La cultura de la satisfacción es un análisis descarnado de la sociedad norteamericana actual que resulta útil y pertinente para otros países y sociedades. *John Kenneth Galbraith*, economista célebre, lúcido y siempre polémico, denuncia la autocomplacencia que reina hoy entre las elites dominantes en los Estados Unidos. Se trata, sostiene *Galbraith*, de un profundo cambio cultural: la generalización del egoísmo miope de quienes viven satisfechos de su prosperidad e ignoran a quienes han quedado marginados y privados de ayuda para cambiar su suerte y salir de la pobreza.

Galbraith describe las consecuencias nefastas de esta autosatisfacción. Llega incluso a predecir los recientes estallidos de violencia urbana. Sin hacerse falsas ilusiones, propone además medidas para revertir la situación. *La cultura de la satisfacción* es un libro inteligente y oportuno, que invita a la reflexión.

ISBN 950-04-1191-1

9 789500 411912

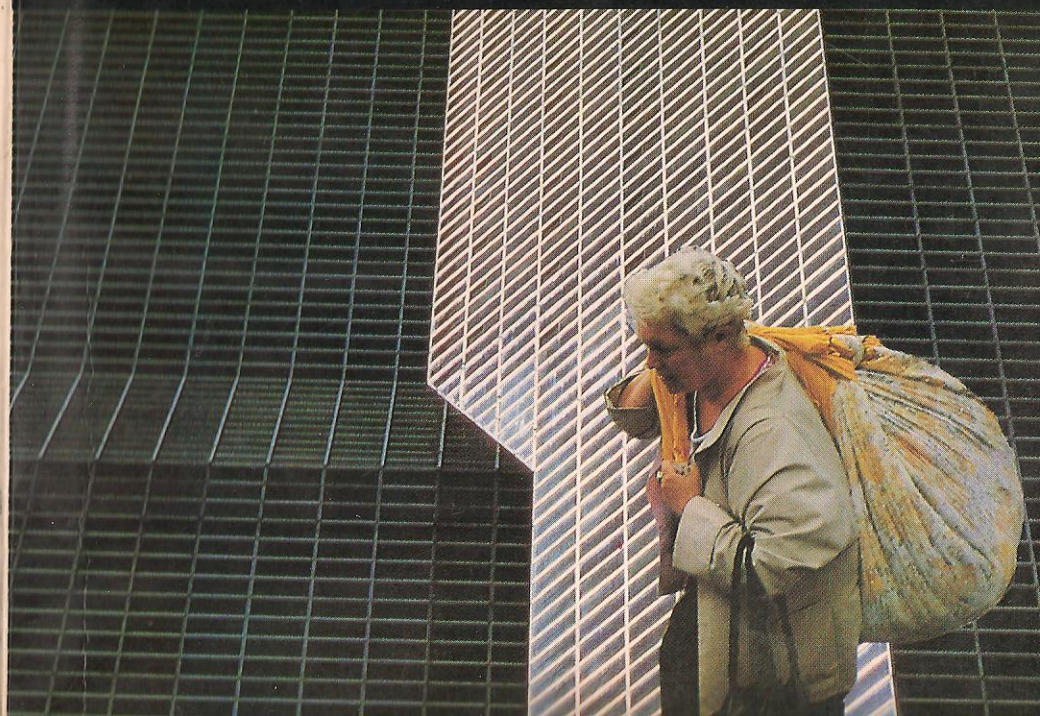
4.136

JOHN KENNETH GALBRAITH LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN EMECÉ

JOHN KENNETH GALBRAITH

LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN

EMECÉ EDITORES



ÍNDICE

JOHN KENNETH GALBRAITH

LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN

(1992)

EMECÉ EDITORES

Diseño de tapa: *Eduardo Ruiz*
Título original: *The Culture of Contentment*

Alsina 2062 - Buenos Aires, Argentina
Ediciones anteriores: 6.000 ejemplares
3ª impresión en offset: 3.000 ejemplares.
Impreso en Industria Gráfica del Libro S.A., Warnes 2383, Buenos Aires, diciembre de 1992

IMPRESO EN LA ARGENTINA - PRINTED IN ARGENTINA
Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723

I.S.B.N.: 950-04-1191-1
4.136

Para Kitty
una vez más con amor

UNAS PALABRAS DE AGRADECIMIENTO

Estoy en deuda, como siempre, con los amigos y colaboradores que hacen posible mis libros y agradable, y a veces gozosa, su escritura. Me refiero sobre todo a colegas y amigos de Harvard y, por supuesto, también del otro Cambridge, como se le llama a este lado del Atlántico. He analizado con ellos a lo largo de meses y años, y me he apropiado a veces, sin duda, de ideas que se exponen o se desarrollan aquí.

Concretando más, mi hijo James Galbraith, profesor de economía en la Universidad de Texas, me ayudó, y considerablemente, en cuestiones relacionadas con datos objetivos. Nan Bers copió y recopió el manuscrito con buen humor y, teniendo en cuenta mi letra, con sorprendente exactitud; como he explicado muchas veces, el tono espontáneo que tanto dicen admirar mis críticos no aparece hasta la quinta versión. Edith Tucker, amiga de muchos años, corrigió errores objetivos, aunque los que puedan quedar son míos seguramente. Sue Carlson me protegió hábilmente de llamadas telefónicas e intrusos, en los últimos días antes de la impresión y la publicación.

Pero a quien más debo, y como tantas veces antes, es a mi editora y socia, de dirección y composición, Andrea Williams. Sin sus esfuerzos, que algunos lamentarán, sin duda, no habría habido libro. Reciba mi agradecimiento grande y permanente.

Por último, no hace falta decirlo, el espacio necesario en mi vida para escribir esto lo hizo Catherine Atwater Gal-

braith, de la que he recibido también apoyo infatigable durante largos días, semanas y meses. A ella le dedico, y no es el primero, este libro.

JOHN KENNETH GALBRAITH

Cambridge, Massachusetts

1. LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN

Las lecciones de la historia no deben tomarse con ligereza ni sin cuestionamientos. La vida, en particular la vida económica, está en un proceso constante de cambio y, en consecuencia, una misma acción o suceso ocurriendo en tiempos distintos puede conducir a muy distintos resultados. El hundimiento del mercado de valores en octubre de 1929 desbarató las frágiles estructuras de la banca, la inversión y la economía en general de Estados Unidos y llevó a la larga, cruel y dolorosa experiencia de la Gran Depresión. En 1987, en ese mes de octubre tan fatídico para las finanzas, una quiebra similar de la Bolsa, no menos traumática, tuvo unos efectos económicos menos devastadores. En el lapso de los cincuenta y ocho años transcurridos se había hecho carne en la economía norteamericana una serie de normativas públicas —garantía de los depósitos en bancos y en especial en cajas de ahorro, prestaciones de la ayuda social, subsidios de desempleo, fondos de pensiones, sostén de los precios agrícolas, el tácito compromiso público de no permitir la quiebra de ninguna gran empresa, bancaria o industrial— que la había dotado de una capacidad de reacción económica y socialmente provechosa.

Hay, sin embargo, en un marco más amplio, algunas lecciones que perduran. La constante más inmediata es que las personas y comunidades favorecidas por su posición económica, social y política, atribuyen virtudes sociales y permanencia política a aquello de lo que disfrutan. Esa atribución se reivindica incluso ante la abrumadora evidencia en sentido contrario. Las creencias de los privilegiados se ponen al

servicio de la causa de la satisfacción continua y se acomodan de modo similar las ideas económicas y políticas del momento. Existe un ávido mercado político para lo que complace y tranquiliza. Los que pueden abastecer este mercado y recoger la recompensa correspondiente en dinero y aplausos, están fácilmente disponibles.

Así pasó en Roma después de Trajano, cuando el Imperio se puso claramente a la defensiva. La vida en la propia Roma no mostró indicio alguno de asumir la debilidad tan evidente en la periferia: la terrible novedad de que en el Imperio —como volvería a suceder tantas veces en regímenes imperiales— se considerase ya preferible estar fuera que dentro. Hubo ciertamente pocas dudas mucho más tarde, entre la élite felizmente privilegiada y enormemente autocomplacida, aunque higiénicamente desvalida, que rodeaba y sostenía a Luis XIV, a Luis XV y a María Antonieta en París y en Versalles. Un poderoso conjunto de ideas económicas, las de los fisiócratas, afirmaba los principios por los que aquellos tan favorecidos eran recompensados. Estas ideas apoyaban y alababan un sistema económico que devolvía toda la riqueza, descontadas las deducciones insignificantes del comercio y la manufactura, a los propietarios de la tierra, los aristócratas, que vivían, y servían, en la Corte.

La causa persiste. Los grandes empresarios y sus acólitos, que dominaban la vida política y económica inglesa, alemana, francesa y luego norteamericana en el siglo XIX, y en las primeras décadas del XX, no tenían ninguna duda sobre su destino económico y social, y éste fue diligentemente afirmado, una vez más, por la óptica cómplice de los economistas clásicos. Nadie podría sentirse culpable por la propia fortuna ante una clase obrera que, según Ricardo y Malthus, inexorablemente se multiplicaba hasta hundirse en el nivel de subsistencia, ni tampoco si estaba uno inmerso en un sistema de mercado que recompensaba su esfuerzo de acuerdo con su aportación económica concreta y con su mayor mérito social.

En las primeras décadas de este siglo, resultaban visibles la alienación y las iras que generaban estas actitudes y los abu-

sos y las privaciones económicas resultantes. En Gran Bretaña las medidas del ministro de Economía y Finanzas Lloyd George para mejorar la situación a través de los impuestos, la asistencia médica a los desamparados y, sobre todo, el subsidio de desempleo, provocaron una resistencia virulenta por parte de los satisfechos. En 1910-1911, se produjeron una crisis constitucional, dos elecciones y quizá la mayor convulsión parlamentaria desde Oliver Cromwell. Hoy es ya opinión generalizada que las medidas a que tanto se opusieron los afortunados salvaron al capitalismo británico en los años particularmente duros que siguieron a la primera guerra mundial.

Se dieron las mismas circunstancias poco después en Estados Unidos, donde, en 1932, la Gran Depresión, el desempleo generalizado sin subsidio, los desastres agrícolas, los ancianos sin pensiones, la resistencia a los sindicatos y la explotación abusiva en las fábricas de las mujeres y los niños habían planteado serias dudas sobre si el sistema económico norteamericano podría sobrevivir o si, de hecho, era legítimo que lo hiciera. El país era un caldero que hervía de descontento. Sin embargo, los que permanecían favorecidos, lejos de sentirse aludidos, no estaban, una vez más, dispuestos a aceptar las acciones económicas que podían salvarlos. Su voz era tan fuerte que Franklin D. Roosevelt fue elegido para su primer período presidencial por una especie de engaño político. Al mismo tiempo que prometía cambios, reactivación económica y reformas, tranquilizaba a una oposición profundamente satisfecha prometiendo, también, el presupuesto equilibrado y el reducido gasto público que garantizarían en la práctica que no iban a cambiar mucho las cosas. George Bush no fue el primer candidato presidencial a quien hubo que leérsele los labios con un poco de atención.

La reacción posterior de los acomodados y satisfechos a las reformas de Roosevelt —el New Deal— forma parte de la historia de Estados Unidos. Los opulentos, así como quienes estaban bien situados invocaron, en principio, las barreras constitucionales a la necesariamente intensificada intervención gubernamental en la economía, contando para ello con

el apoyo, durante la mayor parte de los dos primeros períodos presidenciales de Roosevelt, de una judicatura socialmente satisfecha y en consecuencia comprensiva.

Hubo también una vigorosa oposición apoyada en argumentos económicos, y con ella colaboraron numerosas y solícitas las voces de los economistas. Joseph Alois Schumpeter, una personalidad de prestigio mundial, entonces en Harvard, y el sólo ligeramente menos notable, Lionel Robbins, de la London School of Economics, se unieron en defensa de la tesis de que la recuperación no podía ni debía llegar a través de la acción del gobierno. La Depresión, con todos sus inconvenientes, era imprescindible para expulsar el veneno del sistema económico. «Nuestro análisis —afirmaba Schumpeter, hablando colectivamente— nos lleva a creer que la recuperación sólo es firme si se produce por sí sola.»[1] Edwin W. Kemmerer, de Princeton, el monetarista más alabado de su tiempo, reunió a sus correligionarios en el Comité Nacional de Economistas sobre Política Monetaria para oponerse a los esfuerzos, bastante plausibles, del gobierno a fin de superar la deflación suspendiendo la convertibilidad del dólar en oro.

Hubo también, claro, economistas que apoyaron la política innovadora y protectora del gobierno: Rexford Guy Tugwell, Lauchlin Currie, Harry Dexter White, Leon Henderson, Adolf Berle (que era abogado, por formación más que por inclinación), Gardiner C. Means y otros, pero en las historias de la época se les contempla como excepciones, valerosos a menudo, extraviados a veces, que rechazaban la ortodoxia oficial de su tiempo.

Se consideraba socialmente más estimable la oposición que no intentaba disfrazar o eludir la realidad de la satisfacción. El banquero J. P. Morgan advertía, prestando testimonio ante un comité del Senado: «Si se destruye la clase ociosa, se destruye la civilización.» Cuando los periodistas le pidieron más tarde que identificase a la clase ociosa, dijo: «Todos aque-

1. «Depressions», en *The Economics of the Recovery Program* (New York: Whitlesey House, McGraw-Hill, 1934), p. 20. Hay un comentario similar de Lionel Robbins en *The Great Depression* (London: Macmillan, 1934).

llos que pueden permitirse pagar una sirvienta.»[2] Para Morgan, la amenaza de Washington no era un problema intrascendente: «La familia de J. P. Morgan solía advertir a las visitas que no mencionasen el nombre de Roosevelt en su augusta presencia, no fuera que la furia le hiciese subir la presión sanguínea hasta niveles peligrosos.»[3]

Es hoy opinión generalmente aceptada que la revolución de Roosevelt salvó al sistema económico capitalista tradicional de los Estados Unidos y el bienestar de aquellos a los que el capitalismo más favorecía. La vida económica se hizo más estable y segura al reducirse, por adaptación, la cólera y la alienación. Esto no habría sucedido si se hubiesen salido con la suya los que a la larga se salvaron y resultaron más beneficiados. Si en las elecciones de 1932 hubieran tenido plena conciencia de lo que se avecinaba, muy bien podría no haber habido salvación. La energía, el dinero, el interés público y la propaganda que se habrían desplegado ese año con un conocimiento pleno de los cambios inminentes, podrían haber asegurado la derrota de Roosevelt.

No hay duda del tema principal. Es más que evidente que los afortunados y los favorecidos no contemplan su propio bienestar a largo plazo y no son sensibles a él. Reaccionan, más bien, y vigorosamente, a la satisfacción y a la comodidad inmediatas. Este es el talante predominante. Y no sólo en el mundo capitalista, como se le sigue llamando; se trata de un instinto humano más profundo y general.

Hubo un período en la Unión Soviética y, en menor medida, en los países bajo dominio comunista, después de la segunda guerra mundial, en que no se rechazaba, ni mucho menos, al socialismo, la propiedad social de todos los recursos productivos y el control y la coerción política inherentes. Era un contraste agradable con respecto a los restos de feudalismo y a los gobernantes fútiles —los zares de Rusia, más

2. Citado en Arthur M. Schlesinger, Jr., vol. 2 de *The Coming of the New Deal; The Age of Roosevelt* (Boston: Houghton Mifflin, 1985), p. 479.
3. Schlesinger, p. 567.

tarde Horthy en Hungría, Pilsudski y sus sucesores en Polonia y otros dirigentes intolerantes, reaccionarios e ineficaces— quienes habían sido desplazados por la revolución. El sistema de planificación y control del socialismo funcionó muy bien para la construcción de los sectores del transporte, del suministro eléctrico, del acero y de otras industrias básicas y, en la Unión Soviética, de la inmensa industria armamentista que hizo retroceder a los ejércitos de Adolf Hitler y desafió luego, en la tecnología espacial y en otras, a los propios Estados Unidos.

El sistema fracasó porque no funcionó con eficacia en el sector agrícola en aquellos países en los que el socialismo se extendió a su reacia industria de transformación de productos agrícolas y a su comercialización. La agricultura funciona bien sólo bajo una forma ampliamente aceptada y conocida de explotación, la del propio campesino sobre sí mismo, su familia y sus braceros contratados. El sistema tampoco pudo satisfacer la infinitamente diversa e inestable demanda de servicios y productos, que constituye la moderna economía de consumo. Aquí el socialismo, tanto en la planificación como en la administración, demostró ser demasiado inflexible. Puede asombrarnos el atractivo de los a menudo frívolos e innecesarios artefactos y entretenimientos de nuestra época, pero no podemos dudar de la gran atracción que, en último término, ejercen.

El fracaso tuvo otro motivo más grave: no darse cuenta de que hasta el progreso económico más modesto da origen a individuos más diversamente instruidos y motivados, a quienes no puede en la práctica reducir al silencio y excluir de las instituciones que los gobiernan. Así sucede en todos los países industriales sin excepción.

Un campesinado pobre, disperso por el territorio, que trabaja de sol a sol para subsistir, puede, con poco esfuerzo, ser controlado y desprovisto de derechos políticos. Se cuenta para lograrlo con la ayuda siempre disponible de los terratenientes. No puede manipularse del mismo modo a un vasto y funcionalmente inevitable contingente de científicos, pe-

riodistas, profesores, artistas, poetas, autoungidos salvadores del alma pública y estudiantes —sobre todo estudiantes— que procuran y exigen participar en la sociedad industrial moderna. La libertad de expresión y la participación del pueblo en el gobierno se proclaman de forma general como virtudes sociales; no se advierte lo suficiente que, superado un cierto nivel de desarrollo económico, pasan a ser socialmente necesarias y políticamente ineludibles.

Eso fue lo que pasó en Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Bulgaria y Alemania Oriental antes de la explosión del otoño e invierno de 1989-1990. Eso pasó, aunque menos espectacularmente y en un período más extenso, en la URSS. El hecho cogió por sorpresa en todos estos países a una élite comunista privilegiada.

Es casi seguro que había claras evidencias del descontento general. Había una policía secreta para informar de esos asuntos, y aunque antiguamente la causa de la libertad había sido servida por la incompetencia policial, esto tiene sus límites. En alguno de estos países (R.D.A., Checoslovaquia, Hungría) la televisión hablaba de los niveles de vida y de los goces (y las frivolidades) de los consumidores de las vecinas Austria y Alemania Federal. Llegaban noticias similares hasta de los Estados Unidos. La gente se preguntaba, claro, por qué esto le era negado en su propio país.

Para los viejos dirigentes, sin embargo, y para los que se hallaban en prestigiosa asociación con ellos, existía la comodidad de las creencias convenientes. Estaban protegidos en su posición privilegiada por el presunto poder de los principios socialistas, la adhesión a los cuales garantizaba su supervivencia. Se hallaban en la gran e inmutable corriente de la historia definitivamente identificada por Marx y Lenin. Se aceptaba que la transición necesariamente gradual hacia el mundo benigno y definitivo del comunismo total exigiera su propio ejercicio interino del poder —la dictadura del proletariado— que ellos llamaban también la democracia de masas. Los que detentaban el poder no podían más que suponer que se aceptaba esa autoridad. De ese modo, la creencia se acomodaba a las necesidades y la comodidad de los privi-

legiados. Así fue hasta el día en que las multitudes tomaron las calles y demostraron, y no sólo para sorpresa de los viejos dirigentes, que si el número es suficientemente grande, no es factible una respuesta armada. Esto se produjo primero en Europa oriental, y luego, en los últimos días del verano de 1991, en la Unión Soviética.

Pocas cosas podrían, en fechas muy recientes, haberse hallado más alejadas del pensamiento aceptado y proclamado que la posibilidad de que los acontecimientos explosivos de la Europa del Este pudieran tener un paralelo en los Estados Unidos o quizá en Gran Bretaña. El comunismo había fracasado; el capitalismo triunfaba. ¿Podría alguien ser tan obstinado, tan pesimista, como para sugerir que en el sistema victorioso y en su democracia tan grande, tan alabada, hubiese graves grietas ocultas de modo similar por una fe voluntarista? Las hay, por desgracia. Pero el poder de la satisfacción sobre las creencias es universal; se extiende igual en el tiempo que en el espacio. No lo limitan las relativas trivialidades de la ideología; afecta a todo.

Lo que es nuevo en los llamados países capitalistas —y se trata de un punto vital— es que la satisfacción imperante y la creencia resultante son ahora cuestión de muchos, no sólo de unos pocos. Operan bajo la convincente cobertura de la democracia, aunque de una democracia no de todos los ciudadanos sino de aquellos que, en defensa de sus privilegios sociales y económicos, acuden a las urnas. El resultado es un gobierno que se ajusta no a la realidad o a la necesidad común sino a las creencias de los satisfechos, que constituyen hoy la mayoría de los que votan. Sigue prevaleciendo un consenso tan antiguo como el propio gobierno democrático.

Es preciso añadir unas palabras sobre el tono con que uno escribe un libro como éste. Ese talante ha de ser analítico y no acusatorio, objetivo y, en la medida de lo posible, no comprometido políticamente. Los presidentes y los políticos, individual o colectivamente, pueden ser aconsejados y,

cuando corresponde, condenados. Así pueden hacerlo quienes les ofrecen consejo y orientación. Pero esto carece de sentido en el caso de una comunidad como la que aquí trato. Se pueden describir y analizar su naturaleza y sus tendencias. Las consecuencias de sus accciones pueden ser desafortunadas y lamentables, como se expone aquí a menudo, pero no se puede condenar a los responsables; es inútil culpar o fustigar a una comunidad entera.

El autor de un ensayo como éste debe utilizar, en cierta medida, el método del antropólogo, no el del economista o el del teórico político. Al examinar los ritos tribales de pueblos extraños y diferentes como, por ejemplo, los de una lejana isla de la Polinesia, el estudioso encuentra prácticas y ceremonias que le parecen, a veces, personalmente desagradables y a veces socialmente aborrecibles. Deben observarse pero no censurarse; la censura de una pauta de vida asentada carece de eficacia.

Sucede lo mismo con la economía política de la satisfacción que yo abordo aquí. Es una cultura de gran interés e importancia, o eso obviamente me gustaría creer. De ahí la necesidad de estudiarla y entenderla. Pero no es un sujeto adecuado para la indignación, ni en el que seriamente puedan esperarse reformas. El antropólogo no ataca los ritos sexuales extravagantes, la automutilación grave y la ocasional autoinmolación de la cultura que estudia, ni espera que cambien; ésa ha de ser, en cierta medida al menos, la actitud aquí.

Esto quizá revista especial importancia en mi caso como autor. He vivido casi toda la vida en el mundo de la satisfacción autocomplacida. En cuanto a los beneficios que otorga esta comunidad, no tengo, en lo personal, ninguna queja. Que esta asociación, de hecho identificación, contribuye a mi entendimiento es algo que, desde luego, me gustaría creer. Me previene, sin embargo, con la misma firmeza contra la utilidad de la crítica y, por supuesto, respecto al valor de las peticicones de reformas. La satisfacción se opone con firmeza, por su propio carácter, a lo que la perturba y, a menudo, como en fechas muy recientes, con potente y sonora

indignación. He aprendido esto también por una relación íntima y prolongada, Si no tuviera conciencia personal, experiencia incluso, del carácter de la satisfacción y de su enormemente motivada resistencia al cambio y la reforma, sería factible dudar de mi aptitud para escribir este libro.

2. EL CARÁCTER SOCIAL DE LA SATISFACCIÓN

UNA VISIÓN DE CONJUNTO

En los Estados Unidos, en años recientes, se ha prestado una atención muy patente en la expresión literaria y política a la decepcionante cantidad de individuos y familias que son muy pobres. En 1989, el 12,8 % de la población del país, jóvenes y viejos, vivía por debajo del nivel de pobreza de 12.674 dólares por familia de cuatro miembros, perteneciendo la mayoría de esas familias a grupos minoritarios. Hay graves problemas sociales, de cumplimiento de la ley, de drogas, de vivienda y de salud que se derivan de la concentración de estos desdichados en los núcleos internos de los centros urbanos y, aunque menos visiblemente, en las zonas mineras, manufactureras y agrícolas en decadencia o difuntas, sobre todo en la meseta de los Apalaches, la otrora populosa cordillera próxima al litoral oriental del país.

El número mucho mayor de norteamericanos que viven bastante por encima del nivel de pobreza, y el número considerable de los que viven en un relativo bienestar, han provocado, por otra parte, muchos menos comentarios. Así, en 1988 un 1 % formado por los grupos familiares más ricos tuvo una media de ingresos anual de 617.000 dólares y controló el 13,5 % de los ingresos antes de impuestos, y un 20 % vivió en condiciones de cierto desahogo con unos ingresos de al menos 50.000 dólares al año. Les correspondió el 51,8 % de la renta total antes de impuestos.[1]

1. Estas cifras sólo las redujeron muy modestamente los impuestos. La cuota después de impuestos del 1 % superior fue el 12,8 %; la de los de 50.000 dólares el 49,8 %. Véase el *Greenbook* del Committee on Ways and Means de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, pp. 1308, 1309.

