

Mark Penn, Hillary Clinton y el dominio empresarial del Partido Demócrata

31 December 1969

Este artículo fue publicado en nuestro sitio en su inglés original el 12 de abril, 2008.

La renuncia de Mark Penn, estratega principal de la campaña de Hillary Clinton, ilustra una característica del Partido Demócrata que es mucho más que un simple aspecto, para no decir la esencia, de esta institución política. Este establecimiento, como su semejante, el Partido Republicano, es en su enteros una propiedad subsidiaria de los intereses corporativos.

Penn dejó el puesto después de que *Wall Street Journal* revelara que el 31 de marzo el asesor se había reunido con el embajador de Colombia en Estados Unidos para conversar acerca de un grupo de presión para cabildear al Congreso con el propósito de aprobar un tratado de libre comercio ente los Estados Unidos y Colombia. Mientras la Senadora Clinton se opone públicamente al pacto y ha prometido votar en su contra, Penn, en su capacidad de Consejero Delegado de la enorme empresa de cabildeo Burson Marsteller, firmó un contrato de \$300,000 dólares con el gobierno de Colombia para empujar la aprobación del proyecto.

Probablemente hubo razones internas que explican la salida de Penn, además del flagrante conflicto entre su papel empresarial y político. La campaña de Clinton se encuentra en graves apuros, con encuestas que indican la disminución o hasta la inexistencia de su ventaja en Pennsylvania, donde una derrota en las elecciones de primera ronda del 22 de abril en efecto terminaría la candidatura de Clinton a la nominación presidencial del Partido Demócrata.

Penn jugó un papel principal en transformar a Clinton de nominada casi segura hace seis meses en una candidata visiblemente desmoralizada y cada vez mas temeraria, en espera de una implosión milagrosa del nuevo cabecilla hacia la nominación, el Senador Barack Obama. Penn presuntamente fue un fuerte partidario de que Clinton se posicionara a la derecha del campo Democrático, particularmente con respecto al tema de la guerra en Iraq, a su vez adoptando la postura de nominada presunta.

Obligada por la dinámica de la campaña—sus dos rivales principales, Obama y John Edwards, inicialmente hicieron un llamado más claro de atención al descontento social y económico—como también por la erupción de la crisis financiera de los Estados Unidos, Clinton se ha visto forzada a

tomar una postura mas populista en el transcurso de las elecciones de primera ronda.

Como resultado, en una ocasión tras otra, ella ha atacado demagógicamente a las mismas corporaciones estadounidenses e industrias que son clientes de bolsillo hondo de su principal asesor de campaña política. La lista de empresas que han consultado o contratado los servicios de Penn y Burson Marsteller es una galería bellaca del Estados Unidos empresarial:

*Blackwater Worldwide, contratista de mercenarios que ha matado a cientos de Iraquíes en el curso de sus labores, abastece de guardaespaldas al Departamento de Estado y a otros oficiales Estadounidenses.

*Countrywide Financial, prestamista hipotecario mayor de Estados Unidos vuelto infame por pagar montos de ocho cifras a su Consejero, el Delegado Angelo Mozilo, mientras la empresa empujaba a decenas de miles de personas con hipotecas de alto riesgo hacia la pérdida de sus hogares.

*TXU Corp., gigante empresa tejana que busca construir plantas energéticas que queman carbón pulverizado mientras Clinton públicamente promueve la reducción de gases invernaderos.

*Cintas Corp., compañía de alquiler de uniformes que Penn asesoró en como destruir un movimiento que pretendía organizar un sindicato.

*Las compañías farmacéuticas gigantes Merck y Pfizer.

* La empresa tabaquera mayor de los Estados Unidos, Grupo Altria (anteriormente Philip Morris).

*La Fundación Tuna de los Estados Unidos, la cual ha tratado de combatir las advertencias sobre los niveles de mercurio en el pescado.

*Royal Dutch Shell, la segunda compañía mayor de petróleo en el mundo, cuyo jefe en Estados Unidos, John Hofmeister, se reunió con Penn en Houston.

Penn no es cualquier esbirro empresarial contratado por los Clinton debido a su conocimiento experto del método electoral y de la publicidad. Más bien es un intrigante político de antaño que ha convertido sus vínculos íntimos con figuras importantes en el Partido Demócrata en una carrera empresarial lucrativa.

Penn y su socio, Douglas Schoen, fundaron su empresa electoral en 1977 mientras trabajaban a favor de la elección de Edward Koch como alcalde de Nueva York. Estos dos también

se zambulleron en el mundo político de Israel, trabajando a favor de la campaña de reelección del Primer Ministro del Likud, Menachem Begin, en 1981, en la que utilizaron como propaganda política el ataque aéreo israelí en contra del reactor nuclear Osirak en Irak.

