso de costes, desre-

gulación, medidas cautelares y subcontratación. Estos constantes triunfos del sector corporativo han obligado a los progresistas a replantearse seriamente no sólo sus estrategias y tácticas como movimiento social, sino también sus teorías sobre el cambio social y el gobierno. Este replanteamiento ha comenzado a generar un cambio de intereses, que desplaza la atención del Estado regulador hacia la democratización.

Los últimos veinte años no representan el primer período en la historia de EEUU en que las corporaciones han conseguido obtener y canibalizar el poder del Estado, ni en que los progresistas se hayan visto obligados a responder. Los capitalistas de fines del siglo XX, conocidos en EEUU como los ‘magnates de la goma’ (*rubber barons*) ya se habían asegurado la protección constitucional para ‘personas’ corporativas, la supremacía federal sobre la política económica, el apoyo estatal a los paramilitares corporativos, una amplia criminalización del movimiento obrero y la imposición judicial del *laissez faire* económico durante la ‘era Lochner’, con el fin de acabar con las regulaciones del gobierno. Al hacerse con el poder del Estado, los magnates ladrones actuaban como los delincuentes que eran.

Tal realidad despertó la indignación pública y propició la llegada de la ‘Era Progresista’ y de las subsiguientes reformas del *New Deal* y la llamada ‘Gran Sociedad’. Estas reformas adoptaron, por lo general, cuatro formas. En primer lugar, la intervención económica directa del gobierno federal mediante la regulación del mercado bursátil, la aprobación de leyes laborales, la protección del medio ambiente y los consumidores, y la regulación política directa de las elecciones, los partidos políticos y sus elecciones primarias. En segundo lugar, la creación de una amplia red de provisión social que incluía, entre otras cosas, seguridad social, salario mínimo, prestación por desempleo, asistencia general, subsidios para los niños, asistencia médica, y becas y préstamos para los estudiantes. En tercer lugar, la imposición de mayor transparencia y responsabilidad a las funciones del gobierno mediante la creación de leyes en materia de audiencias públicas y registros transparentes, participación ciudadana y comités de supervisión, condiciones sobre el conflicto de intereses y la responsabilidad fiduciaria, y la revitalización de la ‘doctrina del patrimonio público’, que asignaba obligaciones de protección ecológica al Estado, como garante del patrimonio natural común. En cuarto lugar, la democratización del gobierno con el sufragio femenino, la reducción de la edad electo-



ral, la elección directa de los senadores, la supresión del impuesto sobre el sufragio y otras barreras electorales racistas, la aprobación de disposiciones constitucionales estatales sobre 'autogobierno' que otorgaban una soberanía limitada a los municipios, y el establecimiento de procesos de referéndum e iniciativa ciudadana.

De estos cuatro grandes tipos de reformas progresistas, los tres primeros han caído presa de la corporatización. Los temores sobre la 'captación de las agencias reguladoras' por parte de las entidades reguladas han resultado estar bien fundados. Los ideólogos corporativos consiguieron debilitar –y después colonizar– gran parte de la red de bienestar social. La subcontratación apartó los procesos decisorios del control público. En esta época de corporatización, los enfoques reguladores y burocráticos con respecto al Estado han sucumbido ante el poder corporativo. Así, el único enfoque que queda como alternativa progresista es el de la democratización.

La democratización del siglo XXI está adoptando diversas formas, entre las que se incluyen iniciativas para aseverar la soberanía municipal, democratizar las instituciones públicas, abolir la condición de personalidad corporativa, redefinir los espacios públicos y ampliar el derecho al voto.

### **El nuevo municipalismo y otras tendencias democráticas**

Dado que los gobiernos estatales y federal están tan comprometidos con la corporatización, el municipio se ha convertido en el ámbito más fértil para la renovación del sector público. Así, está surgiendo un nuevo municipalismo, caracterizado por sus iniciativas para aumentar la soberanía municipal, democratizar la gobernanza municipal y fortalecer el papel de los municipios en su lucha contra la corporatización (Bookchin y Biehl, 1997). Cada vez son más los municipios de todo el país que asumen la responsabilidad sobre aquellos asuntos públicos abandonados por los gobiernos estatales y federal, y que están aprobando leyes locales sobre salario mínimo, normativas en materia de empleo y vivienda, prohibiciones sobre el uso de pesticidas y organismos modificados genéticamente, y la provisión de servicios públicos de cable, internet inalámbrica y energía. Mientras tanto, los ciudadanos están trabajando para democratizar la maquinaria del propio gobierno municipal importando prácticas como los presupuestos participativos, popularizados con el ejemplo de Porto Alegre, y reformando las elecciones municipales para conceder el derecho al voto a los resi-

dentos extranjeros, implantar un sistema de voto preferencial, prohibir las aportaciones de corporaciones, y establecer la financiación pública de las campañas. Finalmente, el municipio se ha convertido en una fuerza importante de la lucha nacional e internacional contra el poder corporativo, ya que cientos de ciudades estadounidenses han aprobado –por votación del consejo municipal o por plebiscito ciudadano– medidas contrarias a las imposiciones de la OMC y la Ley Patriot que, por ejemplo, se oponen a la ocupación de Irak y anulan la condición de persona corporativa en las leyes municipales.