Esta última renta, o gran parte de ella, está a su vez relativamente garantizada por una serie de refuerzos públicos y privados: fondos de pensiones, Seguridad Social, servicios médicos con apoyo y patrocinio público y privado, sostenimiento de las rentas agrarias y carísimas garantías frente a la quiebra de las instituciones financieras, los bancos y las ahora tan famosas cajas de ahorro.

El papel sustancial del Estado en la subvención de este bienestar merece algo más que un comentario de pasada. Cuando se trata de los empobrecidos (punto sobre el que volveré), la ayuda y el subsidio del gobierno resultan sumamente sospechosos en cuanto a su necesidad y a la eficacia de su administración y a causa de sus efectos adversos sobre la moral y el espíritu de trabajo. Esto no reza, sin embargo, en el caso del apoyo público a quienes gozan de un relativo bienestar. No se considera que perjudiquen al ciudadano las pensiones de la Seguridad Social presentes o futuras, ni como depositante, el que se le salve de la quiebra de un banco. Los relativamente opulentos pueden soportar los efectos morales adversos de los subsidios y ayudas del gobierno; pero los pobres no.

En el pasado, los afortunados económica y socialmente eran, como sabemos, una pequeña minoría, un pequeño grupúsculo que dominaba y gobernaba. Hoy representan una mayoría aunque, como ya se ha dicho, una mayoría no de todos los ciudadanos sino de los que realmente votan. Es preciso y oportuno hacer mención a los que se hallan en esa situación y que responden en las urnas. Les llamaremos la Mayoría Satisfecha, la Mayoría Electoral Satisfecha o, en una visión más amplia, la Cultura de la Satisfacción. Hay que insistir, porque es así, en que esto no significa que sean una mayoría de todos los que tienen derecho a votar. Gobiernan bajo el cómodo abrigo de la democracia, una democracia en la que no participan los menos afortunados. Tampoco significa (un punto importantísimo) que por estar satisfechos se estén callados. Pueden estar, como ahora, cuando este libro va a imprimirse, muy enfadados y expresivos respecto a lo que parece perturbar su estado de autosatisfacción.

Aunque la renta defina, en términos generales, a la mayoría satisfecha, nadie debería suponer que esa mayoría sea profesional o socialmente homogénea. Incluye a las personas que dirigen las grandes empresas financieras e industriales y a sus mandos medios y superiores, a los hombres y mujeres de negocios independientes y a los empleados subalternos cuyos ingresos estén más o menos garantizados. También incluye a la importante población (abogados, médicos, ingenieros, científicos, contables y muchos otros, sin excluir a periodistas y profesores) que forma la moderna clase profesional. Asimismo hay un número apreciable, aunque decreciente, de quienes eran llamados en otros tiempos proletarios, los individuos con oficios diversos cuyos salarios se ven hoy, con cierta frecuencia, complementados por los de una esposa diligente. A ellos, como a otros de familias con salarios dobles, la vida les resulta razonablemente segura.

Están además los agricultores que, aunque fuesen en otros tiempos una comunidad muy descontenta, están hoy, si cuentan con el soporte del apoyo gubernamental a los precios, muy bien remunerados.[2] También en este caso predomina, aunque no sea universal, un sentimiento de satisfacción. Están, por último, y su número crece con rapidez, los ancianos que viven de jubilaciones o de otras asignaciones, quienes disponen, para los años que les quedan de vida, de una provisión financiera adecuada o, en ciertos casos, abundante.

Nada de esto sugiere la ausencia de una constante aspiración personal ni la unanimidad de la opinión política. A muchos que les va bien, quieren que les vaya mejor. Muchos que tienen suficiente, desean tener más. Muchos que viven con desahogo, se oponen enérgicamente a lo que pueda poner en peligro su comodidad. Lo importante es que no hay dudas personales sobre su situación actual. La mayoría sa-

2. «La renta media en 1988 de los hogares de productores agrícolas fue de 33.535 dólares frente a los 34.017 dólares de todos los hogares norteamericanos. Pero el 5 % de los hogares de productores agrícolas tenía rentas superiores a los 100.000 dólares frente al 3,2 % de todos los hogares estadounidenses.» *Agriculture Income and Finance: Situation and Outlook Report* (Washington, D.C.: U.S Department of Agriculture Economic Research Service, May 1990), p. 26.

tisfecha considera que el futuro está efectivamente sometido a su control personal. Sus iras sólo se hacen patentes —y puede llegar a serlo mucho, ciertamente— cuando hay una amenaza o posible amenaza a su bienestar presente y futuro; cuando el gobierno y los que parecen tener menos méritos, impiden que se satisfagan sus necesidades o exigencias, o amenazan con hacerlo. Y en especial, si tal acción implica mayores impuestos.

En cuanto a la actitud política, hay una minoría, nada pequeña en número, a la que le preocupa, por encima de su satisfacción personal, la situación de los que no participan del relativo bienestar. O que ve los peligros más lejanos que acarreará el concentrarse en la comodidad individual a corto plazo. El idealismo y la previsión no han muerto; por el contrario, su expresión es la forma más acreditada de discurso social. Aunque el interés propio actúe a menudo, como ya veremos, bajo una cobertura formal de preocupación social, gran parte de la preocupación social tiene una motivación auténtica y generosa.

Sin embargo, el propio interés es, naturalmente, el impulso dominante de la mayoría satisfecha, lo que en realidad la controla. Esto resulta evidente cuando el tema es una intervención pública en beneficio de los que los que no pertenecen a esa mayoría electoral. Para que esta medida sea eficaz ha de sufragarse indefectiblemente con dinero público. En consecuencia, se la hace objeto de un ataque sistemático basado en elevados principios, aunque su falsedad resulte a veces bastante visible. Volveremos sobre ello.

La actuación del gobierno de los Estados Unidos tanto en política nacional como exterior ha recibido muchas críticas en el pasado reciente. Esta actuación deficiente se ha atribuido en gran medida a la incapacidad, la incompetencia o la conducta perversa en general de políticos y dirigentes concretos. Se ha mencionado mucho a ese respecto al señor Reagan y su ya admitida despreocupación intelectual y administrativa, y al señor Bush, con su amor a los viajes y su fe en la oratoria como instrumento primordial de actuación in-

terna. Se ha criticado de forma similar a dirigentes y miembros del Congreso y, aunque con menos estridencia, a los gobernadores y otros políticos de todo el país.

Esta crítica, o gran parte de ella, es errónea o, en el mejor de los casos, políticamente superficial. El gobierno de los Estados Unidos ha sido en años recientes un reflejo válido de las preferencias económicas y sociales de la mayoría de los votantes: la mayoría electoral. Hay que decir y destacar en defensa de Ronald Reagan y George Bush como presidentes, que ambos fueron, o son, fieles representantes del electorado que los eligió. Atribuimos a los políticos lo que debería atribuirse a la comunidad a la que sirven.

La primera característica, y la más generalizada, de la mayoría satisfecha es su afirmción de que los que la componen están recibiendo lo que se merecen en justicia. Lo que sus miembros individuales aspiran a tener y disfrutar es el producto de su esfuerzo, su inteligencia y su virtud personales. La buena fortuna se gana o es recompensa al mérito y, en consecuencia, la equidad no justifica ninguna actuación que la menoscabe o que reduzca lo que se disfruta o podría disfrutarse. La reacción habitual a semejante acción es la indignación o, como se ha indicado, la cólera contra lo que usurpa aquello que tan claramente se merece.

Tal como se ha indicado, habrá individuos (antes solían ser los que habían heredado lo que tenían) que estarán menos seguros de merecer su relativa buena suerte. Y serán más numerosos los intelectuales, periodistas, disidentes profesionales y otras voces que manifestarán simpatías por los marginados y preocupación por el futuro, con frecuencia desde posiciones de relativo bienestar personal. El resultado será un esfuerzo político y una agitación contrarios a los objetivos y preferencias de los satisfechos. Como ya he dicho, no es pequeño el número de los motivados por estas ideas, pero no constituyen una amenaza seria para la mayoría electoral. Todo lo contrario, con su discrepancia dan un agradable aire de democracia a la posición dominante de los afortunados. Demuestran con su actitud elocuente que «la de-

mocracia funciona». Los progresistas en Estados Unidos y los políticos y portavoces laboristas en Gran Bretaña son, en realidad, vitales en ese sentido. Sus escritos y su retórica dan esperanzas a los excluidos y garantizan, al menos, que no son marginados a la par que ignorados.

También surge en defensa de la satisfacción una doctrina económica y social sumamente conveniente, que es en parte antigua y en parte moderna. Como ya se verá, lo que otrora justificaba la posición de la minoría —un puñado de aristócratas o capitalistas— se ha convertido ahora en la defensa favorita de los numerosos satisfechos.

La segunda característica de la mayoría satisfecha, menos consciente pero de suma importancia, y que ya hemos mencionado, es su actitud hacia el tiempo. Sintetizando al máximo, siempre prefiere la no actuación gubernamental, aun a riesgo de que las consecuencias pudieran ser alarmantes a largo plazo. La razón es bastante evidente. El largo plazo puede no llegar; ésa es la cómoda y frecuente creencia. Y una razón más decisiva e importante: el coste de la actuación de hoy recae o podría recaer sobre la comunidad privilegiada; podrían subir los impuestos. Los beneficios a largo plazo muy bien pueden ser para que los disfruten otros. En cualquier caso, la tranquila teología del *laisser faire* sostiene que, al final, todo saldrá bien.

También habrá aquí voces disonantes. Se escucharán, y con frecuencia se respetarán, pero no hasta el punto de la acción. Para la mayoría satisfecha la lógica de la no intervención es ineludible. Por ejemplo, desde hace muchos años existe en el nordeste de los Estados Unidos una preocupación, que se extiende hasta el Canadá, por la lluvia ácida provocada por emisiones sulfurosas de las plantas eléctricas del Medio Oeste. Es cosa sabida que los efectos a largo plazo serán sumamente perniciosos para el medio ambiente, para la industria del ocio, para la industria forestal, para los productores de jarabe de arce, para el bienestar de la zona y la salud de sus habitantes. El coste para las empresas eléctricas y para sus consumidores será inmediato y concreto,

mientras que el beneficio ecológico a largo plazo será difuso, inseguro y discutible en cuanto a la incidencia específica. De ahí la política seguida por los satisfechos. No niega el problema porque ya no es posible; lo que hace es aplazar la actuación. Propone, visiblemente, más investigación, lo que muy a menudo dota a la no actuación de una aureola tranquilizadora y honorable desde el punto de vista intelectual. En el peor de los casos, recomienda que se cree una comisión, cuya función sería analizar el problema y proponer actuaciones o quizás posponerlas. A veces se da el caso aún peor de una actuación limitada, simbólica quizá. Otras amenazas ecológicas a largo plazo (el calentamiento global y la desaparición de la capa de ozono) provocan una reacción similar.

Otro ejemplo del papel del tiempo se ve en las actitudes hacia lo que se llama, con una expresión bastante pomposa, la infraestructura económica de los Estados Unidos: sus autopistas, puentes, aeropuertos, transporte público y otros. Hoy es opinión generalizada que no cubren ni mucho menos las necesidades futuras ni siquiera las normas actuales de seguridad. Hay, sin embargo, una oposición firme y eficaz a gastos y nuevas inversiones en este sector. De nuevo la misma razón, tan convincente: los impuestos y costes actuales son específicos; el beneficio futuro, difuso. Se beneficiarán individuos posteriores y distintos; ¿por qué pagar por personas desconocidas? Se trata, otra vez más, de la insistencia fácilmente comprensible en la no intervención y en librarse así del coste actual. La satisfacción demuestra ejercer aquí una influencia social creciente, más decisiva que en el pasado. La red de autopistas interestatales, las carreteras generales, los aeropuertos, puede que hasta los hospitales y las escuelas de una época anterior y económicamente mucho más austera pero en la que los votantes favorecidos eran muchísimos menos, no podrían construirse hoy.

La preferencia por el beneficio a corto plazo quedó plasmada espectacularmente en la década de los ochenta, como se explicará más adelante, con los continuos déficits presupuestarios de Estados Unidos y en los déficit relacionados y

resultantes de la balanza comercial. El coste potencial para la comunidad electoral favorecida fue aquí sumamente específico. Reducir el déficit exigía más impuestos o una reducción de los gastos, incluidos los importantes para los satisfechos. Los beneficios lejanos parecían, predeciblemente, difusos e inciertos en cuanto al efecto. Nadie puede poner en duda una vez más que los presidentes Reagan y Bush tuvieron o tienen una reacción muy en consonancia con sus electores en esta cuestión. Aunque ha sido inevitable criticar su actuación, o su inactividad, su sensibilidad para apreciar lo que querían sus partidarios políticamente decisivos ha sido impecable.

Una tercera característica de quienes disfrutan de una situación desahogada es su visión sumamente selectiva del papel del Estado. Hablando vulgar y superficialmente, el Estado es visto como una carga; ninguna declaración política de los tiempos modernos ha sido tan frecuentemente reiterada ni tan ardorosamente aplaudida como la necesidad de «quitar el Estado de las espaldas de la gente». Ni el albatros que le colgaron al cuello al viejo marinero sus compañeros de navegación en el célebre poema de Coleridge era una carga tan agobiante. La necesidad de aligerar o eliminar esta carga y con ello, agradablemente, los impuestos correspondientes es artículo de fe absoluto para la mayoría satisfecha.

Pero aunque en general se haya considerado al gobierno como una carga, ha habido, como se verá, costosas y significativas excepciones a esta amplia condena. Se han excluido de la crítica, claro, las pensiones profesionales, los servicios médicos de las categorías de ingreso superiores, el sostén de las rentas agrarias y las garantías financieras para los depositantes de bancos y cajas de ahorro en quiebra. Son firmes pilares del bienestar y la seguridad de la mayoría satisfecha. Nadie soñaría con atacarlos, ni siquiera marginalmente, en ninguna contienda electoral.

También se han favorecido específicamente los gastos militares, a pesar de su magnitud y sus opresivos efectos fiscales. Y se ha hecho por tres razones. Estos gastos, tal como

se reflejan en la economía en sueldos, salarios, beneficios empresariales y subsidios diversos institucionales y para la investigación, sirven para mantener o aumentar los ingresos de un considerable segmento de la mayoría electoral satisfecha. El gasto en armamento, a diferencia, por ejemplo, del gasto en ayudas a los pobres de las ciudades recompensa a una muy acomodada clientela electoral.

Más importante, quizá, los gastos militares, así como los de las operaciones relacionadas con la CIA y, en grado decreciente, del Departamento de Estado, han sido vistos en el pasado como protección vital contra la más seria amenaza percibida a la continuidad de la satisfacción y el bienestar. Una amenaza que procedía del comunismo, que ponía en peligro de un modo claro y directo, aunque remoto, la vida económica y las recompensas de los acomodados. Este temor, a su vez, elevado a veces al grado de paranoia clínica, ha garantizado el apoyo al aparato militar. Y los progresistas se han sentido tan obligados como los conservadores, dado su compromiso personal con la libertad y los derechos humanos, a demostrar con su apoyo a los gastos de defensa que no eran «blandos con el comunismo».

El foco natural de preocupación era la Unión Soviética y sus, en otros tiempos aparentemente leales, satélites de Europa del Este. El miedo a la capacidad nada desdeñable de los soviéticos en producción y tecnología militares proporcionó la principal base de apoyo a los gastos militares estadounidenses. Pero la alarma era geográficamente amplia. Justificó gastos y acciones militares contra amenazas tan improbables como las de Angola, Afganistán, Etiopía, Granada, El Salvador, Nicaragua y, masiva, trágica y costosísimamente, de Vietnam. Sólo la China comunista quedó exenta, a partir de principios de la década de los setenta, de que se la considerase una fuente de temor y de preocupación. Al volverse contra la Unión Soviética y perdonársele su antiguo papel en Corea y en Vietnam, se convirtió en bastión honorario de la democracia y de la libre empresa, papel en el que sustancialmente permanece, no obstante las últimas acciones represivas.

La razón última de que los gastos militares hayan seguido teniendo un tratamiento privilegiado es la capacidad de autoconservación del propio sistema militar y armamentista: su control del armamento que ha de producir, las misiones para las que tiene que estar preparado y, en una medida sustancial, los fondos que recibe y gasta.

Hasta la segunda guerra mundial, los que ocupaban una posición privilegiada en Estados Unidos, y el partido republicano en especial, se oponían a los gastos militares, igual que a todo gasto público. A partir de entonces, la presunta amenaza comunista mundial, como se denominó frecuentemente, produjo un cambio decisivo: los razonablemente preocupados por su propia situación económica se convirtieron en los defensores más enérgicos de las más pródigas inversiones militares. Al desplomarse el comunismo, se plantea un curioso interrogante respecto a cuál será ahora la actitud de los satisfechos. No hay duda, sin embargo, de que el entramado militar, público y privado, seguirá reclamando, apoyándose en su propia autoridad, una cuota importante del apoyo financiero que antes recibía.

Tales son las excepciones que hace la mayoría satisfecha a su condena general del Estado como una carga. El gasto social favorable a los afortunados, el rescate financiero, el gasto militar y, por supuesto, los pagos de intereses, constituyen, con mucho, la parte más sustancial del presupuesto del Estado y la que ha experimentado, con gran diferencia, en fechas recientes, mayor incremento. Lo que queda —gastos para ayuda social, viviendas baratas, servicios médicos para los sin ellos desvalidos, enseñanza pública y las diversas necesidades de los grandes barrios pobres— es lo que hoy se considera como la carga del Estado. Es únicamente lo que sirve a los intereses de los que no pertenecen a la mayoría satisfecha; es, ineludiblemente, lo que ayuda a los pobres. En esto de nuevo el señor Reagan demostró y el señor Bush demuestra ahora una sutil y aguda sensibilidad hacia su electorado. Y lo mismo respecto a otra tendencia de la mayoría satisfecha.

La última característica a mencionar y destacar aquí es la tolerancia que muestran los satisfechos respecto a las grandes diferencias de ingresos. Estas diferencias han sido ya indicadas, lo mismo que el hecho de que la disparidad no sea motivo de serios conflictos. Se respeta aquí una convención general bastante plausible: el coste de la prevención de cualquier ataque a la propia renta es la tolerancia de una mayor cuantía para otros. La indignación ante la redistribución del ingreso de los muy ricos, inevitablemente mediante impuestos, y su defensa, abre la puerta a la consideración de impuestos más altos para los de posición desahogada aunque menos acaudalados. Esto resulta especialmente amenazador dada la situación y las posibles exigencias del sector menos favorecido de la población. Cualquier protesta airada de la mitad afortunada sólo podría centrar la atención en la situación muchísimo peor de la mitad inferior. La opulencia esplendorosa de los muy ricos es el precio que paga la mayoría electoral satisfecha para poder retener lo que es menos pero que está muy bien de todos modos. Y esta tolerancia de los muy afortunados, se afirma, podría tener una sólida ventaja social: «Para ayudar a la clase media y a los pobres, se deben reducir los impuestos de los ricos».

La medida económica más famosa de Ronald Reagan, quizá dejando aparte la aceptación del déficit presupuestario correspondiente, fue el alivio de la presión fiscal a los muy acaudalados. El tipo marginal de los muy ricos fue reducido en 1981 de una tasa nominal del 70 % al 50 %; luego, con la reforma fiscal de 1986 el tipo bajó al 28 %, aunque esto quedara parcialmente compensado por otros cambios fiscales. El resultado fue un generoso crecimiento de la renta después de impuestos para las categorías de renta más altas. Parece que no cabe duda de que el señor Reagan obró en parte motivado por el recuerdo presuntamente doloroso de las cargas fiscales sobre su sueldo en Hollywood. También influyeron en él las ideas económicas adoptadas para justificar la reducción de los impuestos de los muy ricos, vulgarmente, la teoría de que si se alimenta al caballo generosamente con avena, algunos granos caerán en el camino

para los gorriones. Pero estaba también presente, una vez más, la conciencia de lo que quería la mayoría de sus votantes y un Congreso en consonancia. Este electorado aceptó que se favoreciese a los muy ricos a cambio de protección para sí mismo.

Vemos, en resumen, que mucho de lo que se ha atribuido en estos últimos años a la ideología, idiosincrasia o error de liderazgo político tiene hondas raíces en la forma de gobierno norteamericana. Se ha dicho, con frecuencia, en alabanza de Ronald Reagan como presidente, que les dio a los americanos un sentimiento positivo de sí mismos. Esta alabanza está plenamente justificada respecto a la gente que lo votó, y hasta puede que respecto a ese número nada desdeñable de los que, aunque no lo votasen, aprobaron en silencio los muy tangibles efectos de esa política fiscal.

En Estados Unidos, en el pasado, con gobiernos de uno u otro de los grandes partidos, eran muchos los que experimentaban una cierta sensación de desasosiego, de mala conciencia y de incomodidad al contemplar a aquellos que no compartían la buena suerte de los afortunados. De Ronald Reagan no emanaba ningún sentimiento de este género; los norteamericanos estaban siendo recompensados porque se lo tenían bien merecido. Si algunos no participaban, era por su propia torpeza o porque no querían. Así como alguna vez fue privilegio de los franceses, ricos o pobres, dormir bajo los puentes, ahora todo americano tenía el derecho inalienable de dormir en la acera sobre las rejillas de ventilación. Quizá no fuese la realidad, pero era el guión que había decidido el presidente. Y Ronald Reagan lo había ensayado muy bien basándose en su larga y notable formación teatral, no por su realidad, no por su verdad, sino, como si fuese una película o un anuncio de televisión, por su poder de atracción. Y éste era grande. Permitía a los norteamericanos eludir su conciencia y sus preocupaciones sociales y sentirse gratamente satisfechos de sí mismos.

No todos podían sentirse así, desde luego, ni siquiera necesariamente, una mayoría de los ciudadanos en edad de vo-

tar. Y había una circunstancia más, socialmente un tanto amarga, que se ha pasado oportunamente por alto: que el desahogo y el bienestar económico de la mayoría satisfecha estaban siendo sostenidos y fomentados por la presencia en la economía moderna de una clase numerosa, sumamente útil, esencial incluso, que no participa de la agradable existencia de la comunidad favorecida. Paso a examinar ahora el carácter y los servicios de esta clase, que aquí se denomina Subclase Funcional.

3. LA SUBCLASE FUNCIONAL

En el capítulo anterior se ha aludido a las clases. No hay tema en que el pensamiento social norteamericano en su manifestación aceptada y popular sea más insistente que en el de las clases sociales o, más específicamente, en la ausencia de las mismas en Estados Unidos. Tenemos una sociedad sin clases; es algo que señalamos con considerable orgullo. La mitología social de la República se edificó sobre el concepto de la ausencia de clases, sobre la creencia de que, como dijo una vez el presidente George Bush, las clases son «para las democracias europeas o algo por el estilo... no para los Estados Unidos de América. Nosotros no vamos a estar divididos en clases».[1]

Pero la verdad, si es lo bastante obvia e ineludible, se impone. La oratoria presidencial, aunque bien pensada e incluso elocuente, no consigue eliminarla del todo. La moderna alusión a «la subclase» ha pasado al lenguaje norteamericano decidida e irrevocablemente. Se admite que hay individuos y familias que no comparten el cómodo bienestar del americano medio. Esta gente, esta clase, está concentrada, como ya he señalado, en los centros de las grandes ciudades o, menos visiblemente, en granjas arruinadas, como peones agrícolas emigrantes o en comunidades que antaño fueron mineras. O son los pobres más difusos del Viejo Sur y de la región del río Grande en Texas. La mayor parte de la subclase se compone de miembros de grupos minoritarios, negros o gente de origen hispano. Aunque la más

1. Citado en Benjamin DeMott, *The Imperial Middle: Why Americans Can't Think Straight About Class* (New York: Morrow, 1990).

comúnmente aludida es la subclase de las grandes ciudades, ello es, al menos en parte, debido a que su presencia es la más ineludiblemente visible.

Todo esto se admite. Lo que no se admite y, de hecho, es poco mencionado, es que la subclase forma parte integrante del proceso económico más general y, sobre todo, que contribuye al nivel de vida y al desahogo de la comunidad más favorecida. El progreso económico sería mucho más incierto y, sin duda, mucho más lento sin ella. Los económicamente afortunados, sin excluir a los que más lamentan que exista esa clase, dependen fuertemente de su presencia.

