

sos de los agricultores reduciendo la producción agraria... Dado que la demanda de la mayoría de los productos alimenticios es inelástica, la restricción de los cultivos aumenta en efecto sus ingresos... Desde luego, los que pagan la exorbitante factura correspondiente son los consumidores.»¹²

Pero esta política no puede desecharse con tanta facilidad. El hecho de que el sistema clásico, en su forma más pura, no sea tolerado por sus participantes constituye un dato muy significativo de la vida económica moderna. Y la circunstancia de que no se lo tolere en ninguno de los países industriales representa a su vez una terminante confirmación. Así ocurre por ejemplo en el Japón, donde los precios agrícolas están fuertemente protegidos; en el Mercado Común Europeo, donde los precios de la producción agraria se llevan la parte del león en materia de subsidios y atenciones, y en Suiza, supuestamente el país de la libre empresa, donde las vacas viven de la hierba de las montañas y sus dueños de las subvenciones oficiales. Es preciso volver a destacar el fondo de la cuestión: la historia de la economía en tiempos recientes demuestra bien a las claras que el sistema clásico de mercado ya no se tolera allí donde se presenta en su forma más pura.

XVI. EL NACIMIENTO DEL ESTADO DE BIENESTAR

Uno de los fenómenos más relevantes que se produjeron en Estados Unidos como respuesta a la gran depresión fue el surgimiento de lo que con el tiempo, a veces en forma aprobadora, y con frecuencia en tono condenatorio, llegaría a denominarse el estado de bienestar. Ésta sería la creación más perdurable de la revolución rooseveltiana. Pero los norteamericanos no pueden adoptar la actitud provinciana de arrogarse esta innovación, por cuanto Estados Unidos no fueron de ningún modo precursores en la materia. En efecto, los orígenes ambientales y las fuentes intelectuales de este cambio trascendental en la vida económica han de rastrearse en Europa medio siglo antes. El estado de bienestar nació en la Alemania del conde Otto von Bismarck (1815-1898).

Durante el decenio de 1880 el desenvolvimiento de la sociedad alemana no se vio perturbado por las restricciones ricardianas y clásicas al papel del Estado. Los economistas alemanes se ocupaban de la historia, y de sus obras no solían desprenderse graves advertencias con respecto a las intromisiones del gobierno. Conforme a la tradición prusiana y alemana, el Estado era competente, benéfico y sumamente prestigioso. Lo que se consideraba como principal peligro de la época era la activa militancia de la clase obrera industrial en rápido crecimiento, con su ostensible proclividad a las ideas revolucionarias, y en particular, a las que provenían de su compatriota recientemente fallecido, Karl Marx. Proporcionando el más claro ejemplo de temor a la revolución como incentivo para la reforma, Bismarck urgió a que se mitigaran las más flagrantes crueldades del capitalismo. En 1884 y en 1887, después de apasionadas polémicas, el Reichstag adoptó un conjunto de leyes que otorgaban una protección elemental bajo la forma de seguros en previsión de accidentes, enfermedades, ancianidad e invalidez. Aunque fragmentariamente, se adoptaron luego disposicio-

12. Samuelson y Nordhaus, *op. cit.*, pág. 389. Quizá como consecuencia de su situación en el llamado «cinturón agrícola» (*Farm Belt*), Campbell McConnell, profesor de la universidad de Nebraska, examina esta política en forma bastante más seria y favorable. McConnell, *op. cit.*, págs. 634-638.

nes similares en Austria, Hungría y en otros países europeos. Quienes en la actualidad condenan el estado de bienestar se insertan en una gran tradición histórica, pues el debate acerca de su valor y legitimidad viene desarrollándose desde hace casi exactamente cien años.