Los estadounidenses trabajan también para democratizar otros sectores sociales. Un enérgico movimiento por la democratización de los medios de comunicación ha conseguido hacer frente a fuertes ofensivas por corporatizar las emisiones públicas, y ha creado decenas de miles de nuevas publicaciones independientes –en internet o en papel–, emisoras de radio y servicios comunitarios de cable y dispositivos inalámbricos (Media Reform, 2005). Hay también un incipiente movimiento por la democracia en las universidades, en el que los estudiantes, el personal universitario, los profesores y otros miembros de la comunidad unen fuerzas para luchar por la supresión de las tasas, la democratización del gobierno en los campus y la adopción de políticas universitarias con una mayor responsabilidad social (White, 2000). El movimiento obrero, que se esfuerza por superar un largo declive institucional, está experimentando con prácticas olvidadas durante mucho tiempo, como el sindicalismo de las minorías, el sindicalismo comunitario y el abandono paulatino del marco regulador de las relaciones laborales de la era del *New Deal* (Morris, 2005). Está surgiendo también un movimiento por el derecho al voto que persigue la plena democratización de las elecciones en EEUU, tal como se describe en la 'Carta de derechos del votante' (Liberty Tree, 2005).

La cuestión del cambio constitucional vuelve a estar sobre la mesa, y una de las propuestas más notables es la 'Enmienda de la Séptima Generación', que redefine y amplía la actitud cívica para que se tengan en cuenta los intereses que van más allá de la sociedad humana actual, incluidas otras especies, generaciones humanas futuras y la propia tierra. El ecologista Aldo Leopold denominó este concepto 'ética de la tierra' (Leopold, 1949), una idea que entre los pueblos indígenas se conoce como 'principio de la séptima generación'. Winona LaDuke, activista india americana y ex candidata a la vicepresidencia por el Partido Verde, es una de esas voces que abogan por

incluir el principio de la séptima generación en la Constitución de EEUU: “*El derecho de los ciudadanos de EEUU a hacer uso y disfrutar del aire, el agua, la luz del sol y otros recursos renovable, que el Congreso catalogue como de propiedad común no debería verse perjudicado, y dicho uso tampoco debería perjudicar la posibilidad de uso de futuras generaciones*” (LaDuke, 1999). Hay otras propuestas de reforma constitucional que desafían abiertamente a la corporatización. El Partido Verdes, por ejemplo, defiende la supresión de la personalidad corporativa; el Partido Laborista propone una enmienda que garantice un salario vital; y el congresista Jesse Jackson Jr. aboga por enmendar el derecho al voto para que, entre otras cosas, se de preferencia al derecho al voto de los individuos por encima de los supuestos derechos asociativos de los partidos políticos en virtud de la primera enmienda.

Las iniciativas por la democratización también están adoptando formas alternativas y no tanto posturas de oposición al Estado o por la transformación de éste. Esas alternativas, bautizadas como ‘economía participativa’ (Albert y Hahnel, 1990; Albert, 2003), incluyen cosas como campañas municipales por un salario mínimo vital, redes de comercio justo, fiduciarias de tierras comunitarias, creación de monedas locales, bancos de tiempo, espacios digitales comunes y programas de libre distribución (*freeware*) y la organización de colectivos de trabajadores y cooperativas de consumidores. Estos proyectos pretenden recuperar la actividad económica y reivindicar recursos productivos básicos (por ejemplo, la tierra y el trabajo) que se considera que no deberían estar controlados por el mercado lejano y que deberían volverse a poner en manos de los habitantes locales. Estas iniciativas no son marginales y están empezando a llegar a las corrientes dominantes de EEUU. Actualmente hay, por ejemplo, más de 1.500 fiduciarias de tierras en EEUU que protegen más de 3,8 millones de hectáreas (Land Trust Alliance, 2004). Ithaca Hours, una moneda comunitaria surgida en el centro del estado de Nueva York en 1991, funciona ahora con más de 400 comercios y ofrece incluso servicios asequibles de atención sanitaria a los participantes. El sector del comercio justo en EEUU está creciendo a gran velocidad. El mercado del café de comercio justo, por ejemplo, se ha triplicado desde 2000, y en 2003 movía más de 208 millones de dólares (Boudreau, 2004). También están surgiendo Alianzas Comerciales Independientes (IBA) en ciudades de todo

el país, por las que pequeños negocios y cooperativas se unen para fomentar la ‘compra local’ y evitar que las grandes superficies comerciales dominen las economías locales.