La subclase es profundamente funcional; todos los países industriales tienen una en mayor o menor medida y de una forma u otra. Como algunos de sus miembros escapan de la miseria y las penalidades implícitas, es imprescindible su reposición. Pero hemos de añadir que en pocos temas como en éste, se muestra más reticente a expresarse la opinión económica y social, incluso la más sofisticada. Es casi obligada la imagen de un sistema económico y político en el que la exclusión social, aunque desdichada, sea un mal remediable de algún modo. La conveniencia social de los satisfechos reemplaza en este caso, de forma bastante apremiante, a una realidad claramente visible.

La apreciación de esta realidad comienza obligadamente con la definición popular del trabajo. El trabajo, según la óptica convencional, es agradable y beneficioso, es algo que los favorecidos por la ocupación disfrutan en diferentes grados variables. La persona normal está orgullosa de su trabajo.

En realidad, gran parte de los trabajos son repetitivos, tediosos, penosamente agotadores, mentalmente aburridos o socialmente degradantes. Esto es aplicable a diversos servicios domésticos, servicios al consumidor y a la recolección de las cosechas, y lo es también a las industrias que despliegan a sus trabajadores en cadenas de montaje, donde el coste de la mano de obra es un factor importante del precio del producto final. Sólo resulta agradable el trabajo y se dis-

fruta de veras de él, cuando se rompe o se desvincula en parte, el nexo entre el coste de la mano de obra y el precio, lo cual siempre ocurre en los niveles superiores de ingresos. Es una característica básica del sistema económico moderno, aunque raras veces se mencione, asignar la remuneración más alta al trabajo más prestigioso y agradable. Esto es, en el extremo opuesto de aquellas ocupaciones intrínsecamente odiosas que sitúan al individuo directamente bajo el mando de otro, como en el caso de los porteros o los criados domésticos, o aquellas que abarcan una amplia gama de tareas —limpieza de calles, recogida de basuras, conserjerías, ascensoristas— y que tienen una molesta connotación de inferioridad social.

No hay mayor espejismo en la actualidad, mayor fraude incluso, que el uso del mismo término *trabajo* para designar lo que para algunos es monótono, doloroso y socialmente degradante y para otros placentero, socialmente prestigioso y económicamente provechoso. Los que pasan días agradables y bien retribuidos dicen enfáticamente que han estado «trabajando duro», borrando así la noción de que forman parte de una clase privilegiada. Les está permitido decir, claro está, que disfrutan de su trabajo, pero se supone que ese gozo lo comparte todo *buen* trabajador. Hablamos, en un breve momento de sinceridad, de «trabajos forzados» cuando condenamos a delincuentes a esa pena. Pero rodeamos de una común aureola lo que es agradable y lo que, en mayor o menor grado, se padece o soporta.

De lo dicho se deduce uno de los hechos básicos de la sociedad económica moderna: son necesarios los pobres en nuestra economía para hacer los trabajos que los más afortunados no hacen y que les resultarían manifiestamente desagradables e incluso dolorosos. Y es siempre necesario que haya un suministro y una reposición constante de esos trabajadores. Ello se debe a que las generaciones siguientes no quieren reemplazar a sus padres en ocupaciones físicamente agobiantes, socialmente inaceptables, o en algún sentido desagradables; huyen o procuran huir de las tareas pesadas hacia una vida más cómoda y provechosa. Es algo que enten-

demos perfectamente y que aprobamos con firmeza; es lo se pretende lograr en general con la educación. Pero crea la necesidad de un reabastecimiento o de algo menos agradable: mantener a una parte de la subclase en continuo y respetuoso sometimiento.

Para aclarar al máximo estas cuestiones, debemos examinar su solución en la Europa occidental.

En los últimos cuarenta años, en Alemania, Francia y Suiza, y en menor medida en Austria y en Escandinavia, el suministro de trabajadores extranjeros en las tareas para las que no hay ya disponibles trabajadores nativos ha sido algo aceptado y perfectamente organizado. Los que hacen funcionar las fábricas de la antigua República Federal de Alemania, y desempeñan una amplia gama de otras tareas menores son turcos y yugoslavos. En Francia realiza esas mismas tareas el equivalente a una nueva invasión de los moros, un enorme caudal de emigrantes que proceden de las antiguas colonias del norte de África. Suiza ha contado durante mucho tiempo con trabajadores españoles e italianos. El norte industrial de Italia, por su parte, ha dependido mucho del ejército de reserva de los parados del Sur (el Mezzogiorno, más atrasado) y ahora, cada vez más, del norte de África . La economía inglesa se ha apoyado notablemente en el trabajo de emigrantes de los antiguos dominios: India, Paquistán, Bangladesh y las Antillas.

La utilización de estos trabajadores desborda el ámbito de las empresas manufactureras y de las cadenas de montaje de las fábricas y cubre una amplia gama de tareas. Los servicios de restaurantes y domésticos y otros tipos de servicios personales y de trabajos públicos poco elegantes son todos ellos su dominio otorgado. Se dice que sería probable, y hasta inevitable, que los grandes hospitales suizos decayesen y desapareciesen sin el personal doméstico extranjero. Sin ellos no se repararían las carreteras suizas, ni se limpiaría la nieve ni la basura urbana. Son tareas que la fuerza de trabajo suiza autóctona no hace. Ni tampoco, repito, se encargan los trabajadores nativos de las cadenas de montaje ni

asumen las tareas sin prestigio en Alemania, Francia o en el resto de la Europa occidental, salvo en un número ínfimo.

Este sistema, el disponer de esta admitida subclase, tiene otras claras ventajas. Si resulta innecesaria, se la puede enviar a su país o, como es más frecuente, negarle la entrada. Esto se había conseguido en Suiza con tanta precisión en el pasado que el desempleo involuntario ha sido con frecuencia de sólo unos cuantos centenares. Y, sobre todo, estos trabajadores, al llegar de países y ocupaciones (principalmente en la agricultura rudimentaria, pobre y monótona) con ingresos muy inferiores, se quedan impresionados ante su nuevo bienestar relativo. No son, por tanto, tan exigentes en cuanto a salarios y otras condiciones como lo serían los trabajadores locales, y aplaca además sus exigencias el hecho de que, con algunas excepciones progresistas, no son ciudadanos que voten y que participen. Muchos proyectan volver a su patria en cuanto adquieran una cierta capacidad financiera. Y algunos pueden haber entrado ilegalmente en el país, lo que les impone un provechoso silencio.

No se ha considerado mucho a esta emigración, dejando aparte cierta tensión étnica, y aún menos al hecho de que en los años transcurridos desde la segunda guerra mundial ha sido esencial para la vida económica europea. Ello es debido a que los hijos de la antigua clase obrera tradicional han pasado a los empleos más agradables y remunerados, los empleos que también se llaman trabajo. Y se ha dado, incluso, menos importancia a una subclase funcionalmente similar en los Estados Unidos. También ésta tiene un papel que es de los menos conocidos, aunque indispensable, en el capitalismo moderno. Aun así, tanto su carácter como su utilización son bastante más ambiguos y diversos que los de los trabajadores extranjeros en Europa, a los que se les suele llamar trabajadores huéspedes para subrayar su papel aparentemente temporal.

En los últimos años del siglo pasado y hasta la primera guerra mundial, la gran industria norteamericana y las ocupaciones urbanas menos agradables obtuvieron la mayor parte

de su mano de obra de Europa oriental y del excedente laboral del medio rural del propio país. Cuando disminuyó este suministro, pasaron a ocupar su puesto blancos de la meseta de los Apalaches y, en número cada vez mayor, negros del Sur. Las plantas de montaje y los fabricantes de autopartes de Detroit se abastecieron durante un tiempo de los trabajadores de las granjas adyacentes y los pueblos de Michigan y Ontario, así como de inmigrantes que venían de Polonia y otras partes de Europa. Cuando esa generación pasó a ocupaciones personalmente más atractivas o socialmente más prestigiosas, las cadenas de montaje pasaron a surtirse de refugiados de más lejos, de zonas agrícolas y mineras pobres, y de los antiguos aparceros y otros trabajadores rurales pobres del Sur profundo. Con el último reclutamiento Detroit se convirtió en una ciudad de población mayoritariamente negra; la industria del automóvil no habría sobrevivido si hubiese tenido que depender de los hijos e hijas de sus primeros trabajadores. Ni habrían sido asequibles otros muchos servicios públicos y privados.

En tiempos más recientes se ha convertido en fuente general de esa fuerza de trabajo la emigración procedente de México, América Latina y las Antillas. Hace ya muchos años que se tomaron medidas legales para importar trabajadores para la recolección de frutas y verduras, reconociéndose muy concretamente que no hay modo de convencer a un número suficiente de nativos para que se encarguen de ello. Se da aquí algo bastante excepcional: una aceptación legal clara del papel de la subclase.

En la legislación sobre inmigración de 1990 hubo, al menos, cierto reconocimiento oficial de la necesidad general y continuada de mano de obra inmigrante. Aunque gran parte de las discusiones sobre esta medida giró sobre la apertura de puertas a ciertos trabajadores especializados (y, compasivamente, a parientes de emigrantes anteriores), no había duda de ese objetivo más amplio. Habría un reclutamiento nuevo y necesario de hombres y mujeres para hacer las tareas de la subclase. Sólo se evitaba, al parecer, mencionar esa verdad brutal. No se considera correcto decir que la eco-

nomía moderna —el capitalismo— necesita esa subclase, y tampoco, claro está, que debe recurrir a otros países para mantenerla y renovarla.

Es importante indicar y subrayar que la aportación de la subclase no se limita al trabajo agrícola e industrial desagradable. En la comunidad urbana moderna hay, como ya se ha dicho, una amplia gama de trabajos tediosos y socialmente degradantes que exigen mano de obra no especializada, dispuesta y adecuadamente barata. La subclase cubre esta necesidad y hace la vida urbana en los cómodos niveles de bienestar no sólo agradable sino posible. Existe, no obstante, un aspecto más oscuro.

En el centro de las ciudades de los Estados Unidos, y menos espectacularmente en Europa —Brixton y Notting Hill Gate en Londres, zonas de Francia donde hay una elevada concentración de norteafricanos—, existe una amenaza constante de conflicto, delito y desorden social de la subclase. El tráfico de drogas, los tiroteos indiscriminados y otros delitos, así como la desorientación y desintegración de las familias son ya elementos de la existencia cotidiana.

Esto se debe, en una parte sustancial, a que una economía que se expande con menos vigor y una industria que se traslada a emplazamientos económicamente más favorables, han privado a la subclase de los empleos industriales relativamente estables y tranquilos que había antes en las grandes ciudades. Pero también, y sobre todo, a que se ha paralizado la normal movilidad social de ascenso que fue durante mucho tiempo el disolvente del descontento. La subclase se ha convertido en un fenómeno sempiterno y ya no generacional. Ha habido sorprendentemente pocos comentarios sobre por qué las comunidades minoritarias de Nueva York, Chicago, Los Ángeles y otros lugares, antes pobres pero benignas y culturalmente atractivas, son ahora centros de terror y desesperación. La razón es que lo que era un paso que iniciaba el ascenso en la vida económica se ha convertido ahora en un callejón sin salida.

Aunque considerando la vida sórdida a la que está abocada la subclase moderna, sobre todo si se compara con la de la mayoría satisfecha, es asombroso en realidad que el descontento y sus manifestaciones más violentas y agresivas no sean mayores de lo que son. Un motivo, evidente en Europa e importante también en Estados Unidos, es que para algunos de la subclase la vida en las ciudades, aunque insegura, mísera y primitiva sin duda, sigue siendo mejor, aunque muy poco, que la vida de la que escaparon. La gran emigración negra hacia el Norte después de la segunda guerra mundial venía de una existencia rural, típicamente como aparceros, que incluía: vivienda y ropa rudimentarias, carencia de servicios médicos, duros trabajos agrícolas; costes de vida abusivos; poca enseñanza, ausencia de derecho al voto, discriminación racial directa, aceptada e impuesta, y, además, completa invisibilidad. La vida urbana, aunque insatisfactoria, fue una mejora. Lo mismo para los que llegaban de Puerto Rico y, en el pasado reciente, de Latinoamérica. Para muchos la comparación no se establece con los que son más afortunados sino con su propia situación anterior. Esta última comparación, y su recuerdo constante en la cultura, ha tenido, indiscutiblemente, el mismo efecto tranquilizante sobre la subclase americana que sobre la europea. Es una razón poco comentada, junto a la imposibilidad de presentarse como candidatos electorales por su reciente llegada al país o residencia ilegal, de que el peso de la subclase en las elecciones sea relativamente bajo.

Lo más sorprendente, sin embargo, pese a que haya habido brotes de violencia en las áreas urbanas habitadas por la subclase, en especial los motines generalizados de la segunda mitad de la década de los sesenta, es su relativa tranquilidad. Pero esto, y debe quedar claro desde el principio, es algo con lo que nadie debería contar en el futuro. Ha sido así en el pasado porque, como se indicó, la subclase se hallaba en un proceso de transición: venía de una vida peor y tenía la perspectiva del escape generacional. Al cesar este proceso, al hacerse estable y permanente la pertenencia a la

subclase, habría que esperar mayor resentimiento y conflictividad social. No se aceptará el bloqueo del movimiento ascendente de la subclase. Sin embargo, aunque no se aceptara, tampoco se preverá en el curso normal de los acontecimientos.

No corresponde a la naturaleza de la política de la satisfacción, ni esperar ni planificar acciones que contrarresten el infortunio, y hasta el desastre que, aunque predecible y predicho, aguarda en un futuro aún no revelado. Tal planificación, que entraña siempre intervención pública (proporcionar oportunidades de instrucción satisfactorias, servicios sanitarios y viviendas públicas de buena calidad, atención competente a la drogadicción, asesoramiento familiar, pagos adecuados de la ayuda social), choca con la oposición sistemática de la mayoría electoral satisfecha. Según la opinión aceptada y, de hecho, la única aceptable, se considera que es la propia subclase la que ha de ser fuente de su propio socorro y bienestar; según la opinión extrema, necesita el acicate de su pobreza, ya que el apoyo y la ayuda social le perjudicarán. Nada de esto se cree del todo, claro está; pero sirve para justificar la posición y la política de los satisfechos.

4. IMPUESTOS Y SERVICIOS PÚBLICOS

EL EFECTO PERVERSO

Los impuestos tienen un papel sorprendente en la cultura de la satisfacción, como ya se ha observado. Resulta notable esa fuerza compulsiva que impide que el sólo modestamente afortunado no exija impuestos más altos para ese quinto superior de la población, aunque la renta de éste sea ya más que la de los restantes cuatro quintos. Actúa aquí una solidaria aceptación de la desigualdad para defenderse del enemigo común; impuestos más altos para todos.

Como se destacará luego, los impuestos y las actitudes al respecto han llegado a ejercer una influencia decisiva en la dirección y gestión de la economía. En otros tiempos, en la época del triunfo de John Maynard Keynes en la década de los treinta, era ampliamente aceptado que cuando la inflación amenazaba, el gasto público debía ser recortado, en la medida de lo posible, y los impuestos debían ser incrementados a fin de reducir el poder adquisitivo —en lenguaje económico, la demanda agregada— y aliviar así la presión alcista sobre los mercados y los precios. Simétricamente, había que reducir los impuestos cuando la amenaza de recesión exigiese aumentar la demanda de los consumidores. Hoy esa política, aunque subsista en los libros de texto, se ha relegado, desde el punto de vista práctico, a los museos, donde se conservan las numerosas idiosincrasias antiguas del pensamiento económico. Aumentar los impuestos para combatir la inflación es exponerse a que luego, cuando ya no fuera necesario, no pudieran reducirse. Y, por muy justificado que estuviese teóricamente, seguiría siendo un aumento de impuestos.

Hoy, en la era de la satisfacción, lo que los economistas llaman política macroeconómica ha pasado a centrarse no en la política fiscal sino en la política monetaria, o sea, las acciones mediadoras del banco central; en Estados Unidos, la Reserva Federal. Se espera que unas tasas de interés más altas controlen la inflación; en cualquier caso, no significarán ninguna amenaza para los afortunados. Los que tienen dinero para prestar, los de la acaudalada clase rentista, se beneficiarán con ello. En los tiempos modernos una recesión sólo provocará reluctantes descensos de las tasas de interés, no habrá incremento de impuestos: un incremento que podría no ser rescindido luego.

En la práctica económica habitual se considera a las políticas monetaria y fiscal social y políticamente neutrales; sólo se discute la sabiduría de la elección entre ellas, según el momento y las circunstancias concretas. No podría haber mayor error. Hay aquí, y no es un caso excepcional en economía, un enmarascamiento grave de una realidad políticamente incómoda. La tendencia moderna a apoyarse en la política monetaria y el rechazo de la política fiscal —niveles de impuesto y gasto público— procede de la actitud perfectamente razonable y fuertemente adversa hacia los impuestos de parte de la comunidad de los satisfechos. En cuanto al papel de la política monetaria en este contexto, ya volveremos sobre el tema.

Hay una barrera aún más apremiante a los impuestos en la economía política de la satisfacción. Se trata de la notoria asimetría entre quién paga y quién recibe. Los impuestos, que sostienen una parte considerable de los servicios públicos, aunque en modo alguno su totalidad, recaen sobre los satisfechos; los beneficios corresponden a otros. Y, sobre todo, los afortunados del sistema se encuentran con que pagan con de sus impuestos el coste público de la subclase funcional, y, con la reacción más previsible, se resisten a ello. Y de eso nace una resistencia muy comprensible a todo impuesto.

Así, en Estados Unidos, como en los otros países industriales, los más pobres dependen del Estado para obtener

una vivienda subvencionada. No hay ningún país económicamente avanzado —y es un hecho que lamentablemente se pasa por alto— en que el sistema de mercado produzca casas que puedan permitirse los pobres. En Estados Unidos, dependen también del Estado para comer, de los vales de alimentos, la ayuda social y el apoyo a la niñez que impiden la inanición. Los que disfrutan de una situación acomodada se proveen ellos mismos de vivienda y alimento como algo natural.

Y pasa lo mismo con la enseñanza, aunque no sea tan notorio. Mientras los pobres no tienen ninguna alternativa a los centros públicos, los más afortunados pagan por separado los suyos. Éstos son los colegios públicos mejor dotados de las zonas residenciales más prósperas o los colegios privados. En este último caso, los afortunados tienen que pagar dos veces, y una de sus reacciones más comprensibles es la recurrente sugerencia de que se les debería devolver el equivalente de los impuestos que pagan por la enseñanza pública en un bono luego utilizable en los centros de enseñanza privada de su elección. Evitarían así la carga del doble coste de la enseñanza. Pero existe el acuerdo tácito de no exponerlo tan groseramente; la libertad de elección, la libertad de enseñanza y la prudente privatización de la actividad pública son las justificaciones más frecuentemente oídas.

La relación perversa entre impuestos y servicios públicos se extiende más allá. Los pobres necesitan parques públicos e instalaciones recreativas; en las zonas residenciales esto tiene menos importancia y los más acomodados tienen clubs privados, campos de golf y pistas de tenis para disfrutar. Los pobres necesitan bibliotecas públicas; los más afortunados pueden comprar libros y tener bibliotecas propias. Muchos pobres viven en las barriadas de los centros urbanos, donde es necesaria la presencia diaria de la policía; en las zonas residenciales esta protección es menos perentoria y, en cualquier caso, las fuerzas del orden concentran su actividad en servir a los que cómodamente residen allí. Los que pertenecen a categorías de renta aún más elevadas tienen guardias de seguridad privados, cuyo nú-

mero excede ya al de los policías en Estados Unidos. Hay, menos ostentosamente, porteros y sistemas de alarma para alertar y proteger a los residentes de los mejores edificios de apartamentos urbanos.[1] Los hospitales y los servicios sanitarios públicos a cargo del Estado son esenciales para los de menores ingresos; los más acomodados tienen acceso a clínicas y hospitales privados y a seguros médicos. Igual que en el caso de la enseñanza, han de pagar, al final, los servicios médicos públicos y los privados.

De todo lo anterior es de donde procede esa tan extendida actitud actual hacia los impuestos y, en gran medida, hacia el Estado en general. Los afortunados pagan, los menos afortunados reciben. Los afortunados tienen voz política; los menos afortunados, no. Sería un improbable ejercicio de caridad que los afortunados reaccionasen calurosamente ante unos gastos que benefician a otros. Por eso se considera al Estado, con todos sus costos, como una carga sin funciones, algo que es para los afortunados en una medida notable. En consecuencia, hay que reducirlo al mínimo, junto con los impuestos que lo sostienen; de lo contrario, se vería coartada la libertad del individuo.

Y los políticos responden con toda lealtad. Hacer campaña para un cargo prometiendo mejores servicios para los más necesitados a un coste aún más alto es algo que muchos, tal vez todos, consideran un ejercicio de suicidio político.

En el discurso ordinario no se menciona apenas, quizá nunca, la disparidad de intereses entre los que reciben más pero pagan menos y los que necesitan menos pero pagan más. Podría ser una desagradable fuente de inquietud moral. En vez de eso, como ya se ha dicho, se afirma que el gobierno es ineficiente, incompetente, una amenaza para el bienestar privado

1. Robert B. Reich, detallando las cuestiones expuestas con su habitual diligencia, ha descubierto acuerdos especiales de servicios públicos en Nueva York para limpiar las calles en barrios urbanos específicos, aliviando así a los residentes de los efectos del deterioro sanitario del conjunto de la ciudad. Vease «Secession of the Successful», *The New York Times Magazine*, january 20, 1991. Tomado de *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism* (New York: Knopf, 1991).

y, sobre todo, una carga. La manifestación patente de estos defectos son los impuestos; en consecuencia, hay que oponerse a ellos perentoriamente, incluso por razones de justicia. Junto a esta resistencia, no hace falta decirlo, hay una oposición firme, a veces airada, a aumentar los servicios públicos, pues ello parecería justificar una mayor presión fiscal, sin ningún beneficio para la mayoría electoral.

Hay en la política práctica una asociación muy clara entre impuestos y gasto público. El gasto, con excepciones que más tarde serán señaladas y subrayadas, se halla bajo sospecha generalizada como toda actividad estatal y constituye, inevitablemente, una amenaza de mayores impuestos. Y también es cierto el efecto inverso: la oposición a impuestos más altos se considera un medio de limitar las funciones y los servicios públicos. Cualquier incremento de los ingresos fiscales no irá, se sostiene, a cubrir los objetivos necesarios del Estado; se lo apropiarán, en realidad, aquellos cuyo objetivo es el gasto en sí. Se lo apropiarán los «grandes derrochadores» profesionales.

Así, el gobierno de Reagan hizo de la oposición al aumento de los impuestos y, específicamente, de una disminución sustancial del impuesto sobre la renta, un instrumento central de su política. Y el presidente Bush no fue menos concreto: su promesa preelectoral de no aumentar los impuestos fue, y por bastante margen, el más publicitado de sus compromisos políticos. Los dos veían la reducción de impuestos como una estrategia para reducir la actividad pública en su conjunto, salvo las favorecidas excepciones. Ambos respondían claramente no a su visión personal, como algunos creyeron; estaban interpretando correctamente la preferencia evidente de la mayoría electoral satisfecha. Reagan fue apoyado con entusiasmo por este electorado. Cuando Bush pareció desertar mínimamente de esa tónica al aceptar un pequeño aumento de la presión fiscal en 1990, fue severamente criticado.

Hay que destacar una vez más que la reacción de la mayoría satisfecha a los costes y objetivos del Estado tiene un as-

pecto selectivo. Ciertas funciones y servicios públicos cuentan con su aprobación. La defensa es el caso más claro, al servir en el pasado como obvio antídoto contra su miedo profundo, y hasta paranoico, al comunismo. Ahora, a pesar del hundimiento del presunto enemigo, las industrias afectadas siguen apoyándose en su propio poder político.

También el apoyo a las instituciones financieras en quiebra (el rescate de las grandes cajas de ahorro y, más tarde, de los bancos comerciales) es una función pública que se defiende plenamente, por muy notorios que sean el despilfarro financiero y el latrocinio patente que la hacen necesaria. Si las asignaciones para estas operaciones de rescate se hubiesen aplicado a gastos públicos en servicios sociales, se habrían considerado abrumadoras y absolutamente intolerables.

Resumiendo: los impuestos y los servicios públicos tienen efectos dispares sobre la mayoría electoral satisfecha, por una parte, y sobre la subclase por otra, y es esta disparidad la que ha producido, clara y comprensiblemente, las políticas impositiva y fiscal de estos últimos años. Una parte de la comunidad paga los impuestos y vota; otra recibe los beneficios y no vota. Se ha sostenido que, persiguiendo el propio interés de los que tienen voz y voto, deberían reducirse los impuestos y no volver a elevarse de ningún modo visible; deberían reducirse el máximo posible los servicios sociales. No debería haber, sin embargo, ninguna reducción de los gastos privilegiados, sobre todo los de defensa y los de las operaciones de rescate financiero. La consecuencia de la reducción de impuestos sin la correspondiente reducción de los gastos, ha sido un enorme y continuo déficit presupuestario. Ese déficit, financiado por el crédito, ha tenido efectos a largo plazo que incluyen, obviamente, el pago inevitable de intereses, así como el efecto adverso sobre la productividad industrial de unas tasas de interés necesariamente altas. Pero la cultura de la satisfacción no reacciona, como hemos visto, a las consecuencias a largo plazo.