Una etapa de mayor alcance y en cierta medida más influyente de este proceso sobrevino en Gran Bretaña veinticinco años después de la gran iniciativa de Bismarck. En este caso se trataba mucho menos del miedo a la revolución que de la agitación concienzuda e informada de hombres, mujeres y organizaciones preocupados por el destino de la sociedad, como Sidney y Beatrice Webb, H. G. Wells, George Bernard Shaw, la Sociedad Fabiana y los sindicatos obreros, que eran en aquel entonces influyentes y tenían objetivos bien formulados. Bajo el patrocinio de Lloyd George, ministro de Hacienda de Gran Bretaña, se adoptaron en 1911 leyes mediante las cuales se implantaron los seguros oficiales de enfermedad y de invalidez, y posteriormente de desempleo. Con anterioridad a esto ya se había promulgado una ley que establecía pensiones de ancianidad sin aportaciones de los particulares, pero no había previsto las contribuciones necesarias para su mantenimiento. El subsidio de desempleo británico vino a superar considerablemente las proporciones de su precursor alemán, que Lloyd George se había ocupado de estudiar personalmente; en realidad, sólo en 1927 llegó a existir en Alemania un seguro de desempleo propiamente dicho.

Paralelamente a la implantación de los impuestos correspondientes —que se incluyeron por primera vez en el presupuesto de 1910—, la legislación de bienestar social en Gran Bretaña desencadenó conflictos y perturbaciones sociales sin precedentes. Esta situación dio lugar a que se celebraran elecciones en 1910, a la vez que se suscitó una memorable crisis constitucional, durante la cual la oposición a los impuestos necesarios, en la Cámara de los Lores, sólo pudo superarse cuando los liberales amenazaron con crear tantos nuevos pares como fuesen precisos para que se aprobara dicha legislación. Si es verdad que tanto en Gran Bretaña como en Alemania las medidas de promoción del bienestar venían a proteger a los afortunados contra futuras agresiones, salta a la vista que los privilegiados no se daban cuenta entonces de semejante necesidad.

Literalmente hablando, el triunfo de Lloyd George en 1910 y

1911 abrió el camino para el cambio que sobrevendría en Estados Unidos cinco lustros más tarde. Gran Bretaña era la patria de la ortodoxia clásica, pero había llegado a aceptar, aunque fuera con renuencia, una transformación muy importante del sistema, o en términos más concretos, una atenuación realmente sustancial de sus rigores. Se trataba de un ejemplo que Estados Unidos bien podían emular.

Durante los años siguientes a la iniciativa de Lloyd George tuvo lugar en Gran Bretaña una perceptible suavización de las actitudes clásicas hacia la legislación social. En 1920, Arthur C. Pigou (1877-1959), sucesor de Alfred Marshall tanto en prestigio como en su cátedra en la Universidad de Cambridge, publicó su obra básica de economía política, réplica de los *Principles* de aquel autor que databan de treinta años atrás. Su título, bastante significativo, fue *The Economics of Welfare (La economía de bienestar)*.¹

Pigou no era hombre propenso a innovaciones radicales; en efecto, todavía en 1933 afirmaba lo siguiente: «En condiciones de competencia perfectamente libre —que él daba por supuesta en gran medida, aunque no de manera total— siempre habrá una fuerte tendencia hacia el pleno empleo. El desempleo existente en cualquier momento dado proviene por entero de resistencias por efecto de fricción, que impiden el ajuste instantáneo apropiado de precios y salarios.»² Y sin embargo, su pronunciamiento era subversivo con respecto a la doctrina clásica en un aspecto sutil, pero fundamental. En su expresión más rigurosa, la teoría tradicional había sostenido siempre —como por cierto siguió haciéndolo después de Pigou— que la utilidad marginal del dinero, para cada comprador individual, a diferencia de la utilidad marginal de cada mercancía tomada por separado, no podía bajar. Permanecía constante, y por tanto, una mayor cantidad de dinero no implicaría ninguna disminución de la satisfacción por unidad añadida. Y en términos todavía más perentorios, la teoría admitida afirmaba también que no se podían hacer comparaciones interpersonales de utilidad. Al ir

1. Londres, MacMillan, 1920.

2. Este pasaje, citado por Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus en *Economics*, 12.ª edición (Nueva York, MacGraw-Hill, 1985), págs. 366-367, proviene de Pigou, *The Theory of Unemployment*, y va acompañado por la observación de dichos autores de que el empleo en Estados Unidos cuando Pigou escribió su libro era aproximadamente el 25 por ciento de la fuerza de trabajo.

adquiriendo cantidades cada vez mayores de un producto dado, el usuario iría obteniendo, de cada incremento, una satisfacción cada vez menor. Pero no podía en cambio sostenerse que quien poseyera más recibiera de cada incremento menos satisfacción que quien poseyera menos. Los sentimientos de diferentes personas no eran comparables; establecer semejantes comparaciones equivalía a negar la profundidad y complejidad de las emociones humanas, y ello representaba una negación de las modalidades de razonamiento científicas a las que aspiraba todo economista cabal y de buena reputación.