Dada la actual coyuntura política de la corporatización en EEUU, es poco realista soñar con el regreso del Estado progresista de la regulación y el bienestar social. Además, incluso aunque eso sucediera, no hay motivo para creer que, en esta época de consolidación transnacional, pudiera garantizar una mayor seguridad contra las corporatizaciones.

La democratización hace albergar relativamente más esperanzas, aunque no está exenta de grandes obstáculos. Las iniciativas por construir un poder público en el contexto municipal se topan con importantes dificultades, ya que las legislaturas estatales, los tribunales y el Congreso minan el poder local debilitando la soberanía de los municipios y aprobando medidas cautelares contra reformas locales en materia de salario mínimo, elecciones, sanidad, cable municipal y otras cuestiones. La trayectoria descendente de los costes ha dejado a las ciudades con escasos fondos con los que poder experimentar. Los movimientos por la democratización de la enseñanza, los medios de comunicación, el trabajo y las elecciones deben enfrentarse a un sistema judicial que cree que las corporaciones son personas, el dinero da voz y el trabajo es propiedad. La reforma constitucional en EEUU se caracteriza por una dificultad, lentitud e indiferencia notorias. Y las alternativas económicas han resultado ser susceptibles a la corrupción a medida que se van haciendo rentables, y a la cooptación por parte de los gigantes corporativos que persiguen su cuota de mercado en el sector del comercio justo y los productos orgánicos. El camino hacia la democratización sigue abierto, pero está plagado de tensiones.

De momento, todo indica que la corporatización va a seguir su implacable trayectoria en EEUU. Mientras los progresistas mantengan sus lealtades nostálgicas hacia las soluciones burocráticas de tiempos pasados, es improbable que se produzcan avances sociales significativos. Pero a medida que los progresistas se vayan adhiriendo a campañas más ofensivas por la democratización, el conflicto social con la corporatización parece inevitable. Puede que, en ese caso, aquel deseo de Jefferson, de cortar de raíz ‘*la incipiente aristocracia de nuestras opulentas corporaciones*’, se convierta, finalmente, en realidad.



## Referencias

- Albert, M.** (2003) *Parecon – Life After Capitalism*. Nueva York: Verso.
- Albert, M. y R. Hahnel** (1990) *Looking Forward – Participatory Economics for the 21<sup>st</sup> Century*. Cambridge, MA: South End Press.
- Bennis, P., E. Leaver e IPS Iraq Task Force** (2005) ‘The Iraq Quagmire: The Mounting Costs of War and the Case for Bringing Home the Troops’. Washington: Institute for Policy Studies (IPS) y Foreign Policy In Focus.
- Bookchin, M. y J. Biehl** (1997) *The Politics of Social Ecology: Libertarian Municipalism*. Montreal: Black Rose.
- Borsuk, A. y S. Carr** (2005, 11 de junio) ‘Lessons from the Voucher Schools’. *Milwaukee Journal-Sentinel*.
- Boudreau, J.** (2004, 22 de junio) ‘Fair trade Coffee Imports Triple in Three Years’. Knight Ridder Newswire.
- Clarke, T.** (2005) *Inside the Bottle – An Expose of the Bottled Water Industry*. Toronto: Polaris Institute.
- Clements, B.** (2003, 18 de junio) ‘Big Brother’s Corporate Sponsor’. *City Pages*.
- Crary, D.** (2005, 31 de julio) ‘Private Prisons Experience Business Surge’. AP Newswire.
- Dreyfuss, R.** (2001) ‘Grover Norquist: ‘Field Marshal’ of the Bush Plan’. *The Nation*, número de mayo. Tomado de sitio web de The Nation: <<http://www.thenation.com/doc/20010514/dreyfuss>>.
- Elliston, J.** (2004, 22 de septiembre) ‘Disaster in the Making’. *Independent Weekly*.
- Friedman, J.** (2003) *The Decline of Corporate Income Tax Revenues*. Washington: Center on Budget and Policy Priorities.
- Fukuyama, F.** (1992) *The End of History and the Last Man*. Nueva York: Free Press.
- Goldberg, E. y L. Evans** (1998) *The Prison Industrial Complex and the Global Economy*. Berkeley, CA: Prison Activist Resource Center.
- Hall, M.** (2003, 22 de enero) ‘Private Security Guards are Homeland Security’s Weak Link’. *USA Today*.
- Heady, C.** (2002) ‘The Truth About Tax Burdens’. Paris: OECD Centre for Tax Policy and Administration.
- JCHS** (2005) *The State of the Nation’s Housing 2005*. Cambridge, MA: Joint Center for Housing Studies (JCHS), Harvard University.
- LaDuke, W.** (1999) *All Our Relations*. Cambridge, MA: South End Press.
- Land Trust Alliance** (2004, 18 de noviembre) ‘Private Land Conservation Soars in U.S.’.
- Leopold, A.** (1949) *A Sand County Almanac, and sketches here and there*. Nueva York: Oxford University Press.
- Liberty Tree** (2005) ‘Voter Bill of Rights’. Tomado del sitio web de la Liberty Tree Foundation for the Democratic Revolution: <<http://www.LibertyTreeFDR.org>>.
- Linzey, T.** (2004) *Sins of the Fathers: How Corporations Use the Constitution and Environmental Law to Plunder Communities and Nature*. Community Environmental Legal Defense Fund.
- Lumpe, L.** (2002, mayo) ‘U.S. Foreign Military Training: Global Reach, Global Power, and Oversight Issues’. *Foreign Policy in Focus*.
- McKlean, B. y P. Elkind** (2003) *The Smartest Guys in the Room*. Nueva York: Penguin.
- Morris, C.** (2005) *The Blue Eagle at Work, Reclaiming Democratic Rights in the American Workplace*, NY: University Press
- Mulligan-Hansel, K. y P. Fendt** (2002, octubre) *Unfair Sanctions: Does W-2 Punish People of Color?* Institute for Wisconsin’s Future.
- Murray, C. y R.J. Herrnstein** (1996) *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*. Nueva York: Free Press.
- Nace, T.** (2003) *Gangs of America: The Rise of Corporate Power and the Disabling of Democracy*. Berkeley, CA: Barrett-Koehler Publishers
- NLIHC** (2005) ‘Federal Responses to Housing Needs Arising from Hurricane’. ‘Seamus Heaney revisited’. Tomado del sitio web de la National Low Income Housing Coalition (NLIHC): <<http://www.nlihc.org>>.
- O’Matz, M. y S. Kestin** (2005, 23 de marzo) ‘State Records Show Bush Re-Election Concerns Played Part in FEMA Aid’. *Sun-Sentinel*.
- Parenti, C.** (1999) *Lockdown America. Police and Prisons in the Age of Crisis*. Nueva York: Verso.