Los gobiernos de Reagan y de Bush no han escapado a la crítica por las políticas que hemos mencionado: el recorte de

gastos en ayuda social y similares, el recorte de impuestos con especiales beneficios para los muy ricos, la oposición a un aumento de impuestos, y el déficit. Se ha dicho que todas estas medidas eran carentes de compasión, perjudiciales para las bases de la política económica e incluso políticamente desaconsejables.[2] Los que no se ha resaltado, ni siquiera mencionado mucho, es que reflejan con precisión el contexto político dominante. Los que siguen estas directrices políticas no han hecho más que reaccionar fielmente a la voluntad de quienes los votan, la mayoría electoral satisfecha. Han sido fieles, en realidad, al principio democrático, siempre teniendo en cuenta que ésta es una democracia en la que, hablando en términos generales, los afortunados tienen la voz y el voto predominantes.

Hay que destacar un último punto: las cuestiones que se analizan aquí no son tema ni para la sorpresa ni para la indignación. No tiene nada de excepcional perseguir el propio interés; es algo ampliamente reconocido y, en muchos aspectos de la vida, con toda justicia. Lo que aquí se pretende es, como siempre, verlo claramente en todas sus manifestaciones y efectos sociales.

2. Por ejemplo, en la obra de Kevin Philips, interesante pero también dolorosa para muchos, *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath* (New York: Random House, 1990).

5. LA LICENCIA PARA LA DEVASTACIÓN FINANCIERA

Los disparates de los ricos pasan en este mundo por sabios proverbios

Para la economía de la satisfacción es básico el compromiso general con el *laisser faire*. No se trata de un principio que se exprese formalmente o no suele hacerse, por lo menos. Se trata más bien de una actitud, del convencimiento de que por la propia naturaleza de las cosas, y sobre todo de la vida económica, al final todo funciona maravillosamente. Nada que suceda en el corto plazo es contrario al bienestar a largo plazo. La intervención del Estado, con su mano que controla o sostiene, no es precisa y, salvo cuando un banco o una gran empresa necesita que la salven o hace falta reforzar la defensa común, nunca es beneficiosa. Es inadmisible que se intervenga en lo que está previsto que salga bien o, repitamos, en lo que saldrá bien a la larga, pese a cualquier posible experiencia adversa a corto plazo o a cualquier advertencia o predicción sobre el futuro.

Todo esto pertenece a la región de la fe tácita. El instrumento específico que garantiza la benignidad, concretamente citado y proclamado, es el mercado. Aquí la autoridad pública tiene absolutamente prohibido intervenir, porque si lo hace dificulta o frustra la operación del mecanismo armónico que garantiza un resultado socialmente beneficioso. Con el mercado, la actitud se convierte en doctrina oficial dominante.

En realidad hace ya mucho que los economistas han admitido que el mercado no produce resultados socialmente óptimos. Hay monopolio y hay numerosas imperfecciones

menores de la competencia. Esto es algo aceptado, lo mismo que lo es, en gran medida, la distribución de poder notoriamente desigual entre empleador y empleado y una distribución intrínseca y enormemente desigual de la renta. Gran parte del análisis económico moderno, que se extiende a la práctica y al debate políticos, se ha ocupado de estos aspectos socialmente menos equitativos del mercado. Programas públicos, muchos de ellos generalmente identificados con el Estado del bienestar (pensiones y jubilaciones, seguro de desempleo, sanidad pública, legislación antitrust, viviendas para los pobres, protección del medio ambiente y del consumidor, impuesto progresivo sobre la renta y apoyo a los sindicatos), han mitigado claramente las desigualdades y crueldades del sistema y han hecho, así, mucho por garantizar la supervivencia del capitalismo. Pero, como hemos visto, a esta actuación se han opuesto invariablemente aquellos cuya posición económica corría mayor peligro por la reacción política o la violencia social resultante de las injusticias del mercado mencionadas. Esto, la reacción a corto plazo, es normal.

Todo esto se acepta o se reconoce al menos como la esencia del debate político actual. Tanto los que apoyan las medidas de ayuda social como los que se oponen a ellas pueden proclamarse defensores del sistema. Lo que no se acepta y, en realidad, no se reconoce, es la fuerte tendencia del sistema económico a volverse perjudicialmente no contra los consumidores, los trabajadores o el público en general, sino, hacia dentro, contra sí mismo. Bajo la cobertura amplia y benigna del *laisser faire* y la licencia específica del mercado, hay fuerzas que desbaratan y destruyen incluso las instituciones mismas que conforman el sistema: las empresas, que comprando, vendiendo y financiando, hacen el mercado. Es un proceso sorprendente del capitalismo moderno; lo que en concreto se destruye es la gran empresa, la sociedad anónima controlada por la dirección. Esta destrucción ha sido especialmente severa en los años de la satisfacción. Casi nadie reconoce aún que se trata de una característica intrínseca del sistema de mercado incontrolado. Aunque se ha destacado mucho en los informes y escritos económicos, se

ha considerado primordialmente un fenómeno episódico y no algo que tiene causalidad interna.

La tendencia autodestructiva del capitalismo moderno empieza con la gran empresa. Hace mucho que se ha aceptado que el poder efectivo pasa en su caso, con firme inevitabilidad, de los propietarios o accionistas a la dirección. Los accionistas son numerosos y dispersos; los votos individuales cuentan poco o, con mayor frecuencia, nada. El accionista carece de los conocimientos requeridos para intervenir en los diversos y complejos asuntos de la empresa; es la dirección la que, en la afirmación más clara de dónde reside la autoridad, selecciona a los miembros del consejo de administración, que representan luego, ostensiblemente, a los accionistas. La eutanasia del poder del accionista y el predominio del poder gerencial fue descrita ya en las décadas de los treinta y cuarenta por distinguidos representantes del mundo académico, entre ellos un conservador militante.[1]

De todo esto procede la anomalía básica de la gran sociedad anónima en el sistema de mercado. No hay doctrina económica seria que no dé por supuesto que la empresa procura maximizar sus beneficios. Para eso existe; cualquier otro objetivo chocaría con la tendencia básica de la naturaleza humana. Haciendo eso y, según Adam Smith, sin proponérselo en realidad, sirve al interés público. El supuesto, aclamado como doctrina teológicamente inmutable, es que maximizan su beneficio los propietarios, los accionistas, los capitalistas.

Pero ahí está la anomalía: es la dirección la que tiene el poder, y la dirección, a pesar de ese poder, ha de supeditar, se teoriza, su propio interés al de los accionistas, que individualmente carecen de poder. Así, dentro de la la teoría justificativa de la sociedad anónima se incorpora tanto el supuesto de la maximización implacable del beneficio como la rendición desinteresada de las ganacias resultantes por parte de los responsables de la maximización.

1. La obra decisiva fue la de Adolf A. Berle, Jr., y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House, 1931). James Burnham, conservador firme, confirmaba el papel dominante de los directivos en *The Managerial Revolution: What Is Happening in the World* (New York: John Day, 1941).

En realidad, el supuesto de la persecución del propio interés es válido. En cuanto gerentes y directivos han escapado al control de los accionistas, han pasado a maximizar crecientemente sus propios beneficios. Lo han hecho en forma de salarios y opciones sobre las acciones; beneficios de jubilación; utilización personal de activos empresariales excepcionalmente caros y diversos, con cierto énfasis especial en los aviones; cuentas de gastos y retribución en especies; paracaídas dorados que protejan de una pérdida de poder; y otras recompensas financieras.[2] En 1980, los principales directores ejecutivos de las trescientas empresas más grandes del país tenían ingresos veintinueve veces superiores a los del trabajador industrial medio. Diez años después, los ingresos de esos mismos directivos eran noventa y tres veces mayores. El ingreso del empleado medio norteamericano disminuyó ligeramente en esos años.[3] Fueron estas recompensas amplias y autoasignadas y el prestigio y el poder asociados a la alta dirección los que atrajeron, como es natural, el interés y la atención intrusas de los que, también naturalmente, preferirían tenerlos para sí. Esto trajo consigo dos de los fenómenos financieros más espectaculares de la década de 1980: el de las incursiones y el tiburoneo empresariales, como se les llamó, para obtener el poder y las recompensas de la dirección, y las adquisiciones de empresas —*buyouts*— por sus propios directivos, inten-

2. Estos beneficios han sido detallados con bastante minuciosidad en uno de los pequeños clásicos de la era de la satisfacción, *Barbarian at the Gate: The Fall of RJR Nabisco* (New York: Harper and Row, 1990), de Bryan Burrough y John Helyar. Entre los lujosos gajes de los ejecutivos en juego en la absorción de RJR Nabisco había una flota completa (llamada la Flota Aérea) de reactores para ejecutivos, complementada con un hangar de la empresa.

En 1991 dos de las revistas de negocios más importantes, *Forbes* y *Fortune*, destacaron y, de hecho, criticaron (sobre todo *Forbes*) el aumento de las retribuciones de los ejecutivos. El informe era especialmente punzante en el caso de *Fortune*, pues el máximo ejemplo de triunfo en la maximización del beneficio personal, identificado como un beneficio total de 39.060.000 dólares en el año 1990, era el de Steven J. Ross, director jefe de Time Warner, propietario entre otras cosas de la propia *Fortune*. Un coejecutivo de la propia empresa, Nicholas J. Nicholas, recibió también bastantes millones ese año. Unos 258 ejecutivos jefes de otras empresas, de un total de 800, tuvieron ingresos anuales superiores al millón de dólares, dando un nuevo significado a la palabra *millonario*.

3. Benjamin N. Friedman, «Reagan lives!», *New York Review of Books*, December 20, 1990.

tando preservar su posición y su renta. Ambas cosas se consiguieron básicamente del mismo modo: tomando dinero prestado contra la garantía de la empresa, para adquirir la totalidad de las acciones a los hasta entonces lánguidos y pasivos accionistas.

Sería difícil concebir un plan más dañino tanto social como económicamente. Ambas operaciones cargaban sobre la empresa una deuda gravosa; los intereses devengados tenían luego prioridad sobre la inversión en una nueva o mejorada planta productiva, en nuevos productos y en investigación y desarrollo. En el caso del mayor y más absurdamente atroz *buyout* apalancado, el de RJR Nabisco, de 1989, hubo cuantiosas pérdidas en el período inmediatamente subsiguiente,[4] y se redujo la inversión de forma drástica en 1990. Un aventurero canadiense de las finanzas, Robert Campeau, se introdujo en algunas de las más grandes y exitosas cadenas norteamericanas de grandes superficies, incluyendo Bloomingdale's y Federal Department Stores, y las dejó en situación de quiebra en muy poco tiempo, al parecer, con ciertas dudas en cuanto a si se podrían encontrar fondos para financiar la futura adquisición de los artículos que tenían que vender.

Después de una absorción o un *buyout* solía haber una venta forzada de algunas partes de la empresa, con frecuencia las más prometedoras y rentables, para reducir la deuda y afrontar los costes de los intereses. Las elevadas cargas por intereses volvían entonces a la empresa vulnerable en caso de una disminución, parcial o general, de los beneficios. Hubo también, como es bien sabido, grandes gastos, sin la menor funcionalidad, por asesoramiento legal y financiero.[5]

4. *The New York Times*, February 6, 1990. La historia de esta demencia está toda en *Barbarians at the Gate*.

5. Mientras RJR Nabisco fue el ejemplo más célebre de la mania de *buyout* apalancada y de absorción empresarial, el caso dañino clásico podría haber sido el de Morgan Stanley and Company, un banco de inversiones proclamadamente conservador, y la absorción de Burlington Industries, el gran complejo textil. Morgan Stanley extrajo de Burlington en honorarios y dividendos especiales unos 176 millones de dólares, dejándola con una enorme carga de deuda con «algunas de sus secciones básicas, como su departamento de investigación... hechas pedazos por las operaciones de reducción de costes», y con una gran emisión de bonos basura con una cotización correspondiente a una fracción de su valor original. *The Wall Street Journal* (December 14, 1990) analizaba por extenso este caso y la cita procede de su reportaje.

El peor desastre financiero quizás haya sido el de las líneas aéreas del país. En este caso, una desregulación mal considerada (la fe en el mercado, una vez más, en un servicio público en que es normal la reglamentación) se combinó con incursiones empresariales y *buyouts* apalancados de gran envergadura. Los resultados han sido cuantiosas deudas, la quiebra de varias de las líneas aéreas más grandes, el cierre de Eastern Airlines y prácticamente de Pan Am, una caótica maraña de tarifas diferentes y rutas disponibles, la imposibilidad de renovar el equipamiento obsoleto y, al final, muy posiblemente, un monopolio del sector por parte de los supervivientes.

La manía de las adquisiciones y fusiones tuvo más efectos negativos. Éstos incluyeron las recompensas económicamente estériles que recibieron los que comerciaron con información privilegiada sobre las ofertas a realizar para la compra de unas acciones concretas. Y luego las pérdidas, en algunos casos quizás saludables, de los atraídos por la posibilidad de grandes beneficios que compraron los valores, principalmente los bonos basura de elevado riesgo y elevado interés, que financiaron las operaciones y acabaron en descuento o impago cuando se hicieron evidentes del todo las consecuencias de la aberración. Estas pérdidas tuvieron efectos posteriores sobre la inversión productiva y, al menos marginalmente, sobre el consumo y el funcionamiento de la economía en su conjunto. Además, siguiendo la tradición más antigua de la vida económica, los mentalmente vulnerables, los que en cierto momento se significaron más importunamente como necios, se vieron separados, como tantas veces antes, de su dinero.

Pero todo fue absolutamente razonable, dada la estructura empresarial y la aceptada motivación del sistema: la maximización del beneficio. Todo estaba, repito, bajo la cobertura benigna del *laisser faire* y del mercado.

No se mencionó, prácticamente, la posibilidad de una acción legislativa o ejecutiva para limitar o reducir al mínimo la destrucción, audiencias, por ejemplo, para obtener

permiso del organismo regulador para toda susbstitución a gran escala de deuda por acciones. La sola mención habría provocado, de todos modos, un rechazo que bordearía la indignación y el ridículo. El sistema de libre empresa asume plenamente el derecho a causarse a sí mismo daños ilimitados.

La manía de las fusiones y adquisiciones fue, sin duda, el más sorprendente ejercicio de autodestrucción de la cultura de la satisfacción. Pero ha habido otras dos notables manifestaciones más de esta tendencia profundamente innata.

La primera de ellas fue la especulación inmobiliaria de la década de los ochenta, centrada en la superficie para oficinas comerciales en las ciudades, pero que se extendió a viviendas caras, sobre todo condominios en las zonas residenciales y de veraneo, y luego a rascacielos arquitectónicamente discutibles en la ciudad de Nueva York y casinos de espantoso diseño en Atlantic City.

Fue enorme, como siempre, la admiración que despertaron la imaginación, la iniciativa y el espíritu emprendedor desplegados. El personaje principal de entre los que recibieron más adulación, propia y pública, fue Donald Trump, brevemente y por su propio esfuerzo y confesión, la personalidad económica más prestigiosa del período.

La admiración se extendió a los bancos más grandes del país y penetró en ellos. Los préstamos fueron en este caso cuantiosos y potencialmente peligrosos, y por ello, dada la naturaleza y la lógica de la banca moderna, se concedieron con una precaución y una discrección mínimas. Las garantías del pequeño prestatario es tradicional que se examinen con meticulosidad implacable; las peticiones del grande van a la cúspide, donde, debido a las enormes cuantías que se manejan, se presupone la presencia de una inteligencia especialmente aguda. Al hombre o la mujer que pide prestados 10.000 o 50.000 dólares se le considera una persona de inteligencia media a la que hay que tratar correspondientemente. Al que toma en préstamo un millón o cien se le otorga la presunción de un talento financiero que propor-

ciona considerable protección frente a cualquier investigación indebidamente escrupulosa. Este individuo trata directamente con los altos cargos del banco o institución financiera; el prestigio de los que ocupan altos puestos en la jerarquía burocrática garantiza que cualquier empleado de categoría inferior se mostrará reacio, temiendo quizá que afecte negativamente a su carrera personal, a oponerse a la decisión final. La consecuencia lógica es que los errores más graves del sector bancario se cometen habitualmente con las mayores sumas, y por los más altos cargos. Así fue en el gran *boom* inmobiliario de la era de la satisfacción.

En este caso el carácter autodestructivo del sistema, aunque más difuso que en el de la manía de las fusiones, adquisiciones y *buyouts* apalancados, acabó teniendo un influjo económico mayor. Se crearon superficies excesivas de edificios ociosos, comerciales y residenciales. Se creyó que, debido a las demandas de espacio de la moderna burocracia de los negocios, la necesidad de ese tipo de construcción era ilimitada. La consecuencia posterior fue que la solvencia de numerosos bancos, incluida la de algunas de las instituciones más grandes y prestigiosas del país, quedó dañada mortalmente o, al menos, en entredicho. Tuvieron un recorte los créditos de los que quebraban o corrían peligro de ello y también de otros, por miedo y como ejemplo. La industria de la construcción sufrió una acusada reducción en su actividad y sus trabajadores quedaron en el paro. Siguió una recesión general. Cualquier aviso a tiempo de lo que estaba sucediendo habría sido excepcionalmente mal recibido, se habría considerado un nuevo ataque al reinado benéfico del *laisser faire* y una intromisión específica en el mercado.

Sin embargo, en consonancia con las excepciones a esta regla, los bancos pudieron ser finalmente salvados, con la fianza del gobierno. Garantizar los depósitos bancarios —una aportación bastante cuantiosa a la satisfacción— era admisible, así como la seguridad de que si un banco es lo suficientemente grande no se le permitiría quebrar. La actuación preventiva del gobierno no era admisible; el rescate gubernamental posterior se consideró sumamente aceptable.

Al mismo nivel que la aberraciones bancarias e inmobiliarias se situó el ejercicio de destrucción financiera que gozó de mayor publicidad: el hundimiento, o, en lenguaje corriente, el escándalo, de las cajas de ahorro. Este proceso, cuyo desarrollo se permitió en la década de los ochenta, apareció al final de la misma como la mayor, más costosa y arriesgada iniciativa pública de todos los tiempos; una iniciativa que incluyó, entre otros delitos, malversación, latrocinio y prevaricación.

El principio básico fue de nuevo impresionantemente evidente y obedecido *laisser faire* unido a la fe en la bondad de la acción del mercado. La visión a corto plazo se impuso a las consecuencias más lejanas. Y cuando esas consecuencias se hicieron públicas hubo una intervención del Estado infinitamente grande y obligatoria.

Las cajas de ahorro, que iniciaron sus actividades ya en el siglo pasado, con diversos nombres, desempeñaron en la economía norteamericana un papel pequeño, meritorio y mayoritariamente anónimo. Atraían en depósito los ahorros de la comunidad local y luego los ponían a disposición de los ciudadanos del entorno inmediato en la forma de préstamos para vivienda. Había una normativa estricta, federal y estatal, sobre los intereses que podían pagar y cobrar y sobre los fines para los que podían prestar. Como la propiedad de la vivienda era un bien social establecido, se dio a estas instituciones estímulo y apoyo públicos en la forma de una modesta garantía del gobierno de los fondos de sus depositarios.

Luego llegó, con la era y la cultura de la satisfacción, el nuevo compromiso imperioso con el *laisser faire* y el mercado y el movimiento resultante hacia la liberalización general. Los bancos comerciales, una vez liberados de normas reguladoras, aumentaron notablemente los tipos de interés asequibles a los depositarios, lo que significó que si las cajas de ahorro similarmente desreguladas pretendían competir, tendrían que pagar tipos de interés superiores a *sus* depositarios. Pero, desgraciadamente, estos pagos tendrían que realizarse con los bajos intereses recibidos de un inventario grande y pasivo de préstamos hipotecarios ante-

riores. La solución, notablemente imprudente, fue otorgar a las cajas de ahorro libertad para fijar los tipos de interés sobre los depósitos garantizados y para pasar de los préstamos para vivienda al ámbito más amplio de otras inversiones, o lo que así se denominó con bastante imaginación. En consonancia con el principio, no se impidió la acción pública en favor de la satisfacción. En vez de eso, el seguro, antes modesto, con que el gobierno federal garantizaba los depósitos se elevó a 100.000 dólares por cada cuenta de las cajas. Nunca resultó tan evidente la visión selectiva del papel del Estado.

Los cambios anteriores se fueron promulgando o instituyendo mayoritariamente a principios de la década de los ochenta. Prepararon el marco para lo que fue, con mucho, la utilización más irreflexiva y gravemente delictiva en la historia de la nación, de fondos que eran, básicamente, públicos. Depósitos garantizados por el gobierno federal y que tenían, por tanto, el respaldo y el crédito del Estado, se ofrecieron por todo el país buscando la tasa de rendimiento más alta. Cosa que ofrecían normalmente las instituciones más dadas al empleo irresponsable o fraudulento de los fondos recibidos. Las pocas tentativas de corregir o restringir esta situación se limitaron deliberadamente considerando que chocaban con el compromiso más amplio de la liberalización.[6] Quienes permanecían aún sometidos a la ineficaz y esquemática reglamentación, llevaron su problema, con bastante éxito, al Congreso. Se reciclaron, así, los fondos provenientes de depósitos con garantía pública, para apoyar carreras de congresistas en un paso innovador, aunque aberrante, hacia la financiación pública de las campañas electorales.

En los últimos años de la década de los ochenta, la experiencia de las cajas de ahorro concluyó explosivamente con la primera, y en muchos aspectos, dramática exposición de los principios públicos implícitos en la era de la satisfacción.

6. Esta incoherencia la hizo explícita el secretario de Hacienda Donald Reagan, un personaje decisivo en el desastre. Se considera que el señor Reagan concluyó este servicio, como más tarde el que prestó en la Casa Blanca, convertido en una de las personalidades políticas más sustituibles de la época.

Se consideró impresionante el coste previsto, quizás unos 2.000 dólares por cada ciudadano norteamericano si se repartiese por igual. Menos impresionante, quizás, fue la percepción de lo que subyacía al desastre. En primer lugar, el compromiso general con el *laisser faire* y el específico con el mercado, que había llevado a la liberalización. Pero también el carácter sumamente selectivo de esos compromisos. Para la cultura de la satisfación, la responsabilidad de hallar una solución al fallo recaía firmemente en el Estado. Los depositantes, grandes y pequeños (la acomodada comunidad rentista), corrían peligro; era necesario por tanto que interviniese el gobierno. Todo el escándalo de las cajas de ahorro fue, repetimos, uno de los despliegues más claros de los principios imperantes en la era de la satisfación, y fue, sin duda, el más inmediatamente costoso.

6. EL SÍNDROME BUROCRÁTICO

Muchos consideran que es trabajo duro, por eso suele proporcionar un sueldo elevado. Se le delega también, por desgracia, compulsivamente

Nadie debería ponerlo en duda: una de las características ineludibles de la vida a finales del siglo veinte es la existencia de organizaciones grandes, complejas y con múltiples capas. Las que, además, son fuente de muchas de las actuales innovaciones. Éstas no son ya el producto distintivo de un cerebro de aguda inspiración, aunque esta fuente de invención siga siendo reconocida; normalmente, son el resultado del esfuerzo conjunto de especialistas con diversas competencias, cada uno de los cuales hace su aportación singular al objetivo común. Cuando las operaciones económicas y públicas se hacen más complejas es necesario aunar distintas habilidades, experiencias, formaciones, especializaciones y diversos grados de inteligencia o, como mínimo, su confiada expresión exterior.

De esta necesidad de cantidad y diversidad de talentos, nace la necesidad de supervisión, coordinación y mando. Esto, a su vez, y dependiendo de la envergadura y la complejidad de la tarea a realizar, puede entrañar varios niveles de autoridad, o lo que se describe como tal. Además, así como la inteligencia y los conocimientos requeridos proceden en gran medida de aquellos cuyas aportaciones se unen y coordinan, lo mismo sucede, en no escasa medida, con el poder dentro de la organización. La gran empresa o la institución pública moderna tiene una autoridad y una

inteligencia internas propias; éstas son, hasta cierto punto, independientes, y están por encima, de las de los individuos a quienes se considera, y que se consideran ellos mismos, al mando. No debería pasarse por alto esto último. El poder que se atribuye al ministro del gobierno que ha ocupado recientemente el cargo sin ninguna experiencia previa en la función asignada, o el alto ejecutivo de la gran empresa a quien se premia por una actuación metódica y disciplinada en las filas de los subordinados, es objeto de una exageración a la que contribuyen los así ensalzados, feliz y hasta diligentemente.