Por esotérico que todo ello pudiera parecer, los resultados prácticos de este postulado fueron impresionantes. De allí se deducía que en términos económicos estrictos no había ninguna razón para transferir rentas (o riqueza acumulada) de los ricos a los pobres. La estima y el goce del dinero por parte del rico no disminuía con el incremento de la cantidad. En consecuencia, no podía afirmarse que el rico, por el hecho de serlo, sufriese menos que los pobres cualquier pérdida de riqueza o ingreso marginales. Tampoco podía sostenerse que la satisfacción proveniente del consumo al que renunciaban hubiera sido menor que la satisfacción —es decir, la utilidad— obtenida por el pobre. En términos de teoría económica estricta se trataba de una comparación ilegítima. Por tanto, la economía clásica no era partidaria de la redistribución de la renta. Y aquí llegamos al aspecto decisivo de la cuestión: de una u otra forma, las medidas de bienestar social siempre implican una redistribución, de modo que la ortodoxia clásica continuó oponiéndose a ellas. Para los ricos, ésta volvía a ser una muy adecuada conclusión.

Pigou propuso una alternativa a esta línea del pensamiento clásico. Según él, mientras la producción total no disminuyera a consecuencia del cambio introducido, la economía del bienestar, o sea, la suma total de satisfacción proporcionada por el sistema, era realizada por la transferencia de recursos disponibles para el gasto de ricos a pobres. Según su criterio, la utilidad marginal del dinero disminuía al aumentar su cantidad, y en consecuencia, el hombre pobre, o la familia menesterosa, disfrutaban más que los ricos de un incremento de ingresos o de mercancías obtenido en esa forma.

Con esto no se asestaba un golpe mortal a las actitudes ortodoxas, pues la comparación interpersonal de las utilidades siguió constituyendo objeto de sospecha. Y hasta cierto punto sigue ocu-

rriendo hasta la fecha. Pero las opiniones de Pigou proporcionaron un clamoroso apoyo a la redistribución de la renta implicada por las medidas de bienestar. Y tal aprobación ha provenido del interior mismo de la corriente hegemónica contemporánea.

La brecha en la ortodoxia clásica que acaba de describirse representó un factor favorable en la evolución hacia el estado de bienestar. Pero en Estados Unidos asumió mayor importancia el surgimiento, entre los propios economistas profesionales, de un grupo influyente que de forma expresa abrazó sus finalidades.

Hacia 1935, un número considerable de jóvenes economistas habían ido a trabajar a Washington. Además de la principal concentración de estos profesionales en el Departamento de Agricultura —donde no por casualidad Rexford Tugwell había sido designado subsecretario—, otros muchos fueron ocupando cargos en diversas oficinas públicas. A causa de ellos, la palabra *profesor* había adquirido para mucha gente una connotación política oprobiosa, algo así como *desviado sexual*. Así como los economistas agrarios, que en el aspecto académico se habían visto libres de las restricciones clásicas, se encargaban de la política y la administración en materia de agricultura, los institucionalistas, exentos igualmente de tales limitaciones, tomaron a su cargo la promoción y el diseño del estado de bienestar.

Si bien hubo francotiradores en otras partes, como Eveline M. Burns (1900-1985) en la Universidad de Columbia, y Paul H. Douglas³ (1892-1976) en la de Chicago, la Universidad de Wisconsin constituyó la fuente a la vez de las ideas y de la iniciativa práctica fundamentales en la legislación del estado de bienestar. John R. Commons (1862-1945), catedrático de dicha universidad, es en Estados Unidos la figura equivalente a Bismarck o a Lloyd George.