Íntimamente relacionado con el Consejo Dirigente Demócrata, grupo de tendencias derechistas, Penn trabajó en varias campañas a favor del Senador Lieberman de Connecticut. Penn dirigió la desastrosa campaña presidencial de éste en el 2004, así como también su campaña de reelección al Senado en 2006, cuando Lieberman perdió la nominación del Partido Demócrata a un candidato que se había presentado en contra de la guerra en Irak, pero retuvo su lugar en el Senado al presentarse como "Demócrata Independiente" con el tácito apoyo Republicano.

Los vínculos entre Penn y los Clinton tienen su principio en la campaña de reelección de 1996, cuando Penn trabajó con el asesor político Dick Morris para implementar una estrategia conocida como "triangulación," que adoptó posturas que se conciliarían con la derecha del Partido Republicano, que en aquel entonces controlaba el Congreso. Luego en el 2000 trabajó a favor de Hillary Clinton en su campaña para el Senado de Estados Unidos..

A través de este período, su negocio electoral y publicitario atrajo también a clientes empresariales. En el 2001, El Grupo WPP PL,c segunda compañía de publicidad mayor del mundo, compró la empresa de Penn y Schoen. Penn se convirtió en Consejero Delegado de Burson-Marsteller, subsidiaria Estadounidense del Grupo WPP, en diciembre, 2005. Éste insistió en mantener su papel empresarial cuando se apuntó como estrategia principal de la campaña presidencial de Clinton en 2008.

El contrato de Penn con el gobierno de Colombia no es una aberración. Muchos Demócratas importantes han respaldado el tratado de comercio entre los Estados Unidos y Colombia, y, en algunos casos, se han apuntado como cabilderos.

Uno de los dos hombres que remplazarán a Penn durante el apogeo de la campaña de Clinton, el portavoz de la campaña, Howard Wolfson, tiene intereses financieros directos en el Grupo Glover Park, otra empresa de cabildeo contratada para representar a Colombia.

Mientras que Wolfson dejó a Glover Park el año pasado para participar en la campaña a jornada completa, aún tiene equidad de un millón de dólares invertida en la empresa, de la cual él y su esposa, Terri McCullough, son propietarios. Ella por su cuenta es jefa del gabinete de Nancy Pelosi, presidente de la Cámara de Representantes. A su vez, el antiguo portavoz de Clinton en la Casa Blanca, Joe Lockhart, permanece socio en Glover Park. Además, el Consejero Delegado de la empresa, Carl Smith, fue jefe de gabinete de la campaña presidencial de Al Gore en 2000.

Hillary Clinton encontró difícil repudiar toda conexión con el tratado de comercio de Colombia, particularmente en el tiempo

que acorre al voto del 22 de abril en Pennsylvania. Compareció ante una junta del sindicato de los Trabajadores de Comunicaciones de Estados Unidos el martes para reiterar, "Como lo he venido diciendo desde hace meses, yo me opongo al acuerdo, he hablado en contra del acuerdo, votaré en contra del acuerdo y haré todo lo que pueda para afanar al Congreso a rechazar el tratado de libre comercio con Colombia."

La burocracia de los sindicatos obreros se opone a todo pacto comercial que involucre a Estados Unidos desde un punto de vista de la economía proteccionista, postura de las industrias estadounidenses más atrasadas y menos competitivas, las cuales temen la importación de productos extranjeros. En el caso de Colombia, el debate es aún más acalorado, pues el régimen colombiano es infame por sus nexos con escuadrones de la muerte paramilitares derechistas que han convertido a Colombia en el líder mundial en cuanto a asesinatos de trabajadores sindicalistas se refiere. En una declaración la semana pasada, Clinton exigió que "ningún tratado de comercio con Colombia se firme mientras la violencia continúa en contra de los trabajadores sindicalistas en ese país".

Sin embargo, agregando a los problemas políticos de la candidata se encuentra el hecho de que el asesinato de trabajadores sindicalistas aparentemente no corta el hielo con su propio esposo, el ex presidente y antaño partidario del acuerdo entre los Estados Unidos y Colombia. Según varios informes de la prensa, Colombia fue uno de muchos clientes lucrativos de los cuales Bill Clinton se ha valido para acumular su fortuna personal en la era después de la Casa Blanca. Un grupo empresarial Colombiano, Gold Service Internacional, le pagó \$800,000 dólares en 2005 por cuatro días de conferencias.

Jay Carson, portavoz de la campaña, intentó dimitir el conflicto entre la postura pública de Hillary Clinton y las declaraciones de su esposo como si fuera una querrela acerca del color de la alfombra en la sala. "Como cualquier otra pareja casada que tiene diferencias de opinión de vez en cuando, ella no está de acuerdo con su esposo sobre este tema," declaró.



To contact the WSWS and the Socialist Equality Party visit:

wsws.org/contact