La búsqueda de la satisfacción influye muchísimo, y no debe sorprender que así sea, en la cultura de la gran organización. Esto es evidente en dos aspectos importantes que se derivan de las incomodidades relacionadas con el pensamiento original o discrepante. Interviene también una distinción profundamente asentada, y muy invocada, entre organización privada y organización pública, entre la gran burocracia privada y su gran contrapartida pública. En la cultura de la satisfacción, la primera se considera eficiente y dinámica, mientras que la última se considera mentalmente moribunda, gravemente incompetente y, con frecuencia, ofensivamente arrogante.

En cualquier gran organización ha de haber, en primer lugar, una conciencia bien desarrollada del objetivo común. Esto en la gran empresa moderna se denomina informalmente, y a veces formalmente, política empresarial. En la organización pública, es llamada política oficial o departamental. «Estamos abocados este año a la producción de coches grandes aunque algo menos eficientes en el consumo de combustible; es lo que quiere el consumidor americano.» «La amenaza comunista puede no existir ya, pero nuestra política aún exige una defensa fuerte.»

Todos somos conscientes de que la aceptación de este objetivo formalmente expresado o comúnmente asumido contribuye poderosamente a la satisfacción individual. La resis-

tencia o la discrepancia es contraria al esfuerzo cooperativo imprescindible para el éxito organizativo. En consecuencia, el hombre o la mujer que, aunque con razón, ponga en entredicho la política oficial está atacando una de las condiciones básicas del éxito organizado. Esa condición es aceptar el objetivo común y ponerse a su servicio; ser, según la terminología común, un buen jugador de equipo. Ni que decir tiene que es también la vía que contribuye a la comodidad personal. Pocas cosas son tan agradables, comentaba Tolstoi, como someter la propia individualidad al regimiento. Hay pocas cosas tan desalentadoras, dolorosas incluso, como la actividad mental y la expresión o la acción resultante que perjudica las propias relaciones sociales y laborales, y nada hay más perjudicial para las perspectivas de sueldo y promoción. «Puede que sea un tipo muy brillante, pero no coopera.»

Pero eso no es todo, ni mucho menos. Forma parte de la vanidad humana el que el esfuerzo mental proporcione una satisfacción intrínseca. Esto es cierto para algunos, sin duda; para la mayoría, el esfuerzo mental es algo que resulta excepcionalmente agradable eludir. De esto se deriva el carácter de toda gran organización. Los que la sirven tienen un fuerte compromiso de lealtad a la creencia oficial y por tanto a la actuación oficial. Esto beneficia normalmente a los que someten el pensamiento independiente a la política de la organización. Este sometimiento colabora, a su vez, a la aceptación personal y la armonía social y es fundamental para la cultura de la satisfacción y un potente condicionante de ella. El hombre de la organización es feliz con lo que existe. Este estado de ánimo controla su vida privada, lo mismo que su actitud pública. Nada hay que fomente más la aceptación o indiferencia hacia las deficiencias sociales o el peligro social que hallarse expuesto a los juicios erróneos, las excentricidades y los absurdos de la organización privada. Con la ascensión de la gran empresa se produce una acomodación complaciente a los grandes fallos de la vida pública y, sobre todo, a los que no tienen consecuencias inmediatas para quien los observa.

La segunda vía por la que la moderna organización cultiva la aceptación incuestionada de lo existente en la era de la satisfacción es reduciendo el papel del propio pensamiento. Sobre todo en los niveles superiores de la organización, el pensamiento necesario es un compromiso, quizá más exactamente una molestia, que más que afrontar hay que delegar. El hombre de la organización, al encontrarse con un problema recurre espontánea, automáticamente a un subordinado. Le comunica que se ocupe de él. Éste lo hace recurriendo a un subalterno y la delegación continúa. La cultura de la organización contribuye poderosamente al traspaso de los problemas a terceros, impulsa a eludir la responsabilidad y la actividad intelectual personal. Esto se convierte además en la actitud general del ciudadano. Los que tienen que preocuparse, y actuar son siempre otros. En el mundo de la gran organización, los problemas no se resuelven sino que se traspasan.

Y hay otra consecuencia. El proceso de delegación que acabamos de citar aumenta inevitablemente los niveles de mando y el prestigio relacionado con el mando. Ese prestigio se mide normalmente por el número de subordinados que tiene el individuo: «¿Cuántas personas tiene a sus órdenes?» En consecuencia, aunque la organización, por su naturaleza, tiene una tendencia profundamente estática respecto a la acción, es de un dinamismo implacable en la multiplicación del personal. Con la consecuencia posterior de que el número de los que responden a sus actitudes y pautas de comportamiento tiene también una fuerte tendencia a aumentar. La gran empresa ocupa una posición cada vez más importante en el sector privado de la economía moderna. Según el cálculo ordinario, las quinientas empresas industriales más grandes de Estados Unidos concentran aproximadamente el 60 % de la producción total. Dentro de esas empresas hay una dinámica intrínseca que hace aumentar lo que, en una definición amplia, se denomina personal directivo, y al aumentar su número aumentan los sometidos a la influencia de la cultura de la satisfacción.

Este compromiso con la cultura de la satisfacción es, repetimos, común a toda organización. Y también lo son las tendencias expansivas que amplían el número de los comprometidos. Pero llegamos ahora a una diferencia radical, la que separa la organización pública y la privada. La diferencia gira concretamente en torno al término *burocracia*.

El calificativo normal con que se alude a la organización de la administración pública es burocracia, y la connotación es peyorativa. Esto es especialmente cierto en Estados Unidos. Se considera que los que trabajan en grandes delegaciones u oficinas públicas son un sector inferior de la ciudadanía. Se admite que, como individuos, pueden ser diligentes, agradables y socialmente útiles. Colectivamente son necios, incompetentes y, sobre todo, una carga para la sociedad. Son «burócratas». Hay que hacer, sin embargo, una diferenciación vital entre los funcionaros del sector público que sirven a la cultura y a los objetivos de la satisfacción y aquellos cuyos ministerios son vistos como una amenaza. Los que trabajan en los ministerios que se ocupan de la actividad reguladora, el cobro de impuestos y, sobre todo, los servicios sociales, tienen la reputación plenamente negativa de burocracia. Los dedicados a estas actividades son, colectivamente, intrusos, incompetentes e inútiles. Por el contrario, aquellos que están en el aparato militar, en menor medida los del Ministerio de Asuntos Exteriores, la CIA y los otros servicios de inteligencia y, curiosamente, también en la administración de las pensiones se libran de ese ataque. Se les aplica raras veces el término *burocracia* y casi nunca en tono condenatorio. Los que trabajan en esos lugares no son burócratas y no son, por supuesto, utilizando la expresión habitual, «unos malditos burócratas». Son, en general, funcionarios públicos buenos y leales. Es evidente, repito, que esas agencias y esos ministerios que sirven a la satisfacción tienen una consideración en la actitud y la expresión del público muy distintas de quienes cobran impuestos, socorren a los pobres o hacen cumplir las normas.

El caso de los militares merece especial comentario. Nadie puede dudar de que el Pentágono y sus miembros civiles

y militares se ajustan de un modo excepcionalmente riguroso a la mentalidad burocrática. La política oficial se proclama y acepta allí como algo natural; se renuncia totalmente al pensamiento y a la actuación independiente resultante. Hay una reacción de sorpresa las pocas veces que alguien expresa una opinión independiente. Que hay exceso de personal nadie lo pone en duda; en tiempos pasados, quienes afrontaban días y semanas enteras sin hacer nada en el Ministerio de Defensa, describían su situación diciendo que padecían «pentagonorrea». Sin embargo, el aparato militar está prácticamente exento de las actitudes adversas reservadas, por ejemplo, a la burocracia de los servicios sociales, la que atiende las necesidades tan urgentes de la subclase funcional. El personal civil y especialmente el uniformado que componen el poder militar son aclamados con entusiasmo por el servicio que prestan al país. No se admira ni se reconoce de modo similar a quienes, a menudo con mayor riesgo personal, prestan asistencia a los pobres de las barriadas urbanas.

La lección es evidente para cualquiera que se plantee una carrera en la administración pública. Servir a la defensa nacional, en relaciones exteriores, incluso en la CIA, garantiza la estima de la ciudadanía. Ésa será la recompensa de las actividades públicas que sirven a la cultura de la satisfacción. También se otorga un modesto prestigio a quienes administran o defienden pensiones para los ancianos o soportes a los precios agrícolas o las rentas de campesinos a menudo prósperos. No disfrutarán de similar reputación quienes presten ayuda a familias numerosas o que repartan cupones de alimentos. En este caso, uno será, desgraciadamente, un burócrata.

Hay, quizá, una diferencia más sustancial a señalar entre el funcionario público y el burócrata. Al primero se le escucha con respeto cuando solicita dinero público; las peticiones del último son sólo una carga.

Pero el mayor escape de la reputación adversa de la burocracia se da en el sector privado y se reserva para los que ocu-

pan los niveles superiores de la gran empresa moderna. Su inmunidad a la crítica es decisiva, vital incluso, para la cultura de la satisfacción. Exige consideración especial.

Que la empresa grande y compleja sea una característica esencial de la vida económica moderna es algo que se ha comentado ya suficientemente.[1] Ha sido muy evidente en el pasado, y objeto de muchos comentarios, la esclerosis mental asociada con la burocracia, sobre todo en las empresas aparentemente exentas de las presiones del cambio tecnológico o de los cambios en las tendencias del consumidor. La situación de las industrias siderúrgicas y del carbón y sobre todo de la United States Steel Corporation, que dominaba en otros tiempos la industria, es un capítulo bien conocido de la historia económica del país. La historia de empresas parecidas en Gran Bretaña o en el continente europeo es muy similar. Hoy se considera que la General Motors y, en menor medida, las demás empresas automovilísticas de los Estados Unidos, poseen una cultura empresarial que bordea peligrosamente la decrepitud. A esto se debe, al menos en parte, su disminuida presencia en los mercados nacional y mundial.

La prueba más visible y palpable de la tendencia burocrática de la gran empresa nos la comunica diariamente la prensa financiera, especialmente cuando hay un enfrentamiento de los mercados. Se dice entonces que la empresa se está «desprendiendo» de personal, refiriéndose con ello a los que están en los niveles directivos o burocráticos. (A los miembros de la burocracia empresarial nunca los despiden, despachan o echan, la empresa sólo se desprende de ellos.) El número de los así eliminados por grandes empresas alcanza con frecuencia a millares.

Tal desprendimiento se considera, según los comentarios habituales, como una operación destinada a reducir costes y a conseguir mayor eficiencia. El interrogante que no suele formularse es qué estaba haciendo, en realidad, esa gente de

1. He abordado esto con detalle en *El nuevo estado industrial* (Barcelona, Ariel, 1967, y ediciones posteriores). Me referí allí a los que componen la organización, y sobre todo a los que se ocupan de innovación, como la tecnoestructura, un término que ha tenido cierta aceptación.

la que tan rutinariamente se deshace la empresa. Este hecho es, en realidad, prueba palpable de la tendencia de la burocracia incontrolada a multiplicar personal, de la propensión burocrática a delegar la resolución del problema y la actividad mental necesaria, y a aumentar el prestigio personal aumentando el número de subordinados.

Sin embargo, la gran empresa privada está, en general, exenta de las connotaciones negativas de la burocracia. No es una burocracia sino una empresa. Los que trabajan en ella son ejecutivos, ingenieros, especialistas en marketing, expertos en publicidad o en relaciones públicas, pero nunca, o casi nunca, burócratas. Como en el caso de los miembros del aparato militar o del Ministerio de Asuntos Exteriores, se trata de una exención que en la era de la satisfacción se otorga casi automáticamente a los hombres (y a algunas mujeres) de la organización de la gran empresa.

Se pueden señalar tres conceptos que contribuyen a que la gran empresa y su dirección se mantengan inmunes a las implicaciones adversas de la burocracia. Se dice, en primer lugar, que la gran empresa, a diferencia de la Administración Pública, está sometida a la disciplina del mercado. La acumulación cíclica de personal y la operación recurrente de deshacerse de él, muestran, sin embargo, que no se trata de una disciplina de rigor implacable. Tampoco la economía formal en este mundo de competencia imperfecta sostiene que esta limitación sea especialmente rigurosa. La compensación con frecuencia más que generosa que se asigna normalmente a los altos directivos y que es aprobada por solidarios consejeros nombrados por la dirección, es una prueba más de la elasticidad de la disciplina del mercado. Es muy posible que la asignación de fondos públicos de la que vive cualquier organismo público resulte a veces más limitadora.

También colabora a disfrazar la tendencia burocrática de la gran empresa privada moderna y de su dirección el concepto y la visión que se tienen del empresario. Original, emprendedor, innovador, amante del riesgo, el ejecutivo así des-

crito es una criatura del mercado, de ese mercado que él mismo, se supone, frecuentemente ha descubierto. El empresario es el máximo héroe del economista; es un papel ensalzado por una de las personalidades más famosas de la disciplina, Joseph Alois Schumpeter.[2] He aquí la fuente, la fuerza dinámica, del progreso económico. Y se establece una asociación honorífica, aunque por lo demás improbable, entre ese empresario clásico tan reverenciado y los ejecutivos de la gran empresa. La cúpula de la gran empresa se complace en esa imagen de sí misma y en que así la vean.

Su verdadero homólogo es, sin embargo, el general del ejército que opera con un Estado Mayor grande y sumiso muy por detrás de las líneas de combate y que se imagina dirigiendo los tanques en una lucha feroz e implacable. En los primeros días del gran escándalo de las cajas de ahorro, el principal funcionario de la autoridad reguladora implicada habló en términos exculpatorios de Charles Keating, la figura más notoria de este ataque concertado contra los intereses y el bolsillo de los ciudadanos. Era, se dijo, un «hombre de negocios muy emprendedor».[3] Un empresario puede, sin duda, fracasar, pero no puede hacer ningún mal.

Es pues inevitable que las cúpulas directivas de la General Motors, la General Electric, el Citibank y la Shell, después de abrirse camino y ascender por medio de una burocracia, deseen creer que ellos son también empresarios. Logran con ello quedar exentos de la tacha de burocracia, pues ningún empresario es un burócrata.

Por último, la gran empresa —la gran sociedad anónima moderna— cuenta con la amplia protección de la educación económica convencional. Ésta aún sigue firmemente orientada hacia el mercado competitivo, que está poblado, necesariamente, por numerosos operadores pequeños —de nuevo los empresarios— o, aunque de forma más excepcional, por grandes monopolistas y oligopolistas también plenamente

2. Conocido sobre todo como autor de *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (Cambridge: Harvard University Press, 1934).

3. *The Wall Street Journal*, November 22, 1989.

consagrados a maximizar el beneficio en pro de la empresa. La tendencia burocrática y la motivación concreta de los hombres de la organización no se investigan. El que esa tendencia y esa motivación existen sería aceptado por la mayoría de los economistas, pero son cosas que no se prestan a la geometría y las ecuaciones de la teoría formal. No se considera que correspondan a la enseñanza de la economía. Quizá haya otra razón para que no se las reconozca más: la incompetencia y el letargo burocráticos no serían agradables de enseñar; hacerlo sólo podría provocar preguntas molestas.

Los habitantes de la gran organización moderna, pública y privada, están, como hemos visto, fuertemente condicionados por la cultura de la satisfacción. Pero, como indican las páginas anteriores, la relación es compleja. Todos son burócratas, pero este término se reserva para quienes, en la administración pública, sirven en organizaciones enemigas, o consideradas enemigas, de la satisfacción privada. Los que están desempeñando papeles más acomodaticios son funcionarios públicos o, a veces, héroes de la república. Y hay una oposición notoria de los miembros de la gran organización privada a aceptar el apelativo de «burócratas». La subordinación de la gran empresa al mercado, el halo heroico que rodea al empresario y los dogmas de la educación económica convencional son citados y utilizados para enturbiar cualquier semejanza. Que la cultura de la satisfacción con su aceptación pasiva de la comodidad a corto plazo es la fuerza que rige la organización moderna a gran escala y la gran burocracia es algo de lo que ya no se puede, creo yo, poner seriamente en cuestión.

7. LA ACOMODACIÓN ECONÓMICA (I)

Los economistas se inmiscuyen habitualmente en teoría política, enmascarando juicios normativos con análisis aparentemente objetivos.

CONRAD P. WALIGORSKI

Uno de los logros más firmes de la teoría económica, aunque no necesariamente de los más distinguidos, es su capacidad para acomodar intereses políticos y económicos concretos a su visión del proceso económico, la enseñanza del mismo y la adecuada acción pública. Siempre hay artesanos, a veces de habilidad nada desdeñable, dispuestos a prestar ese servicio.

En la primera mitad del siglo pasado, la era del capitalismo floreciente, David Ricardo y el reverendo Thomas Robert Malthus, las dos voces económicas más influyentes de aquellos tiempos, contemplaron un mundo industrial en el que un puñado de capitalistas exageradamente prósperos y poderosos dominaban la sociedad desde las lúgubres y satánicas fábricas. En aquellas fábricas trabajaban miles de seres humanos, sin excluir niños pequeños, sin ningún poder y a cambio de una miseria que sólo permitía una existencia tristemente limitada. Como ya he indicado, sería difícil diseñar mejor cobertura para esta economía y este orden social tan poco compasivos que la que proporcionaron Ricardo y Malthus. Los salarios, sostenían, erán deprimidos inevitablemente hasta el nivel de subsistencia por la ley natural y concretamente, como insistía sobre todo Malthus, por la ley na-

tural de la procreación, consistente en los hábitos reproductores incontrolables de la especie humana. Forzados por el aumento de la población y la competencia resultante, muy natural, por los puestos de trabajo disponibles, los salarios descendían hasta el mínimo imprescindible para la supervivencia.

Malthus, que era un hombre compasivo, no creía que esta tendencia cruel no tuviese remedio; los sacerdotes al celebrar las bodas debían, pensaba él, advertir contra unas relaciones maritales prolíficas en exceso. Pero mientras no se asentase eficazmente esa planificación familiar, los propietarios de las fábricas y los capitalistas podían aprovechar cómodamente una situación de la que ellos no eran responsables. Podían reaccionar con indignación a cualquier propuesta de intervención gubernamental o sindical, por muy improbable que fuese, porque contravenía el orden natural (y sexual).

No menos oportuno y acomodaticio era, entonces como ahora, el compromiso social con el *laisser faire*, la doctrina que se cree que apareció en Francia en el siglo XVII, aunque siguen discutiéndose sus orígenes concretos. Consiste, como ya se indicó, en la creencia de que la vida económica conlleva incorporada la capacidad de resolver sus propios problemas y que todo se resuelve del mejor modo posible al final.

En Gran Bretaña, en su época de triunfalismo industrial, nada fue más útil que el apoyo dado por la totalmente aceptada teoría económica al libre comercio. Adam Smith insistió en ese apoyo con elocuencia y elegancia. La acomodación fue aquí especialmente clara. Para Gran Bretaña, el país más adelantado industrialmente, el libre comercio era una ventaja clara, y adquirió, como el *laisser faire*, una formidable aura teológica. Pero en Alemania y en Estados Unidos el interés económico era mejor servido por los aranceles. En consecuencia, los economistas más respetados de esos países (el famoso Friedrich List en Alemania, el elocuente Henry Carey en Estados Unidos) hablaban con firmeza en favor de la protección de su «industria nacional na-

ciente», protección, de hecho, frente a los productos del coloso británico.

Ése fue el servicio de la disciplina económica a aquel primer capitalismo. Y tal servicio ha continuado. A finales del siglo pasado, en lo que ha llegado hasta nosotros como los Años Dorados, Herbert Spencer proclamó la doctrina social y económica de la supervivencia de los más aptos (es a él, y no a Darwin a quien debemos esas palabras). Spencer, aunque era británico, fue una personalidad de proporciones heroicas en Estados Unidos, al igual que sus discípulos. El acólito más distinguido de Spencer, William Graham Summer, de la Universidad de Yale, sirvió al electorado poderoso con un lenguaje notablemente explícito: «Los millonarios son un producto de la selección natural... Puede considerárseles con toda justicia como los agentes de la sociedad seleccionados por la naturaleza para una misión determinada. Reciben elevados salarios y viven lujosamente, pero el acuerdo es bueno para la sociedad.»[1]

Thornstein Veblen, que fue, curiosamente, un alumno de Summer, adquirió, debemos decirlo, una fama aún mayor por su tratamiento inconveniente de esa misma doctrina. Abordó a los ricos y a los poderosos en términos antropológicos —sus hábitos de vida eran los de jefes tribales; sus placeres, ritos tribales— y así los describió.[2]

En nuestro siglo, mientras el tono dominante en las finanzas y en la industria se opuso a la política del New Deal de Roosevelt, también lo hicieron, como ya hemos dicho, los economistas más reputados. Alegaban que contravenía los principios del mercado libre, que dañaba la esencial motivación económica y, sobre todo, que parecía subvertir el principio de prudencia en las finanzas y el dinero públicos. A los economistas que aprobaban o defendían el New Deal se les ridiculizaba, y no ligeramente, por su discrepancia e incluso

1. William Graham Sumner, *The Challenge of Facts and Other Essays*, edited by Albert Galloway Keller (New Haven: Yale University Press, 1914), p. 90.

2. Su fama académica procedía también de la reacción de los rectores de las instituciones en las que enseñaba. Éstos, cuando llegaron a conocer, aunque con renuencia, sus teorías y el grave descontento que causaron a los administradores y al mundo de los negocios contiguo, consideraron prudente trasladarle a otra parte.

por su excentricidad. Sólo cuando las ideas básicas fueron ganando aceptación se atrevieron los economistas en general a dar su aprobación.

Voy a abordar ahora la acomodación moderna de la teoría económica a la satisfacción. Ésta se produce a dos niveles. Tenemos, primero, la economía aceptada representada firmemente en los libros de texto, el discurso económico normal y la creencia establecida. Y tenemos, en segundo lugar, lo que ha sido bastante deliberadamente tramado al servicio de la satisfacción y es ampliamente, aunque no universalmente, reconocido como tal.

La acomodación acreditada de la teoría económica a la satisfacción comienza con la fidelidad general a la doctrina, denominada con mayor frecuencia el principio, del *laisser faire*, ya mencionado sobradamente. Según él, la intervención del gobierno, concretamente la regulación gubernamental, es innecesaria y dañina en general para los procesos benéficos de la naturaleza. O, dado que las cosas se resolverán a la larga, es una manifestación de impaciencia.

Así pues, la abrumadora presunción sobre la necesidad de la acción del gobierno es negativa. Ha de demostrarse firmemente la necesidad de cualquier intervención específica; la oposición a ella no se apoya en una demostración empírica, ni únicamente en una teoría formal, sino que tiene bases teológicas más profundas. Se debe tener fe en el sistema lo mismo que se debe tener fe en Dios; en cierta medida son los dos idénticos.

En realidad, esta fe ha estado sujeta a lo largo de los siglos a ciclos de fortaleza y de debilidad. Es fuerte, lógicamente, en la era de la satisfacción. Ha servido a los satisfechos como fuerza sustentadora, quizás en mayor grado que ninguna otra creencia. Apoya el vigoroso compromiso con los intereses inmediatos y el rechazo de los que lo son a largo plazo. (Como argumento definitivo figura, por supuesto, el comentario más citado de John Maynard Keynes: «A largo plazo todos estaremos muertos.»)

El compromiso moderno con el *laisser faire* tiene, sin em-

bargo, sus excepciones. Hay formas de actuación del Estado que, como se vio ya suficientemente en capítulos previos, se cree que están firmemente al servicio de la satisfacción. El rescate de bancos y otras instituciones financieras en quiebra es un caso evidente, al igual que el apoyo al aparato militar: antiguamente la defensa de la nación. Lo mismo las jubilaciones con dinero público para los ancianos más acomodados. Y hay excepciones para numerosos asuntos de menor entidad. El *laisser faire* es una fuerza general pero no restrictiva en la cultura de la satisfacción.

Voy a pasar ahora a otra acomodación económica más específica y no menos parcial. Las doctrinas que se han más obviamente tramado para dar apoyo a la satisfacción se analizan en el capítulo siguiente.

La amenaza general más grave a la satisfacción procede, quizás no haga falta decirlo, de la tendencia intrínseca del capitalismo a la inestabilidad: a la recesión o depresión, con sus efectos adversos no sólo sobre el empleo sino también sobre la renta y el beneficio y al verdadero terror de la inflación.

Ha habido, desde la Gran Depresión de los años treinta, una aceptación generalizada de que el gobierno debe tomar medidas para mitigar o controlar estas manifestaciones de inestabilidad. La administración tiene que tener una política macroeconómica para estabilizar y expandir la economía. Esta aceptación no es del todo unánime; cuando se inicia una recesión en la economía surgen invariablemente predicciones de que será breve y de que se corregirá sola. Interviene aquí de nuevo la teología del resultado benigno: el ciclo económico tiene su propia dinámica benéfica. Pero hoy día se considera necesaria en general una cierta actuación pública, y la acomodación más fundamental a la satisfacción se manifiesta en los detalles específicos de esa acción. Reducidos a sus elementos esenciales, son bastante simples y hasta obvios. Existe, sin embargo, una cobertura mistificadora, altamente funcional, que limita su comprensión por la generalidad de los ciudadanos.