En su edad madura, Commons encarnaba el resultado brillante y extraordinariamente influyente de una educación caótica y de una carrera universitaria inicial desastrosa. Ésta le condujo a una sucesión de colegios universitarios y de universidades del Medio Oeste y del Este de Estados Unidos, a saber, Ohio, Wesleyan, Ober-

3. Quien venía desarrollando a la vez una notable carrera universitaria y una distinguida actuación política como senador de los Estados Unidos.

lin, Indiana y Syracuse. Todas estas instituciones, como ya había ocurrido con Veblen, prefirieron verlo ejercer la docencia en otra parte. Pero quizá lo más notable no es que fuera tan sistemáticamente despedido, sino que con igual regularidad llegara a ser nuevamente contratado.

Uno de los personajes que más contribuyeron a rescatarlo de su odisea fue Richard T. Ely (1854-1943), quien por su parte había actuado también como precursor de la disensión en la economía política estadounidense, y que, según dije antes, había sido antes uno de los fundadores de la American Economic Association. Ely fue quien finalmente llevó a Commons a la Universidad de Wisconsin, donde este último escribió una cantidad de obras académicas en las que de manera amplia, y a veces incoherente, investigaba la influencia de la organización sobre el ciudadano, sin omitir la del Estado. Para analizarla procedió a enumerar los fundamentos jurídicos de esta relación, y su historia en la teoría y en la práctica a lo largo de los siglos.

Los libros de Commons, entonces como ahora, no llegaron a contar con muchos lectores. Lo más que consiguió fue reunir en torno suyo a un brillante y devoto círculo de colegas y estudiantes que al no estar atados a los principios clásicos ortodoxos se pusieron en forma sumamente práctica a enderezar los evidentes entuertos sociales de la época. Sus instrumentos primordiales fueron el gobierno del estado de Wisconsin, con sede en Madison, capital oportunamente próxima a la universidad, y su familia gobernante, a saber, Robert La Follette y sus dos hijos.

El Plan Wisconsin, obra conjunta de economistas y políticos, estaba integrado por una ley de administración pública del Estado de características progresistas; una normativa eficaz de las tarifas de los servicios públicos; una limitación de los intereses crediticios (si bien con un máximo todavía prohibitivo del 3,5 por ciento mensual, o sea, el 42 por ciento anual); una política de apoyo al movimiento sindical de los trabajadores; un impuesto estatal sobre la renta, y por último, en 1932, un sistema estatal de subsidio de desempleo. Esta última medida tuvo un efecto muy considerable en las actitudes económicas y políticas estadounidenses, y ningún otro factor contribuyó de forma tan directa a la adopción de la legislación federal en la materia tres años después. Y fueron los economistas del equipo de Commons y de la Universidad de Wisconsin, una vez más, quienes llevaron adelante la ini-

ciativa en el ámbito federal. Edwin E. Witte (1887-1960), profesor de economía política en dicha universidad, y arquitecto del Plan Wisconsin, fue director ejecutivo del Comité de Seguridad Económica del gabinete que redactó la legislación federal. En estrecha cooperación con él trabajó Arthur J. Altmeyer (1891-1972), quien también había colaborado en las reformas de Wisconsin. De modo que quien desee ir en peregrinación a las fuentes del estado de bienestar no puede omitir una reverente visita a Madison, Wisconsin.

La primera etapa de la legislación federal en la materia, cuyo proyecto fue redactado en 1935 por Thomas H. Eliot (1907), nieto de un presidente de Harvard, que fue abogado en Massachusetts en su juventud, luego miembro del Congreso por dicho estado, y posteriormente rector de la Washington University en St. Louis, preveía un sistema de subvenciones a los estados con destino a los ancianos necesitados y a los hijos a cargo de familias de bajos recursos, así como a otros aspectos de la previsión social. También estableció un régimen conjunto federal y de los estados para las indemnizaciones de desempleo, al igual que un sistema obligatorio de pensiones de vejez para los trabajadores de los principales sectores industriales y comerciales de la economía.