- Parenti, C.** (2000, primavera-verano) 'Beyond the Prison Industrial Complex – Class Warfare From Above'. *CovertAction Quarterly*.
- POCLAD** (1999) 'After Seattle – the WTO, the U.S. Constitution, and Self-Government'. S Yarmouth, MA: Program on Corporations, Law, and Democracy (POCLAD).
- Public Citizen** (2002) 'Hamburger Hell – the Flipside of the USDA's Salmonella Testing Program'. Washington: Public Citizen.
- Rampton, S. y J. Stauber** (2004) *Mad Cow USA*. Monroe, ME: Common Courage Press.
- Raphael, R.** (2002) *The First American Revolution: Before Lexington and Concord*. Nueva York: New Press.
- The Economist** (2005, 24-30 de septiembre) 'Medicaid. Swamped'.
- Schlosser, E.** (2002) *Fast Food Nation*. Nueva York: HarperCollins.
- Sinclair, U.** (1981) *The Jungle*. Nueva York: Bantam Classics.
- Singer, P.** (2004, 15 de abril) 'Warriors For Hire in Iraq'. *Salon.com*
- Toppo, G.** (2005, 27 de marzo) 'College Graduates See Their Debt Burden Increase'. *USA Today*.
- UNCTAD** (1996) 'UNCTAD and WTO: A Common Goal in a Global Economy. Comunicado de prensa TAD/INF/PR/9628-08/10/96. Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- USLAW** (2003) *Profile of U.S. Corporations Awarded Contracts in U.S/British Occupied Iraq*. Tomado del sitio web de U.S. Labor Against the War (USLAW) <<http://www.uslaboragainstar.org>>.
- Vest, J.** (2001, 27 de mayo) 'Alabama CIA Air Contractor: We Don't Know Nuthin' 'Bout No Peru'. *In These Times*.
- Wagner, P.** (2003) *The Prison Index: Taking the Pulse of the Crime Control Industry*. Western Prison Project and Prison Policy Initiative.
- Wakeman, N.** (2002, 26 de agosto) 'Unisys Gets OK for \$1 Billion TSA Project'. *Washington Technology*.
- Wayne, L.** (2002, 13 de octubre) 'America's For-Profit Secret Army'. *New York Times*.
- Weisbrot, M.** (2000, 20 de junio) 'Trade Trumps Rights in Supreme Court Decision'. Tomado del sitio web del Common Dreams News Center: <<http://www.commondreams.org/views/062000-105.htm>>.
- White, G.D.** (ed.) (2000) *Campus, Inc. Corporate Power in the Ivory Tower*. Nueva York: Prometheus Books.