La característica básica de una recesión, o una depresión, es la reducción, por la razón que sea, de la demanda efectiva —de la capacidad de compra— de bienes de capital y bienes de consumo y servicios. El resultado es que disminuyen la producción y el empleo, con un efecto acumulativo cuando grandes empresas y consumidores se encuentran con que ha disminuido su capacidad de compra y reaccionan en consecuencia.

Las causas de la inflación no son las contrarias de modo absolutamente simétrico. Se produce inflación cuando, por la razón que sea, la demanda o capacidad de compra presiona sobre un número significativo de bienes y servicios, permitiendo o forzando un movimiento general alcista de los precios. Pero en el caso de la inflación influyen además poderosos factores microeconómicos, como suelen llamarse, que pueden forzar a los productores a elevar los precios en sectores importantes de la economía. Así, las negociaciones salariales que conduzcan a costes más elevados y fuercen mayores precios o, un caso más espectacular en tiempos recientes, un gran aumento de los precios del petróleo y de la energía, pueden tener un fuerte efecto inflacionista.

Las fuerzas que conducen a la reducción de la demanda que provoca recesión o una depresión, y aquellas que inician una expansión de la demanda, tienen diversas causas, que son profesionalmente ventajosas para los economistas. Es posible que haya una tendencia general, sin causalidad definida, a que los consumidores gasten más o menos, o que los productores inviertan más o menos. Las oleadas de optimismo y pesimismo tienen ya de antiguo un papel declarado en las teorías del ciclo económico. Ha de tenerse en cuenta el efecto del miedo que sigue al colapso de episodios especulativos u otras crisis financieras o bancarias, y el efecto de los aumentos o las disminuciones en la demanda exportadora.

Pero también pueden ser importantes otros factores. De todos modos, la mayoría quedan fuera del ámbito de una política pública eficaz. La oratoria pública destinada a restaurar la confianza del consumidor y a influir en la inver-

sión empresarial, por ejemplo, aunque muy empleada, no ha demostrado ser demasiado útil. En los primeros años de la Gran Depresión las garantías presidenciales de la inminente y segura recuperación se consideraron indicio de una perspectiva aún peor. Tuvieron así una influencia adversa en los mercados bursátiles y, según se consideró, en la confianza de los empresarios.[3] En la dolorosa recesión de 1990-1991, cuando se escribe esto, a diario emana de Washington una oratoria similar.

En realidad, la actuación eficaz contra la depresión o la recesión se reduce a medidas del gobierno destinadas a expandir el gasto de los consumidores y la inversión. La actuación contra la inflación entraña una reducción general de los costes, sobre todo de los salariales o, a veces, de los energéticos, ya que éstos pueden empujar al alza los precios en amplios sectores de la actividad económica. Las alternativas principales son política fiscal, política monetaria y una política que incida en los salarios y otros costes que presionen al alza los precios. La alternativa que se adapta más agradablemente a los principios imperantes de la satisfacción está maravillosamente clara y la analizaremos en seguida.

La política fiscal implica acciones para incrementar o disminuir el flujo de gastos —la demanda efectiva— aumentando o disminuyendo la aportación del Estado al mismo. Esto se logra aumentando o disminuyendo el gasto público y manteniendo invariables los impuestos, o aumentando o disminuyendo los impuestos, sin alterar el gasto. O se logra, también, mediante combinaciones infinitamente variadas de tales acciones.

La política fiscal goza de cierta consideración en la educación y en los análisis económicos académicos. Sin embargo, como ya se indicó, encaja muy mal con los dogmas imperantes del conformismo, pues significa, no hace falta decirlo, una ampliación del papel del Estado. Además, un aumento estratégico de los impuestos para limitar el con-

3. He abordado esto en *The Great Crash*, 1929 (Boston: Houghton Mifflin, 1955, y ediciones posteriores).

sumo y mitigar la inflación no se plantea siquiera; la oposición a los impuestos, sea por la razón que sea, es básica en la cultura del conformismo. Es igualmente imposible el aumento del gasto público para aumentar la demanda efectiva, salvo que sirva a objetivos militares u otros autorizados.

Se recomienda en principio la reducción del gasto como medida antiinflacionista, aunque está sometida al papel preponderante del gasto necesario. Una reducción de impuestos es también posible, pero, como se verá pronto, se afirma que para la reducción de impuestos hay argumentos propios diferentes y justificados propios sin ninguna relación con el ciclo económico.

Durante la década de 1980 se aceptaron, y siguen aceptándose, pese a las lamentaciones retóricas, grandes y persistentes déficit públicos sustancialmente alentadores del consumo privado. La utilización deliberada de gastos e impuestos para el estímulo o el freno de la economía no era aceptable, sin embargo. En los años de la presidencia de Ronald Reagan se sugirió incluso que esa intervención era históricamente obsoleta. Pertenecía a la era difunta de John Maynard Keynes; el tiempo la había dejado atrás. Así, la política fiscal ha sido desechada en la práctica como instrumento macroeconómico.

Antes de considerar la segunda vía de intervención del Estado, la política monetaria, hay un tercer instrumento de gestión económica que se utiliza con menos frecuencia. Se trata de la limitación directa de los costes, y más concretamente de los costes salariales, cuando éstos pueden forzar los precios al alza y causar inflación. Este plan está sometido a una prohibición particularmente rigurosa en la era del conformismo, y en especial en los países de habla inglesa. En Alemania, Japón, Austria, Suiza y Escandinavia se negocian los salarios dentro de los límites de lo que se puede pagar al nivel de precios existente; se trata de una política normal. En Estados Unidos, se considera hoy el control de precios y salarios como una ampliación inconcebible de la autoridad del Estado a pesar de que gozó de una cierta res-

petabilidad en épocas pasadas —durante la segunda guerra mundial, durante la guerra de Corea, informalmente con J. F. Kennedy y, curiosamente, en una congelación general de precios y salarios realizada por Richard Nixon en 1971—. Incluso las medidas para restringir los costes energéticos y conservar los recursos, están más allá de los límites. Lo primero invade un sector gobernado por el mercado que, como siempre, es en último término benigno. Lo segundo —la conservación— se incluye en la prohibición general que afecta a las acciones con consecuencias a largo plazo.

El criterio contrario a la actuación microeconómica para el control de precios admite una excepción. Se da cuando el objetivo es limitar la presión de los costes salariales sobre los precios reduciendo la eficacia, alcance y poder de los sindicatos. Éste fue uno de los mayores triunfos de los primeros años del primer gobierno del presidente Reagan. Una huelga de los controladores de tráfico aéreo se aplastó por la fuerza con unos efectos gravemente adversos, como mínimo, para la moral de los sindicatos en todas partes.

Pero a efectos prácticos sólo la segunda de las grandes líneas de actuación del gobierno contra la inflación y la recesión se corresponde con los dogmas de la satisfacción. Se trata de lo que puede denominarse, un tanto ambiguamente, política monetaria.

Mas la política monetaria no es sólo una alternativa residual, es la alternativa preferida; tiene fuertes valores positivos que coinciden específicamente con los principios imperantes del conformismo. Ya los he mencionado antes; vuelvo ahora a ellos con más detalle.

Lo que causa admiración de la política monetaria en la era de la satisfacción es, en primer lugar, el elemento de mistificación fuertemente asociado con el dinero y su manejo, algo que los economistas han hecho poco por disipar a lo largo del tiempo. Una de las distinciones preferidas del economista es la creencia pública de que tiene acceso privilegiado al supuesto misterio del dinero. Los banqueros y fi-

nancieros gozan en cierta medida de la misma distinción, al menos hasta que se da el caso, no infrecuente, de que sale lamentablemente a la luz algún gran error del optimismo especulativo.

Hemos de diferenciar, desde el principio, lo que es política monetaria de lo que se llama monetarismo. Lo primero alude en general a cualquier intervención de un banco central para controlar el volumen de operaciones de crédito de los bancos comerciales con efectos que se indicarán en seguida. El monetarismo, una doctrina más concreta e imaginativa, cuyo elocuente y diligente portavoz es el profesor Milton Friedman, centra toda política económica en el volumen de la oferta de dinero en circulación: efectivo, depósitos bancarios, cualquier cosa que compre bienes y pague facturas. Sostiene que si este volumen se controla firmemente y sólo se permite que aumente al expandirse la economía, los precios serán estables y la economía funcionará bien por su propia fuerza independiente.

El monetarismo tuvo un papel destacado durante un tiempo en la economía política de la satisfacción. Difícilmente podría concebirse un plan mejor para limitar el papel del Estado y para apoyar la opinión de que toda la vida económica podría funcionar de un modo automático bajo su propia guía. Pero por desgracia la fe monetarista fue indebidamente optimista incluso para los satisfechos. Una rigurosa tentativa de control monetario a principios de la década de los ochenta en Estados Unidos contribuyó a la más grave recesión desde la Gran Depresión. Se eliminaron el poder sindical y la presión alcista resultante sobre los precios, ciertamente, pero esto se consiguió, en una parte considerable, restringiendo la fuerza económica e incluso la solvencia de los empresarios. El monetarismo no murió del todo después de este desastre; se le relegó, sin embargo, a las sombras, donde aún permanece.

Cuando uno llega al mundo más prosaico de la política monetaria y de sus efectos sobre los precios y la actividad económica, el misterio y la magia desaparecen, y de modo casi absoluto, ante el análisis. El efecto práctico de la inter-

vención monetaria sobre la economía se ejerce en último término, como ya se indicó, mediante el control sustancial de los tipos de interés. Elevando o disminuyendo el coste de los créditos a los bancos que la integran, la Reserva Federal de Estados Unidos, como los bancos centrales de otros países, dispone de un medio de control poderoso, aunque claramente imperfecto, sobre los tipos de interés a los que los bancos comerciales y otras instituciones financieras pueden prestar dinero a sus clientes. De esto se deriva el efecto económico.

Una elevación de los tipos de interés disuade al consumidor de pedir dinero prestado y de invertir en la adquisición de viviendas y bienes de consumo duraderos, y se supone también que hace disminuir la inversión y el gasto relacionado de las empresas. Esto tiene como consecuencia un efecto restrictivo sobre el gasto total en la economía —sobre la demanda global— y en último término un control de la inflación. La política opuesta, recurrir a tipos de interés más bajos, menor coste del crédito, se adopta para lograr el efecto inverso. He aquí, adecuadamente desmitificada, la política monetaria.

Los economistas pusieron en duda, en realidad, en el pasado la simetría de este proceso: la metáfora utilizada es que se puede arrastrar un objeto por el suelo tirando de él con una cuerda, pero no se lo puede impulsar, desgraciadamente, con una cuerda. La política monetaria puede arrastrar hacia abajo la actividad económica; pero desde luego no puede empujarla hacia arriba. Esto no se considera una descalificación imperativa por los devotos de la política monetaria y los muchos que observan con respeto sus actuaciones.

Que la política monetaria sirve con firmeza a la satisfacción es indudable, pues precisa un aparato estatal casi nulo, aparte de la burocracia insignificante del banco central. El sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos está exento por ley del control de la autoridad legislativa y ejecutiva; es independiente. Se acepta que esta independencia se halle sometida a presiones del presidente y de otros poderes públicos, y está comprometida más concretamente por una rela-

ción íntima y estatutaria con los bancos comerciales y, menos formalmente, con la comunidad financiera en su conjunto. Esta última tiene el derecho aceptado a emitir juicios públicos sobre la política del banco central, y ningún director de la Reserva Federal sería considerado aceptable si fuese objeto de una severa crítica por parte del mundo de la banca. En la realidad práctica, jamás se ha juzgado precisa ninguna crítica de ese género.

A la comunidad financiera le causa una satisfacción explícita una política activa del banco central. Da mucha importancia al control de la inflación, y en la comunidad más amplia de la satisfacción se teme más a la inflación que al desempleo. Se preocupa sobre todo por los tipos de interés que compensan de sobra la tasa de inflación, y procura también impulsar al banco central a actuar con firmeza contra la inflación, con más firmeza que contra la recesión. La asimetría de actitud es muy patente aquí, aunque se destaque poco en la era de la satisfacción.

Los tipos de interés elevados recompensan, como dijimos ya, con rentas a una parte muy considerable y muy influyente de la comunidad de la satisfacción. En la mitología aceptada, la política del banco central es socialmente neutral. En realidad, y como ya indicamos antes, favorece firmemente a la clase rentista, un grupo que es acaudalado y tiene capacidad de expresión. Es un hecho ineludible, sin duda, que los que tienen dinero para prestar es improbable que tengan menos dinero que los que no tienen dinero para prestar: una verdad económica que es comparable al intachable comentario atribuido a Calvin Coolidge de que cuando hay muchas personas sin trabajo se produce paro. En la década de 1980 la renta personal procedente de pagos de intereses aumentó de 272.000 millones de dólares a 681.000 millones de dólares, es decir en un 150 %. Las rentas salariales aumentaron en un 97 %.

Y hay aún más confirmación. La década de los ochenta fueron años de déficit enormes y persistentes en el presupuesto de Estados Unidos. Estos déficit no escaparon a la noticia o la crítica. Sin embargo, los elevados tipos de inte-

rés con que se controló la inflación provocaron pocos comentarios adversos, debido, ciertamente, a que fueron muy bien recibidos por sus beneficiarios y coincidían plenamente con el talante de la satisfacción.

Todo esto tiene, claro está, su reverso. Como ya se ha indicado, los tipos de interés elevados, la contrapartida inevitable de una política monetaria activa y combinada, sobre todo, como en la década de 1980, con un presupuesto y política fiscal blandos, actúan contra la inflación desalentando el crédito a la empresa y a las inversiones. Y actúan de modo similar contra los créditos personales y el consumo. El crédito a la empresa es en general para maquinaria e instalaciones nuevas y mejoradas; el crédito personal es en una medida sustancial para viviendas. Por tanto, un efecto primario de una política monetaria activa es desalentar la inversión para una mejor actuación económica y para la construcción de viviendas. El resultado inevitable a largo plazo es una menor eficiencia, y, por tanto, una industria menos competitiva, déficit de viviendas y gente sin hogar en la calle. Y eso es lo que ha sucedido.

Ha habido también, en el pasado reciente, otros efectos. El déficit en las cuentas públicas ha tenido como consecuencia que el pago de los intereses constituya un sector creciente del presupuesto. Además, los altos tipos de interés real han atraído fondos del extranjero y, como consecuencia de la conversión de otras monedas en dólares, se ha producido una tasa de cambio de este último artificialmente alta, cuyo resultado ha sido una fuerte prima a las importaciones y, paralelamente, un precio adverso para las exportaciones. El déficit comercial resultante ha hecho que Estados Unidos pasase de ser el mayor acreedor del mundo a ser, sin competidor que se le aproxime, el mayor deudor. Esto ha producido un efecto importante sobre la disponibilidad de moneda para uso exterior, una de las dos columnas de la política exterior (cuestión que abordaremos en seguida). Pero los costes más altos del interés en el presupuesto y el efecto sobre la política exterior y la posición en el exterior de la na-

ción eran consecuencias a largo plazo y, como ya se ha dicho repetidamente, la cultura de la satisfacción ignora tradicionalmente lo que sucede a largo plazo. Produce una cierta satisfacción el descubrir que existe una admirable coherencia en esta cultura y en sus actitudes.

8. LA ACOMODACIÓN ECONÓMICA (II)

LA MANIPULACIÓN

Como ya se ha dicho en el último capítulo, la economía acreditada, la principal corriente económica como se la llama a menudo, ha otorgado durante varios siglos su bendición y aceptación a la creencia útil, a lo que los social y económicamente más favorecidos desean o necesitan creer. Esta economía tiene, insisto, una reputación impecable; empapa e incluso domina los análisis y las publicaciones de los profesionales, los libros de texto y la enseñanza académica.

Esto es especialmente cierto respecto a un elemento aprobado de política económica, es decir, la política monetaria. Goza de gran consideración académica como instrumento para impedir o mitigar la inflación y la recesión o depresión, a pesar de su eficacia discutible, sobre todo frente a una disminución de la demanda y a la recesión. No se menciona que es la forma de desviar la acción lejos de las incomodidades de la política de impuestos y del gasto público, y también de una política de precios y salarios que beneficia a una clase rentista grande y financieramente influyente; y que no es, por supuesto, ni económica ni socialmente neutral.

En contraste con esto, hay corrientes de pensamiento económico y de opinión importantes para la satisfacción que no gozan del respeto académico. Se les otorga un aire de manipulación aparentemente amañada *a posteriori* para justificar el interés particular o la necesidad concreta a que responden. Esto podría ser erróneo e incluso injusto; casi todos los autores, sea cual sea su servicio a un interés concreto, por muy visibles que sean los aplausos y las recompensas

pecuniarias, son capaces con poco esfuerzo personal de hallar coherencia y virtud académica en sus propias opiniones. Así puede ser en este caso.

Para servir a la satisfacción había, y hay, tres exigencias básicas. Una, defender una limitación general a la intervención del Estado en la economía; ha de ser una doctrina que ofrezca una presunción adecuada contra a la intervención pública. La amplia fidelidad al *laisser faire* ya se ha destacado lo suficiente. Lo mismo vale para las posiciones favorables de Ricardo, Malthus y Herbert Spencer. Pero estos nombres no son conocidos en general, y en el caso de Malthus y Spencer existe una connotación un tanto adversa; no son autoridades que puedan citarse fácilmente o que sea prudente citar. Hace falta un nombre con una reputación impecable e indiscutible.

La segunda necesidad, más específica, es encontrar justificación social para la posesión y persecución ilimitadas y desinhibidas de riqueza. Esta justificación no puede apoyarse en el disfrute de la riqueza por los ricos, aunque ese disfrute pueda ser indudable. Hace falta demostrar que la búsqueda de la riqueza o incluso del bienestar menos espectacular sirve a un objetivo social respetable, serio incluso.

Tiene la misma importancia aquí la necesidad de hallar una justificación que no abra un abismo entre los que son ricos y los que ocupan simplemente una posición desahogada; de no ser así, podría aparecer un conflicto nocivo dentro de la cultura de la satisfacción. La defensa del rico ha de parecerle beneficiosa —esencial quizás— al que sólo disfruta de una posición confortable.

El tercer elemento que hace falta es justificar un sentimiento menor de responsabilidad pública hacia los pobres. Es preciso que se pueda considerar a los situados en un nivel de pobreza, los miembros de la subclase funcional y socialmente inmovilizada, artífices de su propio destino en algún sentido real. De otro modo podrían pesar, aunque fuese marginalmente, sobre las conciencias de los satisfechos. Podría haber un sentimiento inquietante, aunque fuese fugaz, de desasosiego, y hasta de culpa. ¿Por qué es uno tan feliz

mientras hay tantos que luchan por sobrevivir o que fracasan en la lucha? Esto podría ser psicológicamente desagradable y, si se llegase a los exagerados extremos de que la filantropía y la caridad fuesen socialmente ineludibles o, lo que sería aún peor, que lo fuese la intervención del Estado, podrían tener como consecuencia indeseables gastos personales.

Para ser útil a estos fines, hay que subrayarlo, la doctrina necesaria no ha de estar sometida a una prueba empírica seria. O quizás no necesite siquiera, como se indicará ahora, ser seriamente convincente. Lo importante es que haya una doctrina alegable a mano; es esa disponibilidad y no la sustancia lo que sirve.[1]

La voz en apariencia más disponible e influyente, en favor de la causa general contra la indeseable intervención pública, o más concretamente, contra la parte de ésta que no está al servicio de la satisfacción, ha sido la de Adam Smith. Se supuso que la doctrina necesaria procedía de su obra, verdaderamente memorable, *Un análisis sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776, el año de la independencia de los Estados Unidos. Adam Smith es el nombre más famoso en economía. *La riqueza de las naciones* continúa siendo al cabo de dos siglos, el título más conocido entre las obras sobre economía. Había, por tanto, razones convincentes a favor de Smith como portavoz de la economía de la satisfacción y por ello fue elegido. Hubo en este caso una gran dosis de manipulación, en gran parte con una relativa ignorancia por parte de los implicados. Los acólitos presidenciales de la Casa Blanca de Reagan llevaban corbatas con la imagen del maestro.[2] Creían y ase-

1. Es una consideración que se hace Kevin Phillips en *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath* (New York: Random House, 1990). «Los conservadores en 1918 —comenta— no podrían haber llevado tan lejos la política pública sólo con un punto de vista de Cámara de Comercio. Ninguna mentalidad meramente contable podría haber popularizado un programa que favorecía casi seguro a los ricos a costa de otros...» (p. 59).

2. Véase Peggy Noonan, *What I Saw at the Revolution: A Political Life in the Reagan Era* (New York: Random House, 1990).

guraban que estaban al servicio del profeta verdadero. Su papel controlador se expresaba sucintamente así: «Estamos volviendo a las fuentes.»

Quizás sea una lástima que pocos, quizá ninguno, de los que citaban así a Adam Smith hubiesen leído su gran libro. Smith fue en realidad el supremo pragmático y, entre de otras cosas, aceptaba plenamente un papel necesario y útil del Estado: «La posición de Smith sobre el papel del Estado en una sociedad capitalista se aproximaba a la de un progresista americano moderno del siglo XX.»[3] Smith expresaba también dudas alarmantes respecto a algunas de las instituciones capitalistas más estimadas de nuestra época.

Se oponía clara y tajantemente al apoyo mercantilista del Estado a la gran clase comerciante, pues ello hubiera otorgado a ésta grandes privilegios arancelarios y monopolistas. Smith quería libertad de comercio, impulsada por la fuerza universal del propio interés. Veía, a su vez, a esta fuerza como la motivación que orientaba la vida económica hacia resultados socialmente beneficiosos. He aquí su famosa mano invisible.

Sin embargo, se oponía profundamente a las sociedades anónimas, a las grandes empresas que ahora llamamos corporaciones: «De los directores de estas empresas... siendo administradores más bien del dinero ajeno que del suyo propio, no se puede en realidad esperar que lo controlen y administren con la misma atención constante con que los socios de una sociedad limitada suelen controlar su propio dinero... En consecuencia, prevalecerán siempre la negligencia y el derroche, en mayor o menor grado, en la gestión de los negocios de una empresa de ese género.»[4] A los defensores modernos de la libre empresa les resultaría profundamente desconcertante el ataque de Smith a las grandes sociedades anónimas modernas.

Se censurarían también sus opiniones sobre el Estado y los servicios públicos, pues Smith insistía en que un país civili-

3. Spencer J. Pack, *Capitalism as a Moral System: Adam Smith's Critique of the Free Market Economy* (Brookfield, Vt.: Edward Elgar, 1991), p. 1.

4. Adam Smith, *Wealth of Nations*, part 3 (New York: P. F. Collier and Son, 1902), p. 112.

zado tiene gran cantidad de gastos necesarios que no lo son en absoluto en un país, según su expresión, «bárbaro». Su actitud respecto a los impuestos sería también molesta, pues le atraía mucho la idea de un impuesto proporcional sobre la riqueza.

Si Smith visitase hoy Estados Unidos le preocuparía sin duda, siendo como era un hombre pragmático, la amplia relegación de los centros urbanos a una barbarie primitiva. Percibiría con inquietud que un poder militar fuerte y parcialmente autónomo había unido la industria y al Estado de un modo que, bajo el nombre mercantilista, él había deplorado severamente. Notaría la liberalización general —la liberación de la industria, el comercio y las finanzas de la intervención y supervisión del Estado— que estaba realizándose en su nombre. No le complacería sobremanera que al aplicarse la liberalización a las cajas de ahorros, la garantía pública de los depósitos se hubiese mantenido y que eso haya llevado al uso autorizado, la malversación y la apropiación fraudulenta de lo que, en esencia, eran fondos del gobierno. Había aquí de nuevo, claramente, una asociación mercantilista entre el Estado y la acumulación pecuniaria privada. Smith no habría sido un firme defensor de los objetivos generales de la era de la satisfacción. Esto se habría descubierto, repito, si se le hubiese leído. Quizás, como he dicho, menos que la manipulación deliberada, fue la ignorancia lo que hizo que se utilizase su nombre para apoyar la economía política de la satisfacción.

Para la búsqueda socialmente desinhibida de la riqueza no había ninguna fuente clásica satisfactoria, ni siquiera Smith, por muy imaginativamente que se lo malinterpretara. Ya hemos indicado en el capítulo anterior los problemas que se planteaban con Herbert Spencer y William Graham Summer. Era necesario un trabajo original, lo que legítimamente se llama invención. La más satisfactoria de esas necesarias ideas la aportó George Gilder, un filósofo independiente cuyo libro *Wealth and Poverty*[5] oportunamente publicado y

5. New York: Basic Books, 1981.

bien escrito, adquirió una categoría casi bíblica a principios de la década de los ochenta.