El plan de pensiones, de proporciones muy modestas, se basaba en una caja cuyos fondos provendrían de una tasa específica descontada sobre los salarios, con cuyas reservas podrían costearse las prestaciones cada vez más cuantiosas que sería necesario pagar a medida que un mayor número de trabajadores fuese alcanzando la edad de la jubilación. En un país que todavía experimentaba los efectos de una grave deflación, dicho plan era abiertamente deflacionario, pues el monto de los recursos retirados del circulante, en detrimento de la capacidad adquisitiva, era mayor que el devuelto por medio de las prestaciones corrientes. En cambio, la alternativa de financiar las prestaciones con recursos del presupuesto general del Estado habría aumentado el déficit, o habría requerido un incremento de las contribuciones menos específico, posiblemente una elevación del impuesto sobre la renta. El primero de estos dos procedimientos quedaba excluido por la perdurable adhesión de los economistas al sistema financiero conservador, y el segundo, por la resistencia política a aplicar un im-

puesto a los más opulentos para beneficio de los más pobres, de los niños y de los ancianos. El principio de que los recursos de la seguridad social, y en particular los de la pensión de vejez, deben constituirse mediante un impuesto percibido de los propios interesados, ha subsistido desde entonces casi sin oposición. Y sin embargo, sólo por consideraciones de aparente oportunidad política en el momento de su implantación no llegó a establecerse como una partida más de los presupuestos generales del Estado.

El subsidio de desempleo costado mediante los impuestos sobre los salarios exigió a su vez una intrincada combinación de disposiciones federales y de los Estados, con las consiguientes diferencias de prestaciones entre estos últimos. Lamentablemente, se alentó en gran medida a los estados a que se esforzaran más bien menos que más, mejorando así sus respectivas posiciones en la competencia del mercado al imponer menores gravámenes a las industrias en ellos establecidas, o a las que deseaban atraer. Pero por lo menos fue un comienzo.

La reacción de los economistas ortodoxos ante la Ley de Seguridad Social, como en el caso de la legislación agrícola, y en contraste con la que habían asumido ante la NRA y en especial ante el experimento de la compra de oro, fue relativamente moderada. A diferencia de la NRA o de la compra de oro, la nueva legislación propuesta no implicaba un choque frontal contra las creencias clásicas. La existencia del desempleo y de las descalificaciones económicas de la edad avanzada eran indiscutibles; quizá debiera procurarse remediarlas. El subsidio de desempleo representaba un puente razonable para salvar la fase deprimida del ciclo comercial. Las pensiones a la vejez se pagaban solas: después de todo, eran un seguro, y no tenían nada de radical. Una figura tan prestigiosa como Pigou les había otorgado una cierta aprobación. Y los profesores de Wisconsin, por disonantes que fueran sus opiniones, eran, por lo menos en términos generales, verdaderos economistas, no miembros de algún estrato inferior de la profesión.

Pero el mundo de los negocios, cuyas opiniones exigen aquí especial audiencia, no fue tan tolerante. Ningún texto jurídico en la historia de Estados Unidos fue tan enconadamente atacado por los portavoces de ese medio como el proyecto de la Ley de Seguri-

dad Social. El Consejo de la Conferencia Nacional de la Industria hizo la advertencia de que el «seguro de desempleo no puede fundarse sobre una base financiera sólida»; la Asociación Nacional de Fabricantes declaró que dicha ley facilitaría «la dominación definitiva del socialismo sobre la vida y la industria»; Alfred P. Sloan, Jr., entonces jefe soberano de la General Motors, aseguró categóricamente que «los peligros están a la vista»; James L. Donnelly, de la Asociación de Fabricantes de Illinois, proclamó que se trataba de una conspiración destinada a socavar la vida nacional, «destruyendo la iniciativa, desalentando el ahorro y sofocando la responsabilidad individual»; Charles Denby, Jr., miembro de la Asociación Americana de Abogados, manifestó que «en un momento u otro acarreará el inevitable abandono del capitalismo privado»; y George P. Chandler, de la Cámara de Comercio de Ohio, dictaminó, de forma algo sorprendente, que la caída de Roma había sido originada por una medida de esa índole. En una paráfrasis destinada a abarcar todas esas actitudes, Arthur M. Schlesinger, Jr., escribió lo siguiente: «Con el seguro de desempleo, nadie trabajaría; con el seguro de vejez y de supervivientes, nadie ahorraría, y el resultado final sería la decadencia moral, la bancarrota financiera y el derrumbe de la República.» El representante John Taber, del norte del estado de Nueva York, dijo en el Congreso, como portavoz de la oposición: «Nunca en la historia del mundo se ha preconizado una medida tan insidiosamente destinada a impedir la recuperación de los negocios, a esclavizar a los trabajadores y a eliminar toda posibilidad de que la patronal cree puestos de trabajo.» Uno de sus colegas, el representante Daniel Reed, fue más escueto: «El látigo del dictador se hará sentir.» El Partido Republicano votó casi unánimemente el retorno a comisión del proyecto, lo cual equivalía a terminar con él, pero cuando se procedió a votación nominal en la Cámara prevaleció la reflexión y fue aprobado por abrumadora mayoría, a saber, 371 votos a favor y 33 en contra.⁴