El señor Gilder, con una sinceridad encomiable, reclamaba «la necesidad de la fe», como opuesta a la sustancia, en un capítulo directamente titulado así. Afirmaba que «el progreso material es inevitablemente elitista: hace más ricos a los ricos e incrementa su número, exaltando a unos cuantos hombres extraordinarios que pueden producir riqueza por encima de las masas democráticas que la consumen... El progreso material es difícil: exige de sus protagonistas largos años de diligencia y sacrificio, dedicación y riesgo que sólo se pueden obtener si hay elevadas recompensas».[6] El señor Gilder, considerando que la fe necesaria no podía obtenerse siquiera de la ortodoxia económica oficial, advertía que «el progreso material es enemigo de la economía científica: no puede explicarse o preverse en términos mecanicistas o matemáticos».[7]

Al referirse a acciones concretas, fue específico y categórico: «Los impuestos regresivos ayudan a los pobres.»[8] «El pobre para tener éxito necesita sobre todo el acicate de su pobreza.»[9]

Surgen inevitablemente cuestiones que no emanan de la economía mecanicista o matemática. La mayor parte de la producción moderna, lo que equivale a decir la mayor parte del progreso material, está en manos de grandes empresas, grandes sociedades anónimas; como ya hemos dicho, las quinientas grandes empresas de *Fortune* acumulan aproximadamente un 60 % de la producción industrial de Estados Unidos. La idea de un genio empresarial impulsado en la gran empresa burocrática a un esfuerzo superior sólo por la perspectiva de recompensas ilimitadas resulta como mínimo exótica. La aportación al «progreso material» de la riqueza recibida por herencia es, por decir incluso menos que lo mínimo, un problema. Y un problema aún mayor es el de los enormes incrementos de riqueza de

6. Gilder, p. 259.
7. Gilder, p. 259.
8. Gilder, p. 188.
9. Gilder, p. 118.

la década de los ochenta asociados, como ya se explicó en el Capítulo 5,[10] al «tiburoneo» empresarial, los *buy-outs* apalancados, la promoción de los bonos basura correspondientes, así como los impresionantes beneficios obtenidos en Wall Street por jóvenes industrialmente ignorantes, por las operaciones de arbitraje de Ivan Boesky y las colocaciones de bonos basura de Michael Milken. En la década de los ochenta, el porcentaje de norteamericanos muy ricos (los cuatrocientos de *Forbes* que obtuvieron su riqueza en operaciones financieras) creció enormemente. Y disminuyó precipitadamente la proporción de los que obtuvieron grandes beneficios de la industria, es decir, del claro progreso material.

Nada de esto debería considerarse crítica impropia; lo que consiguió el señor Gilder, como admitió él mismo tan generosamente, fue servir no a la racionalidad sino a la fe. Vio una demanda y la cubrió. Y lo hizo con bastante competencia literaria. Convirtió en socialmente útil, en los términos más firmes, la acumulación desinhibida de riqueza que fue esencial para la era de la satisfacción. Ésta fue la fe que sustentó con gran habilidad.

La fe del señor Gilder contó con el apoyo de numerosos epígonos, y el más elocuente, implacable y eficaz de ellos fue un antiguo editorialista del *Wall Street Journal*, Jude Wanniski. El señor Wanniski había prestado a su vez firme apoyo anteriormente a la doctrina fiscal del profesor Arthur Laffer, la cual fue también de notable utilidad para la cultura de la satisfacción.

Nada podía aportar más a esta cultura que la reducción del porcentaje de la renta que sus miembros tenían que pagar en impuestos. Pero aquí había un problema. Bajar los impuestos a los muy acaudalados significaba reducir el conjunto de la renta pública. Esto podría llevar, a su vez, a un aumento de la imposición sobre la clase media o sobre el contribuyente en general. O, al aumentar el déficit público, podría dar una impresión de irresponsabilidad políticamente negativa.

10. Capítulo 5.

La aportación del profesor Laffer consistió en afirmar que con esa reducción de impuestos, el total de la renta pública no disminuiría sino que aumentaría. Fue, sin duda, un ejemplo especialmente valioso del papel de la doctrina justificadora, aunque alejada de la realidad.

Partiendo de la circunstancia indiscutible de que si no se imponían gravámenes no se recogería ningún ingreso público, y que si los impuestos absorbían todos los recursos no se produciría ninguna renta, el profesor Laffer unió las dos verdades indiscutibles con una curva a mano alzada que mostraba que aumentando los tipos impositivos, el total de los recursos públicos primero aumentaría y luego caería. Se ha asegurado que la curva se trazó originariamente, a muy bajo coste, sobre una servilleta de papel, quizás un *kleenex*, durante una cena en un restaurante de Washington.

En un ejercicio posterior de imaginación, el profesor Laffer pasó a sostener que la presión fiscal había superado en Estados Unidos el punto óptimo, obtenido, como ya dijimos, a mano alzada. En consecuencia, una reducción de los impuestos aumentaría los recursos públicos. Esto sirvió luego para defender la reducción de impuestos en la era de la satisfacción, y especialmente de los tipos marginales superiores de los muy prósperos.

Es evidente que nadie en su sano juicio se tomó en serio la curva y las conclusiones del profesor Laffer. Hay que otorgarle, sin embargo, el mérito de haber demostrado que una manipulación justificativa, aunque evidente, podía ser de gran utilidad práctica. La reducción impositiva de la década de los ochenta fue, en no escasa medida, producto de la invención de Laffer. Aunque no dejó de recibir críticas de sus colegas profesionales, eso no le priva del honor de haber prestado un buen servicio a su electorado.[11]

11. Sin embargo, la historia posterior no ha sido del todo amable con él. Era profesor de la University of Southern California e intentó obtener la candidatura republicana para uno de los escaños del Senado de Estados Unidos por su estado natal pero sólo logró un apoyo insignificante. Posteriormente se encontró en desdichada aunque inocente relación con un caso bastante bien publicitado de fraude privado. Parece ser que el propio profesor Laffer fue víctima del espejismo financiero optimista que tan hábilmente explotó en otros.

Las estadísticas son concluyentes. La renta anual media antes de impuestos del 20 % superior en la distribución de la renta nacional aumentó en moneda constante de 73.700 dólares en 1981 a 92.000 en 1990.[12] Como ya se indicó, la renta del obrero industrial medio disminuyó en esos mismos años.

Con el enriquecimiento socialmente aprobado y la dolorosa progresividad de los impuestos mitigada, seguía en pie el problema de los pobres. Sus demandas, si se oían, podían tener como consecuencia una actuación del Estado costosa y continua. Podían parecer justificar cierta redistribución de la renta de los ricos y los acomodados entre los empobrecidos. También aquí hacía falta una doctrina adecuada.

Y a mediados de la década de los ochenta, podemos decir ya que, predeciblemente, llegó la doctrina requerida. El doctor Charles A. Murray, en un libro que iba sustancialmente más allá de la Curva de Laffer tanto en argumentación como soporte empírico,[13] proporcionó la receta casi perfecta. Aunque Murray expusiese su tesis en términos bastante más elaborados, su esencia era que los pobres están empobrecidos y anclados en la pobreza debido a las medidas gubernativas, sobre todo por las transferencias de la Seguridad Social y otras prestaciones sociales destruidas, se supone, a rescatarlos de su situación. La ayuda se convierte en sustituto del esfuerzo y de la iniciativa personal, que son los dos elementos que aportarían la verdadera solución.

El punto de partida conceptual del doctor Murray para resolver el problema sería «eliminar de raíz toda la estructura estatal y del bienestar social y de compensaciones monetarias para las personas en edad laboral, incluyendo las ayudas a familias numerosas, la sanidad pública, los cupones de alimentos, el seguro de desempleo, la indemnización

12. Testimonio de Robert S. McNamara, antiguo presidente del Banco Mundial, ante el Comité del Presupuesto de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, 30 de julio de 1991.

13. *Losing Ground: American Social Policy*, 1950-1980 (New York: Basic Books, 1984).

laboral, las viviendas subvencionadas, el seguro de invalidez, y todo lo demás».[14] Reconocía, de todos modos, que esto podría resultar excesivo en la práctica, aunque comenta que «a una gran mayoría de la población no le afectaría,[15] no hay duda de que para algunos el sufrimiento sería grave». Por eso mantendría, con ánimo compasivo, la prestación por desempleo. Y se fomentaría la ayuda estatal y local y el apoyo vecinal y la caridad para los incapaces de trabajar y de ayudarse a sí mismos. Pero se cumpliría el objetivo básico de su planteamiento. Los pobres quedarían fuera de la conciencia de los que viven con desahogo y, aún más importante, fuera del sistema impositivo y del presupuesto estatal. El doctor Murray defendió su tesis extendiéndose considerablemente en sus razonamientos, aunque sólo hemos expuesto los elementos esenciales de su útil aportación. Tampoco hay duda alguna respecto a los duros hechos que abordó. El número de norteamericanos que viven por debajo del nivel de pobreza aumentó en un 28 % en sólo diez años, pasando de 24,5 millones en 1978 a 32 millones en 1988. Por entonces, casi uno de cada cinco niños norteamericanos nació en la pobreza, una proporción superior en más del doble a la de Canadá o Alemania.[16]

La base doctrinal de la era de la satisfacción quedó completada con la formulación de Murray: estímulo imprescindible para los ricos, impuesto sobre la renta más bajo sin pérdida de recursos públicos, disminución de los gastos destinados a los pobres y el apoyo intelectualmente impecable de Adam Smith. Estas doctrinas, agrupadas, compusieron lo que se conoció como «economía del lado de la oferta». Esto, en la medida en que tuviera contenido específico, significaba que la política económica pasaría a centrarse no en los factores que afectaban a la demanda agregada de la economía, sino en los que, recompensando la iniciativa y por tanto la producción, expandían la economía aumentando la oferta de

14. Murray, pp. 227-228.
15. Murray, p. 228.
16. Testimonio de McNamara ya citado.

bienes y servicios. Para este fin, los ricos necesitaban el acicate de más dinero, los pobres el acicate de su propia pobreza.

El doctor David Stockman, director del Departamento de Administración y Presupuesto y la personalidad económica más visible, con mucho, del primer gobierno Reagan, dijo, en una entrevista inquietante publicada a finales de 1981,[17] que las doctrinas recientemente adoptadas no eran más que una cobertura útil; el propósito real y más profundo era bajar los impuestos de los más ricos. Sólo era importante la teoría ya mencionada del goteo, en una metáfora menos que elegante: si uno alimenta al caballo con avena de sobra, algo acabará cayendo al camino para los gorriones. Como se trataba de una entrevista en directo provocó cierto revuelo: miembros del nuevo gobierno se inquietaron por la franqueza; algunos críticos aprovecharon muy felices la confesión; y se dijo, aunque luego se desmintió, que el señor Stockman había sido llamado al orden con bastante severidad por su presidente.

El episodio tuvo, en realidad, poca repercusión. El objetivo de las ideas económicas identificadas en este capítulo y por el señor Stockman era justificar la actuación deseada; estaban subordinadas a ella. El servicio que han prestado a la satisfacción tuvo su propia e inequívoca fuerza.

17. Con William Greider, «Education of David Stockman», *The Atlantic*, dicembre 1981.

Antes de examinar de qué modo ha influido la satisfacción en la política exterior de los Estados Unidos, es importante tener en cuenta ciertas características básicas y, de hecho, únicas de este sector de la política y la actuación públicas. Estas características pasan hoy gravemente desapercibidas. En consecuencia, este capítulo debe desviarse brevemente del amplio influjo de la cultura de la satisfacción para situar la política exterior en su contexto público.

La actuación en el campo de la política exterior se halla en general, dejando a un lado grandes emergencias, libre de las exigencias y limitaciones económicas, políticas y hasta intelectuales que dominan gran parte de la acción pública interior. Esta última, debido a su repercusión en los impuestos, los servicios públicos y la regulación, produce una reacción política y pública destacada, mientras que la mayoría de las iniciativas de política exterior no provocan esa reacción. Un cambio en la actitud oficial hacia un país extranjero, aunque pueda salir en titulares y en los noticiarios vespertinos de la televisión, no afecta a la vida del ciudadano medio. Si se trata a un gobierno particularmente represivo u odioso pero con una cortesía y una afabilidad impropias, puede haber críticas, hasta indignación, pero en realidad pocos ciudadanos resultan afectados de modo inmediato en alguna forma concreta. Esta reacción tiene cuando se manifiesta tiene la virtud confortante de ser más retórica que real, y la opinión adversa puede ser fácilmente tolerada sin problema.

Cuando los comentaristas sesudos y la prensa informan de un deterioro en las relaciones entre los Estados Unidos

y algún otro país, el cambio sólo se ha producido, en la práctica, en las actitudes de un número limitado de funcionarios de cada bando. No hay ninguna consecuencia o participación más amplia. Un titular de prensa diciendo que el gobierno estadounidense observa con grave preocupación ciertos acontecimientos en Guatemala, Filipinas o Costa de Marfil sólo significa que ha reaccionado así un puñado de funcionarios del gobierno. Al comunicar su preocupación, ellos *son* los Estados Unidos. Las posteriores consecuencias del acontecimiento son normalmente leves, como también cuando, más tarde, se dice que las relaciones han mejorado.

El carácter político e intelectualmente poco exigente del manejo rutinario de los asuntos exteriores se hace muy evidente si examinamos cómo accede al cargo el personal presuntamente responsable. Con cada nuevo gobierno toman posesión los funcionarios de mayor rango del Ministerio de Asuntos Exteriores, que con frecuencia no tienen preparación previa y que, a menudo, carecen aparentemente de cualificación visible.

Un caso aún más notorio es el de los llamados embajadores políticos, asignados a puestos en el extranjero. Se hacen cargo de su responsabilidad sin experiencia diplomática seria de ningún género y, normalmente, sin el menor conocimiento previo del país al que están destinados, salvo posiblemente, en circunstancias favorables, el nombre de la capital. Aunque la práctica es objeto de esporádicas críticas, no se tiene noticia de que haya causado graves daños.

La segunda característica, estrechamente relacionada de la política exterior, es el beneficio característico que otorga a los que la ejercen. Los miembros del gobierno cuya responsabilidad se centra en la administración y la política internas gozan, indiscutiblemente, de una cierta distinción que nace de la identificación con el prestigio y el poder de la gran República; ése es el motivo de que tantas personas persigan tan tenazmente algún cargo. Pero siempre está presente el lado oscuro en la reacción negativa de la parte de la ciudadanía que considera que sus acciones oficiales le son

adversas en algún sentido. Se han negado contratos y otros emolumentos, se han aplicado regulaciones y, en ocasiones, exigido impuestos o, como mínimo, ha habido alguna relación con el gasto de un dinero que se ha suministrado a regañadientes. Todo esto entraña controversias y críticas.

Sin embargo, la participación en la política exterior no tiene este aspecto desdichado. Sus funcionarios son la viva y visible imagen de Estados Unidos y se cobijan, apreciable y placenteramente, en esa aureola.

Los hombres, y las pocas mujeres, que han dirigido misiones en el exterior procuran en general conservar el título de embajador y un poco de la aureola que hemos mencionado durante toda la vida. Asisten para ello a reuniones donde escuchan explicaciones, poco exigentes, de recientes procesos en política exterior y, a menudo, previsiones improbables sobre el futuro, y expresan o reflejan las opiniones aceptables y convencionales del momento. Esto último coincide con una tendencia más amplia del análisis y asesoramiento en política exterior. Los decanos reconocidos de la política externa —los Hombres Sabios, como se les denominó popularmente— convocados por el presidente durante la guerra de Vietnam instaron a una participación plena y enérgica de las fuerzas armadas hasta el momento en que esto resultó ya palpablemente desastroso tanto política como militarmente. Entonces aconsejaron distanciamiento.

Puede que lo más revelador respecto al carácter recreativo de gran parte de la política exterior moderna sea lo que sucede en la visita a alguna capital extranjera amiga de un presidente, vicepresidente, o ministro de exteriores, y la devolución de la visita por el dirigente extranjero a los Estados Unidos. Hay en ambos casos una ceremonia de bienvenida y aplausos que no podrían razonablemente esperarse en casa. Siguen conversaciones de tono tranquilo y mesurado, las cuales, aunque vacuas, constituyen un agradable contraste si se comparan con la conflictividad tan a menudo presente en las negociaciones políticas internas. Se emiten comunicados, escritos a menudo por adelantado, en los que se habla

imaginativamente de los asuntos tratados y de los puntos de coincidencia.[1] Se cree (y se informa fielmente de ello) que al perseguir objetivos de política exterior los altos funcionarios viajan con importantes misiones nacionales; no es infrecuente, sin embargo, que lo hagan en realidad por placer personal.

La riqueza estadounidense, el bienestar económico del país y la generosidad resultante con que han actuado los Estados Unidos en el exterior son factores que se han sumado también en el pasado a los goces de la política exterior más sustantiva. Las iniciativas y los funcionarios norteamericanos han recibido en el exterior el respeto, la deferencia y la aprobación que se otorga en las relaciones privadas, públicas o internacionales, a un acreedor o a la fuente de una muy necesitada y bienvenida financiación. Como consecuencia del Plan Marshall que siguió a la segunda guerra mundial, los programas de la Ayuda Internacional al Desarrollo (AID) ampliamente difundidos y los grandes préstamos bancarios a América Latina y a otros países más pobres, los Estados Unidos adquirieron la imagen de un pariente rico y generoso, un pariente al que había que respetar y agradecer enorme y cálidamente. Los que estaban relacionados, aunque fuese tangencialmente, incluso retóricamente, con esos programas concretos o con la política en general disfrutaban de la aprobación resultante.

Lo anterior deja muy claro que la política exterior tiene un papel privilegiado dentro del gobierno. Está, repito, exenta de las actitudes duras que rodean gran parte de la política interior; su manejo y los que participan en él están bien considerados. No se trata de un fenómeno reciente. Es muy anterior a la actitud de la década de los ochenta y a la preferencia entusiasta del presidente Bush por la política exterior en contraposición con cuestiones domésticas socialmente urgentes.

1. Me ayuda a entender este proceso el hecho de que he redactado el borrador de algunos de estos documentos yo mismo. Como he comentado anteriormente, supongo que exagerando un poco, fue con esta experiencia con la que cobré conciencia de mi posteriormente no improductivo talento para la ficción.

El carácter en general recreativo de la política exterior y el atractivo que ejerce en la comunidad de la satisfacción se remonta, en realidad, a varias generaciones atrás. En la época anterior a la segunda guerra mundial, un caballero con medios económicos que procedían de herencia o de una esposa monetariamente bien dotada y con un título de la universidad de Princeton, Harvard o Yale no podía trabajar para el Ministerio de Agricultura, o el de Comercio ni, menos aún, para el de Trabajo. Pero podía servir, digna y elegantemente, en el Ministerio de Asuntos Exteriores o en una embajada en ultramar. El ministerio tenía, como se ha dicho ya, muchas de las características de un club masculino selecto. Era aceptable, podía ser agradable incluso, un destino en países con los dictadores o los gobiernos más retrógados, lo que propiciaba a menudo como consecuencia una tolerancia lamentable hacia sus políticas y sus actividades. En un comentario memorable de los primeros días de la segunda guerra mundial, se citaba al presidente Roosevelt diciendo que lo mejor que podía esperarse desde el Ministerio de Exteriores en el emergente conflicto era la neutralidad.

Después de la primera guerra mundial y de la Conferencia de Versalles, los diplomáticos que volvieron a la vida privada procuraron diligentemente conservar la distinción de sus recientes decisiones y preocupaciones, notablemente prestigiosas; crearon el Consejo de Relaciones Exteriores en Nueva York, el cual, no sorprendentemente, pronto llegó también a parecerse a un club selecto. El acceso estaba reservado, y aún sigue estándolo, a individuos con experiencia previa en política exterior o, como mínimo, con alguna conexión académica o periodística relacionada con ello. Las reuniones, aunque impresionantes por el exagerado tono de responsabilidad y preocupación públicas, se celebraban para el indudable placer de los participantes. Los temas analizados, como podría imaginarse por el carácter ya descrito de la política exterior, no rozaban, normalmente, temas provocadores desde el punto de vista intelectual, polémicos desde el oratorio o divisionistas desde el político, como serían los debates de política interna. Ninguno tenía un efecto visible

en el sueldo, el bolsillo, los beneficios o las libertades y el bienestar del ciudadano ordinario. Los discursos y las discusiones que, por costumbre bien establecida, se mantenían agradablemente dentro de los límites de la prudencia aceptada, hacían todo lo posible por garantizar la calma y la afabilidad de los debates.[2] La tradición cómodamente respetada y disfrutada persiste y se perpetúa en encuentros similarmente ceremoniales en otras ciudades y, aunque de modo ligeramente menos disciplinado, en numerosos «comunicadores» de la política exterior en colegios y universidades.

Este goce no queda limitado al ámbito geográfico de los Estados Unidos. Las autoridades en política exterior, incluyendo antiguos funcionarios del gobierno, se reúnen agradablemente en conferencias programadas con regularidad —las de la convocatoria Bilderberg y la Comisión Trilateral— para prolongados análisis no exentos de admiración mutua. No se cree que haya salido nada positivo de estas reuniones; reflejan también el aspecto recreativo de la política exterior quizás en su manifestación más elevada y distinguida.

La política exterior, comparada con los debates de los presupuestos, de los impuestos, del cumplimiento de la ley, del problema de la droga, de la sanidad o del derecho al aborto, es un sector de análisis agradable y relajante. Cualquier cosa que sugiera partidismo político se lamenta y puede deplorarse incluso abiertamente. La política exterior debería estar «por encima de la política». Para el electorado de la política exterior una buena política exterior es firmemente no partidista.

En Estados Unidos hay, como en otros países, y sobre todo en tiempos por lo demás tranquilos, ciertos temas que a veces provocan notable controversia, como los debates sobre la quema de banderas y el juramento de lealtad y otras observancias patrióticas puramente verbales en las escuelas públicas, que se abordan no por su importancia intrínseca

2. Hablo como antiguo miembro del Consejo. He desarrollado más estas opiniones en «Staying Awake at the Council on Foreign Relations», *The Washington Monthly* (September 1984)), una recensión del libro de Robert D. Schulzingers, *The Wise Men of Foreign Affairs* (New York: Columbia University Press, 1984).

sino porque se disfruta mucho con los debates, la discrepancia y, a veces, el choque violento. Ese disfrute se ha dado ampliamente, a un nivel suave y agradable, durante muchos años, en gran parte del debate sobre política externa.

Aunque nadie tiene por qué lamentar el ceremonial cortés y la comunicación civilizada que han caracterizado la práctica de la política externa en el pasado, la realidad ha estado a un nivel más profundo. Es indudable que la persuasión amistosa y a veces inspirada ha tenido esporádicamente resultados útiles, pero casi todos los triunfos de Estados Unidos en política exterior se han apoyado en dos sólidos pilares (y sólo en dos). Éstos son el poder económico, con el despliegue asociado de recursos, y el poder militar, con la amenaza o la realidad de su uso. Las actividades más puramente retóricas o recreativas de la comunidad de la política exterior cuentan poco en términos de efecto o cambio real.

La fuerza económica estadounidense fue el soporte sumamente visible de la influencia internacional del país en los años que siguieron a la segunda guerra mundial. El Plan Marshall y los programas de la AID que hemos mencionado, la influencia posterior de Estados Unidos en el Banco Mundial y en el Fondo Monetario Internacional, la necesidad imperativa de otros países de tener acceso al mercado norteamericano, la imagen de Estados Unidos como el modelo evidente de éxito económico para el resto del mundo y los amplios recursos que sus prestatarios privados diseminaron tan confiadamente con consecuencias desastrosas sin embargo, fueron elementos decisivos todos ellos para el éxito de las iniciativas de la política exterior estadounidense.

El segundo pilar de la posición de los Estados Unidos fue su poder militar. Estas dos fuerzas, la económica y la militar, fueron durante muchos años la base real, diferenciada de la retórica o recreativa, de la política exterior del país. Pero en la era de la satisfacción ha habido un cambio evidente en el poder relativo y la importancia de las dos.

En la década de los ochenta, como ya se ha dicho, los Estados Unidos pasaron de ser el mayor acreedor del mundo a ser el mayor deudor. Esto tuvo una importancia monumental en la práctica de la política exterior. Un acreedor tiene mucho a su servicio en forma de apoyo profesado y despierta un enorme respeto; un deudor, desgraciadamente, se ve reducido a pedir tolerancia y ayuda para sí mismo. La diferencia es muy grande.[3] Detrás del cambio de la posición económica de Estados Unidos en el mundo hubo fuerzas estrechamente asociadas con el talante de la satisfacción. Estados Unidos, Gran Bretaña y también Canadá y Australia, surgieron triunfantes de la segunda guerra mundial. Podían, especialmente Estados Unidos, contemplar son satisfacción sus triunfos militares, y así lo hicieron. Y de ello nació una actitud perenne de complacencia; con el éxito total no mejora uno.