Pero éstos eran tan sólo los comienzos. Después vendrían el seguro de salud, la asistencia a las familias con hijos a su cargo, la vivienda para familias de bajos ingresos, los subsidios de vivienda, la formación profesional y otras prestaciones suplementarias

4. Véase Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Age of Roosevelt*, vol. 2, *The Coming of the New Deal* (Boston, Houghton Mifflin, 1958), págs. 311-312. He tomado del profesor Schlesinger el relato de la conducta asumida por la oposición.

para los necesitados. Y lo mismo que en Estados Unidos sucedió en todos los países industriales.

También sobrevino, paralelamente, una corriente interminable de preocupaciones y lamentos de quienes, como los dirigentes empresariales mencionados, veían en las medidas de previsión el enemigo natural de la libre empresa, el agente destructor de la motivación que hacía girar sus engranajes. En épocas posteriores se sumarían a este coro las voces de gobiernos abiertamente conservadores en Estados Unidos y en Gran Bretaña. Y no les faltarían acólitos obsecuentes que salieran a proclamar, a menudo con una autocomplacencia de supuestos innovadores, las antiguas verdades de Bentham, Spencer y William Graham Sumner.⁵

Entretanto, a medida que iban apaciguándose la furia y la alienación de los desposeídos, calmados precisamente por el estado de bienestar, iba también disipándose el temor bismarckiano a la revolución. Y el socialismo, acosado por persistentes problemas de ineficacia, fue perdiendo importancia como solución alternativa. A raíz de ello se intensificó la ofensiva verbal contra las medidas sociales. Pero con el notable detalle de que, en general, tan amplia y efusiva retórica no tuvo aplicación práctica en ningún país industrializado. Enfrentados a la realidad y, entre otros aspectos, a las formidables consecuencias políticas que podían acarrear los intentos de dismantelar el estado de bienestar, tanto los legisladores como los Ministerios se echaron atrás llegado el caso,⁶ tal como hizo la Cámara de Representantes de Estados Unidos en aquella ocasión inicial. El estado de bienestar, mal que pese a toda retórica, se ha convertido en una sólida parte integrante del capitalismo moderno y de la moderna vida económica. La seguridad social es objeto al mismo tiempo de amor y de odio, pero el amor es el que triunfa.

La reacción del mundo empresarial contra la Ley de Seguridad Social señaló el inicio de un cambio en las relaciones entre ese sector y el de los economistas; en lo sucesivo prevaleció cierta ten-

5. Véase George Gilder, *Wealth and Poverty* (Nueva York, Basic Books, 1981), y Charles Murray, *Losing Ground: America's Social Policy, 1950-1980* (Nueva York, Basic Books, 1984).

6. Véase, al respecto, David Stockman, *The Triumph of Politics* (Nueva York, Harper and Row, 1986).

sión. Los economistas ya dejaron de ser una fuente de bonachona racionalización de los acontecimientos económicos como en épocas anteriores y, por el contrario, algunos de ellos comenzaron a promover ideas y actos profundamente reñidos con las circunstancias. Esto ya había podido advertirse inicialmente en ocasión de la compra de oro; pero con el advenimiento del estado de bienestar la transformación fue evidente. Y muy pronto, con John Maynard Keynes, llegaría a serlo con la mayor vivacidad.

Cabe preguntarse por qué los intereses empresariales se resistieron a la adopción de medidas económicas tan patentemente destinadas a proteger el sistema económico, y esta pregunta se planteó, una y otra vez, de modo enérgico y urgente, a raíz de la actuación de Keynes. Tradicionalmente, tal resistencia se ha atribuido a la miopía —o bien, para quienes carecen de tacto, a la falta de inteligencia social— de los hombres de negocios, y en particular, de sus portavoces más consecuentes. Pero ésta es una opinión de limitados alcances. Los intereses pecuniarios no llegan a ser trascendentales en estas cuestiones, y las convicciones religiosas también desempeñan aquí su papel. Para los actores en el escenario empresarial, el sistema clásico era —y sigue siendo— algo más que un dispositivo para producir bienes y servicios y para defender los beneficios personales. Era también un tótem, una manifestación de fe religiosa. Y en ese carácter, se le debía respeto y protección. Los hombres de negocios, los directivos de empresa, los capitalistas, se alzaron por encima de los intereses para defender la fe. Y muchos siguen haciéndolo actualmente.

Pero hubo además otra razón para que actuaran así. Los negocios no sólo tienen por objeto procurar dinero: también son un medio para lograr el éxito y, en consecuencia, para reforzar el amor propio. Es un hecho poco grato pero ineludible que al evaluar en qué medida se han obtenido estas ventajas, el éxito relativo se advierte más fácilmente en las épocas de crisis que en las de prosperidad. En los períodos de general infortunio, los hombres de negocios afortunados y coherentes pueden verificar en detalle qué es lo que han conseguido mediante sus propios esfuerzos (o los de algún antepasado próspero) y qué es lo que han sustraído a éstos. Ahora bien, si la generalidad de las personas está en buena posición, o tiene al menos un pasar, este rito de autoestimación no complace mucho. Ya no cabe entonces felicitarse con frases por el estilo de «Yo sí que he llegado», ni complacerse en reflexiones acer-

ca de las cualidades superiores que han permitido ese éxito. De modo que atribuir a miopía intelectual o a un estrecho interés pecuniario la resistencia del mundo de los negocios a las tendencias benéficas de la seguridad social (y más tarde, a las de lord Keynes), es no comprender bien una parte muy importante de la motivación capitalista y competitiva. Algo, quizá mucho, debe ser atribuido también al placer de ganar en un juego en el que muchos pierden.

XVII. JOHN MAYNARD KEYNES

A causa de la incesante presión ejercida por los acontecimientos sobre las ideas económicas, y sobre todo de la que en general ocasionaba la Gran Depresión, el decenio de 1930 fue, especialmente en Estados Unidos, el más fértil en innovaciones. Como ya se ha observado, se adoptaron medidas directas para afrontar la caída de los precios industriales y agrícolas; se proveyó auxilio organizado a quienes más lo necesitaban; se emprendieron obras públicas para crear oportunidades de empleo, y en 1935 se implantaron el subsidio de desempleo y el sistema de pensiones a la vejez. Pero, con todo ello, subsistía el problema que implicaba el grave fracaso del sistema en su conjunto. En 1936, cuarto año del *New Deal*, después de una leve recuperación (que como luego se comprobaría, fue sólo momentánea), los gastos personales seguían siendo bajos, el 17 por ciento de la fuerza de trabajo estadounidense continuaba desempleada, y el Producto Nacional Bruto equivalía a sólo el 95 por ciento de lo que había sido en el año ya lejano de 1929. En efecto, no habían tenido lugar los grandes incrementos anuales prometidos por todos los políticos. En 1937 volvió a producirse una abrupta caída de la actividad económica; como ya existía una depresión, hubo que buscarle otro nombre, y se llamó a esto una recesión, o sea, una depresión dentro de una depresión.

La ortodoxia económica no podía explicar ninguno de estos fenómenos. En ella, debemos repetir, la economía encontraba su equilibrio con el pleno empleo y de éste, a su vez, provenía la demanda que lo sustentaba. Así reza la ley de Say. Persistía la posibilidad de los déficits pasajeros, que era algo aceptado, pero desde luego ninguno que pudiera durar, como éste, hacia 1936, unos seis años de interminable lóbreguez. Un siglo antes, Thomas Robert Malthus había sostenido la posibilidad de una superproducción generalizada como contrapartida a una escasez de la demanda.¹ Esta

1. Véase el capítulo VII.