La actitud de los otrora países enemigos, Japón, Alemania e Italia, fue totalmente distinta. Su historia fue un desastre militar indiscutible, y nació del mismo una conciencia de la necesidad de autoexamen, superación y esfuerzo. Por una parte, la satisfacción conformista del vencedor; por la otra, la ambición del vencido.

No hay medida cuantitativa alguna que contraste los efectos económicos de la satisfacción conformista con los de la ambición. Es una de las muchas cosas de la disciplina económica y del análisis social que dependen del juicio siempre frágil del que habla o escribe. Sin embargo, de la diferencia entre derrota y triunfo emanaron políticas específicas, absolutamente concretas en realidad.

En los países derrotados quedó una fortísima sensación de desastre asociado a la ambición militar y una conciencia igualmente fuerte del valor de la excelencia y hasta de la su-

3. El cambio económico que se ha producido no se acepta fácilmente. Así, mi distinguido colega de Harvard Joseph S. Nye en *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power* (New York: Basic Books, 1990), comentaba que «los Estados Unidos siguen siendo la potencia mayor y más rica con la mayor capacidad de conformar el futuro». Confiesa, sin embargo, que hay «una resistencia [de los estadounidenses] a invertir para mantener esa confianza en su capacidad de liderazgo internacional», y añade, quizá quejumbrosamente, «en una democracia, quien decide es el pueblo» (p. 261).

perioridad económica. Estados Unidos, en contraste, mantuvo un compromiso firme con el poderío militar, que se hizo más fuerte, como pronto se indicará, por el poder independiente y autoalimentado de un gran aparato militar. La consecuencia práctica fue que Estados Unidos dedicó en la década de los ochenta del 5,2 al 6,5 % de su producto nacional bruto a usos militares; Alemania dedicó menos de la mitad; Japón menos del 1 %.

Los recursos estadounidenses así utilizados lo fueron a costa del consumo y la inversión civiles; los que se ahorraron en Japón y en Alemania quedaron disponibles para usos civiles y concretamente para la perfección de la industria civil. Era especialmente importante el uso de la mano de obra especializada. Según algunos cálculos, de un cuarto a un tercio de los talentos científicos y tecnológicos norteamericanos trabajaron en los últimos años en la investigación y el desarrollo de armas relativamente estériles. Los japoneses y los alemanes dedicaron esos talentos al perfeccionamiento de su producción civil. Japón, derrotado en la guerra por el poder industrial estadounidense, ha desplazado ampliamente hoy, en tiempos de paz, a su enemigo de antaño en el servicio productivo al consumidor norteamericano.

Y hay más. Estados Unidos, con su gran deuda exterior que ha aumentado debido a la política económica de la era de la satisfacción, ha reprimido con firmeza toda acción de política exterior que aumentase esa deuda. Esto es lo que sucede en concreto con el gasto presupuestario de ayuda económica destinado a comprar la actuación o el apoyo económico exterior. Detrás de esta limitación está el espectro acechante de impuestos más altos, la máxima amenaza para los principios imperantes de la satisfacción.

En la guerra del Golfo Pérsico de 1991, tanto Japón como Alemania, en consonancia con su adhesión al superior papel de potencia económica, rechazaron cualquier intervención militar activa; de acuerdo con su percepción de la economía como la base de su posición mundial, ofrecieron apoyo económico, apoyo que Estados Unidos, con su contrastado én-

fasis en la fuerza militar, se vio rebajado a suplicar. No pasó del todo desapercibido el que los marines, pilotos y soldados norteamericanos que dirigieron y dominaron el conflicto formaban lo que antiguamente se habría denominado una fuerza mercenaria que estaba en gran medida subvencionada por Japón, Alemania y Arabia Saudí. Nada ilustra y destaca tanto el cambio de papel del poder económico y militar en la política exterior de los Estados Unidos como las súplicas financieras de Washington y los discursos políticos pidiendo o exigiendo a los aliados mayor apoyo económico para las operaciones militares.

Otras consecuencias muy prácticas de la decadencia del poder económico norteamericano son visibles para todos. Después de 1989, cuando los países de Europa oriental y la Unión Soviética tanteaban el peligroso sendero que va de las economías dirigidas y socialistas al mercado y por tanto a una estructura de gobierno más democrática, era vital que esa transición se facilitase con ayuda económica del exterior. Era importante que la libertad personal y la democracia no se asociasen con tiendas vacías y con penurias económicas. Occidente, especialmente Estados Unidos, se mostró reacio a proporcionar esa ayuda. Se hicieron generosas ofertas de asesoramiento económico, una aportación excepcionalmente barata.

En la era de la satisfacción, por tanto, gran parte de la política exterior tiene un carácter pasivo y recreativo, siendo sus dos apoyos principales y sustanciales el poder económico y el poder militar. Como hemos visto, sólo el poder militar ha escapado ileso hasta ahora, y a él están dedicados los dos capítulos siguientes.

10. EL VÍNCULO MILITAR (I)

Ronald Reagan dijo, en una de sus primeras y más frecuentemente citadas declaraciones al llegar a la presidencia, que en Estados Unidos el gobierno no era la solución de los problemas, sino el problema. Después hizo una excepción: al hablar de los que trabajaban para el gobierno, afirmó que sólo los que estaban en las fuerzas armadas o en tareas de apoyo a ellas eran verdaderamente esenciales.

La verdad puede muy bien surgir de la hipérbole cuando se define una actitud política; el presidente coincidía de nuevo con su electorado. En los años de la satisfacción hubo (y hay), en realidad, como ya hemos visto, numerosas funciones del Estado que eran indispensables para mantener contenta a la mayoría de los votantes. Habría sido políticamente mortífero atacar a las pensiones de jubilación, de una forma global. O al sistema de sanidad pública; un accidente o una enfermedad son contingencias caras y preocupantes hasta para los que cuentan con buenos ingresos. Se favoreció también el sostén de las rentas agrarias, lo mismo que el socorro a instituciones financieras en quiebra y, así, a los que les habían confiado su dinero. Los individuos que tienen cuentas bancarias aseguradas hasta los 100.000 dólares poseen, hablando en términos generales, más dinero que los que no las tienen. Si un banco es muy grande —demasiado grande para quebrar— se socorre a los mayores depositarios, o puede que sobre todo a ellos. En la cultura de la satisfacción se aborrece profundamente el socialismo, salvo cuando es útil para los económicamente más satisfechos.

En resumen, el gobierno puede ser el problema para la satisfacción, pero no cuando corre peligro el bienestar. Hasta el presidente Reagan habría adjudicado, si fuese dado a la reflexión, una función necesaria a aquello que sirve o sostiene al bienestar, o, quizá más exactamente, le habrían inducido a hacerlo su equipo de asesores y colaboradores. Una actuación adversa en este campo habría puesto en peligro inmediata y visiblemente a sus partidarios, y éstos habrían expresado con toda claridad sus críticas. Hay que decir, sin embargo, en favor del señor Reagan que la excepción concedida a los militares fue políticamente perspicaz. Las actitudes y los intereses de su electorado respecto a ese tema eran especialmente fuertes y claras. Y siguen siéndolo. El poder militar es, con el económico, como hemos visto ya, uno de los dos pilares más eficaces de la política exterior; me refiero a los reales, distintos a los retóricos.

Durante el pasado medio siglo menos unos cuantos años, el apoyo más significativo a la posición profundamente asentada del aparato militar en la cultura de la satisfacción era la percepción de que era un bastión contra el comunismo, la más molesta de las aparentes amenazas a la satisfacción. El temor al comunismo era profundo y fundamental en la psique de los satisfechos. Se citaban mucho las libertades amenazadas y la pérdida de libertad; era especialmente aguda la amenaza a la propiedad privada. En fechas anteriores, en el período que siguió a la primera guerra mundial, y nuevamente a finales de la década de los cuarenta y en la de los cincuenta, el miedo al comunismo autóctono adquirió dimensiones paranoicas. Las redadas de Palmer para capturar, encarcelar y expulsar a presuntos subversivos extranjeros fueron la primera reacción; *maccarthysmo* se convirtió en la palabra clave del segundo episodio. Para que algo como la vida de los conformistas satisfechos se pueda disfrutar tiene que haber, es una necesidad psicológica, una fuerza contraria amenazadora. Disfrutar de la vida sin prever esa posibilidad se considera una evasión irresponsable de la dura realidad. Y esa fuerza

encontraba su más alto nivel de afirmación en la intelectualidad marxista que llevaba más de un siglo considerando a los más privilegiados —los acomodados propietarios— como el objetivo natural de los comunistas. Pasaba prácticamente inadvertido que eran ya una amplia mayoría los que vivían con desahogo y que ello modificaba completamente la situación; no había ya unos cuantos capitalistas explotadores y egoístas sino una masa de triunfadores sumamente satisfechos. Después de Palmer, J. Edgar Hoover y McCarthy, la verdadera situación llegó a ser comprendida retrospectivamente. Se vio que la paranoia era paranoia. La amenaza de un golpe comunista en el país —de «una conspiración tan inmensa»[1]— se consideró ridícula, mentalmente aberrante incluso.

Sin embargo, el comunismo continuó siendo una causa convincente de temor, permaneció intacto como amenaza internacional aun cuando la alarma interna había menguado y resultado bastante aburda. Parte de esta preocupación era, como en el caso de la política exterior, de carácter recreativo. Los que presumían de experiencia, conocimiento y autoridad en esas cuestiones, se reunían con gran placer y sin ningún objetivo concreto para analizar «la amenaza comunista» en el mundo en general y ratificar su coincidencia de criterios; no hacía falta que se expusiese nada nuevo o molesto. La mayor amenaza se atribuía, claro, a la Unión Soviética y a sus satélites de la Europa oriental. Pero si queríamos estar seguros, teníamos que hacer frente al comunismo en cualquier parte del globo en que apareciera. Esto incluía aquellas sociedades primitivas que aún no habían pasado por el capitalismo, pese a que la autoridad de Marx, nada menos, sostuviese que el comunismo antes del capitalismo era prematuro e inviable.

De esta inquietud nació la mayor de todas las excepciones a la limitación general del gasto público. Ningún político, fuese cual fuese su identificación partidista, podía permitir que se dijese de él, o de ella, que era «blando con el co-

1. El título de un libro de David M. Oshinsky (New York: Free Press, 1983).

munismo». Dada la necesidad de evitar semejante calumnia y consciente de que el poder militar era decisivo para una resistencia eficaz, no podía votar sin riesgo contra las asignaciones destinadas al aparato militar o a su arsenal armamentista. Esto era, a su vez, ser «blando con la defensa».

El miedo al comunismo fue también responsable de tres acontecimientos importantes relacionados con el poder militar tal como éste existía en la economía política de la satisfacción. El primero, complementando y ampliando lo que era ya un gasto enorme, fue un incremento notable del gasto militar y de defensa cuando el electorado de la satisfacción se hizo plenamente con el poder en la década de los ochenta; me refiero a la acumulación de armas de Reagan. El segundo fue la aparición de un aparato militar en gran medida autónomo por encima y al margen del control democrático. El tercero, fue una serie de aventuras en el exterior destinadas en apariencia a impedir la expansión amenazadora del comunismo pero con el propósito suplementario de justificar el papel expansivo del aparato militar al proporcionar un presunto enemigo. Estos dos últimos acontecimientos se considerarán en el capítulo siguiente.

Las alusiones públicas más frecuentes a las actividades del gobierno en Estados Unidos durante la década de los ochenta fueron las referidas al reforzamiento de la defensa. Los gastos aumentaron en la década de 142.000 millones de dólares en 1980 a 299.000 millones en 1990; en dólares constantes de 1990 de 130.000 millones a 299.000 millones.[2] Esto no respondía a ninguna nueva amenaza militar; y ello ni siquiera fue sugerido. Era sólo una reacción a los temores del electorado de la satisfacción que se había asentado ya sólidamente en el poder.

Se admitía de forma general, en realidad, que la ampliación del arsenal nuclear reflejaba un amplio, numéricamente increíble, exceso de capacidad destructiva. Y que lo que justificaba la acumulación era, en no pequeña parte, su valor simbólico, y no la realidad. Acorazados viejos e impo-

2. *Economic Report of the President, 1991.*

nentes, que habían sido salido de los astilleros hacía cincuenta años, se vaciaron de naftalina y se remozaron con notable coste, aunque se confesaba que en cualquier guerra de importancia su vulnerabilidad sería extrema. La Iniciativa de Defensa Estratégica, llamada habitualmente Guerra de las Galaxias, siguió adelante a pesar de la opinión prácticamente universal de científicos e ingenieros competentes de que no había ninguna base racional que permitiese suponer que funcionaría. Éste fue en sus extremos el legado del miedo al comunismo. Estaban presentes, sin embargo, como ya se señaló anteriormente, tangibles recompensas económicas. Los gastos de defensa, como las operaciones de socorro a bancos y cajas de ahorro, y a diferencia de los gastos en educación o en ayuda social en barriadas urbanas, beneficiaba a individuos —ejecutivos, científicos, ingenieros, miembros de grupos de presión, trabajadores de la industria armamentista— que estaban sólidamente instalados en el amplio electorado de la satisfacción.

Pero antes de pasar a una consideración más detenida del papel de lo militar en la cultura de la satisfacción, es necesario que consideremos la característica más seria e inquietante del compromiso con los militares, que ha sido manejada con no poca inteligencia y hasta con sutileza en años recientes. Me refiero al grave inconveniente para la comunidad de la satisfacción del servicio, de uno mismo o de sus vástagos, en las fuerzas armadas, con la posibilidad posterior de participación en combate y la asociada amenaza de mutilación o muerte prematura. En la parte del mundo donde la vida tiene poco que ofrecer, esto no es una cuestión que tenga demasiada importancia. Es una de las razones, quizás la principal, de que el conflicto armado y la muerte sea tan generalizadamente el destino de la gente más pobre del planeta. Son, naturalmente, las personas a las que más fácil resulta convencer de que la próxima vida será mejor porque para muchos no podría ser peor. Pero esto no reza, claro, para los satisfechos. Es necesario evitar, por tanto, el servicio en las fuerzas armadas y la amenaza implícita de

conflicto bélico real con todos sus peligros. Y eso se hizo en Estados Unidos en la era de la satisfacción.

En los años de la guerra de Vietnam, Vietnam del Norte era, como amenaza comunista, algo remoto e improbable, para todo norteamericano serio. Sin embargo, la comunidad de la satisfacción que nacía por entonces apoyó sustancialmente la guerra. Esto no incluía, sin embargo, a los que tenían hijos en edad militar y sobre todo no incluyó a los propios hijos, siendo como eran susceptibles de reclutamiento. Las universidades, centros selectos de los jóvenes relativamente prósperos, se convirtieron en centros de oposición a la guerra y muy concretamente al reclutamiento. Esta oposición, con el paso de los años y la continuación de las hostilidades, llegó a hacerse formidable y, respecto a la continuación de la guerra, decisiva. No hubo ninguna reacción adversa similar de los jóvenes más pobres o de los de la subclase marginada.

El paso evidente y, de hecho, inevitable como respuesta, se dio en 1973 con la suspensión del servicio militar obligatorio. Se aceptó que los satisfechos no deberían estar obligados a cumplir el servicio militar. Éste, con sus peligros e incomodidades correspondientes, se reservaría para los que vivían en ambientes menos agradables, a los que podría atraerse con la paga, la instrucción y la perspectiva general de mejora económica. Estas promesas se convirtieron en el tema central del reclutamiento y llegaron a ser muy familiares en la publicidad televisiva, que abandonó el patriotismo como estímulo y pasó a prometer ventajas económicas inmediatas y el subsiguiente ascenso social. La característica hasta entonces más inaceptable del vínculo militar —el pensamiento y la posibilidad, claramente adversos, de morir en combate— se trasladó así de los satisfechos a los miembros con aspiraciones de la subclase marginada y, en mayor medida, a los que bordeaban esa situación. La composición social y económica de las fuerzas armadas en la era de la satisfacción confirma esto plenamente, aunque se hiciesen no pocos esfuerzos para interpretar las cifras del mejor modo posible.

Así, un estudio sobre reclutas para el servicio activo de 1987 que estaba basado en la renta de las comunidades de las que procedían,[3] mostraba que había notoriamente menos provenientes de la población en edad reclutable cuando las rentas superaban el nivel de 19.600-23.300 dólares.[4] El número caía monótonamente a medida que aumentaba la renta; las comunidades que aportaban menos reclutas eran las de rentas más altas y es muy posible que éstos procediesen de las familias más pobres de esas comunidades.

Los jóvenes de las áreas de rentas más altas, cuando llegaban a servir en las fuerzas armadas, mostraban además una inteligente preferencia, ayudados por una mejor educación, por la marina y las fuerzas aéreas, frente a la perspectiva menos agradable, y personalmente menos segura, que ofrecía el ejército de tierra.

Intentando bastante ostentosamente presentar del mejor modo posible este asunto inquietante, el estudio que hemos citado comentaba que «las áreas de alta renta puede que estén subrepresentadas entre los reclutas, pero no *carecen* de representación. De los cien distritos postales más ricos, aquellos cuyas rentas familiares medias superaban los 40.000 dólares en 1979, poco menos de un cuarto no proporcionó un solo recluta varón en 1987... La lista de distritos representadas [por reclutas] incluye las zonas residenciales de Bel Air y Beverly Hills de Los Ángeles, California, y las de Kenilworth, Glencoe y Winnetka, de Chicago, Illinois».[5] Se pensará que una representación de sólo uno, dos o un puñado de reclutas de una comunidad próspera no desmiente el abandono general de esta desagradable obligación. Los autores del estudio en cuestión se sienten obligados a comentar que hay un número de anecdóticos pobres hasta en las comunidades más ricas.

3. Richard L. Fernandez, *Social Representation in the U.S. Military* (Congress of the United States: A Study of the Congressional Budget Office, October 1989), pp. 40-41. Las comunidades fueron los distritos postales de los que había disponibles cifras de rentas familiares del censo de 1980.

4. Éstos eran niveles de renta de 1979 como indica el censo de 1980 y se expresan en dólares de 1979. Véase Fernandez, p. 40.

5. Fernandez, pp. 42-43.

Que las minorías están excesivamente representadas en las fuerzas armadas es algo que se admite sin discusión. En 1989 los negros constituían aproximadamente el 22 % de los reclutas en activo, frente a un 14 % de todos los jóvenes en edad de alistamiento. En el ejército de tierra —el servicio que está, como ya dijimos, más amenazado por lo desagradable de las tareas y por el peligro de muerte en combate— la proporción era superior al 25 %.[6] Es evidente que en la era de la satisfacción los riesgos e inconvenientes notorios antes asociados con el servicio militar se traspasaron sustancialmente a los situados fuera de la comunidad favorecida.

El apoyo a los militares, con los beneficios que aporta a quienes les suministran armamento y con la llamada al servicio militar discriminada al respecto, coincide, y es claramente perceptible, con los intereses de la comunidad de la satisfacción. Pero no es ésta su única fuente de poder. Es un grave error pensar que los militares se hallan bajo el control exclusivo de las decisiones políticas y democráticas; bajo la cubierta protectora de la democracia el aparato militar se sostiene también a sí mismo vigorosamente. Se trata de un asunto de vital importancia. No es una situación exclusiva de Estados Unidos. En muchos países, y sobre todo en el llamado Tercer Mundo, los militares gozan de una posición de poder independiente, y esto es lo que se analizará en el capítulo siguiente.

11. EL VÍNCULO MILITAR (II)

Se ha insistido ya bastante en que el aparato militar ha estado exento de la limitación general que pesó sobre la actuación pública y sobre el gasto público durante la era de la satisfacción. Tal vez no se ponga en duda ya tampoco el apoyo sustancial que recibió en el pasado del miedo al comunismo. Sin embargo, esto sólo explica en parte el poder y el papel que tienen hoy los militares. Existe también lo que puede llamarse el poder autónomo de la gran organización, un poder que actúa con especial fuerza en el caso del aparato militar. Y existe la tendencia más que conveniente del pensamiento y la teoría formales a ocultar el verdadero carácter y hasta la existencia de este poder autónomo o de origen interno.

Hemos examinado ya sus elementos (y su ocultamiento) en las organizaciones de la vida económica civil normal, y he de remitirme aquí a cuestiones analizadas con anterioridad. La gran empresa comercial, se supone y se enseña, está al servicio del consumidor y se halla sometida en todos los aspectos importantes a la autoridad soberana de éste. Este servicio, se dice, no busca más que maximizar el beneficio. Puede haber monopolio o una competencia imperfecta de otro tipo que permita a la empresa obtener una compensación indebida por lo que hace por el consumidor; puede haber también, aunque, como ya se indicó, esto raras veces se analiza, incompetencia burocrática. Se trata de aberraciones. El consumidor sigue mandando. Esto se enseña año tras año a las decenas de miles de individuos a los que se somete a la enseñanza académica de la economía.

La realidad es que el consumidor se halla muy sustancialmente al servicio de la empresa. A este fin se encamina la publicidad y la comercialización con todo su coste y su diversidad; las apetencias del consumidor se adaptan a los objetivos, y sobre todo a los intereses financieros, de la empresa. No se trata de un ejercicio sutil de poder; no puede pasarse por alto fácilmente la publicidad televisiva, instrumento de persuasión de una ostentosidad notoria.

Y tampoco opera de modo uniforme la maximización del beneficio, la motivación que presuntamente gobierna la respuesta del mercado. La dirección de la gran organización puede estar interesada más bien primordialmente en su propia seguridad, sus prerrogativas, sus prebendas y su poder, y en su defensa frente a los intrusos: un fenómeno profundamente destructivo, como ya hemos indicado también. Y entre los miembros de la organización puede haber una adhesión general a la comodidad y la estabilidad burocráticas. Tales son las tendencias frecuentes, perfectamente visibles, de la gran organización.

No son visibles, sin embargo, en la enseñanza económica general ni en el discurso más general. Ahí el mercado es un tótem semi-religioso; en la economía de mercado, las instrucciones en cuanto a deseos y necesidades van inevitablemente del consumidor al productor. Que el primero es en cierta medida instrumento del segundo, que la gran empresa productora sirve no a un objetivo público sino al suyo propio, queda así apartado de la vista y del pensamiento. En una gran parte del debate económico formal, que se extiende a los libros de texto, hay un cierto desasosiego y hasta impaciencia a veces cuando se insiste en estas cosas. El mercado tiene su propia verdad en la que no se inmiscuye la realidad. Vemos aquí con qué eficacia, con qué brillantez incluso, pueden las ideas convenientes someter y controlar la realidad inconveniente en lo que se refiere a la organización.

El poder independiente que se ejerce así en la vida civil tiene, sin embargo, una importancia y unos efectos más bien pequeños comparados con los que tiene su manifestación mucho mayor en el aparato militar. Todo examen objetivo

demuestra que este último —los servicios armados, la asociada burocracia de apoyo y las empresas civiles suministradoras, principalmente las que fabrican armas— tiene indudablemente un poder, que trasciende con mucho el de cualquier organización civil, y por supuesto el de cualquier empresa privada.

Hay en toda la vida económica dos limitaciones primarias al poder de una organización. La primera es el control del producto una vez que está en el mercado; allí la decisión final es del consumidor, aunque se la pueda influir y persuadir parcialmente por medio de la publicidad. La otra es el poder de compra —en términos económicos, la demanda efectiva— disponible para la compra del bien o servicio. El carácter especial, único incluso, del aparato militar se debe a que en su caso no opera ninguna de estas limitaciones; tanto la autoridad sobre lo que se produce como la demanda efectiva se hallan, o se han hallado, sustancialmente bajo control del propio aparato militar. Las fuerzas y las instalaciones militares que hay que mantener son en general objeto de la decisión militar; las armas que hay que diseñar y fabricar, y en consecuencia el dinero necesario para conseguirlas, son también casi exclusivamente una decisión militar.

La cúpula civil del aparato de defensa juega un importante papel ceremonial; hace mucho que se ha reconocido que, con excepciones rarísimas y excéntricas, es en realidad rehén del entramado militar en su conjunto o, según los casos, de la subsecretaría del ejército de tierra, la fuerza aérea o la marina, de la que nominalmente es responsable. Es indicativo de su poder, o más exactamente de la ausencia de éste, el que los nombres de los civiles en los diversos servicios, los subsecretarios ministeriales, no se conozcan ya ni siquiera en Washington. Es casi inconcebible que uno de ellos mantenga una oposición firme a los intereses del servicio que encabeza. La permanencia en el cargo es también breve y lo normal suele ser que el titular, y también sus subordinados civiles, pasen a ocupar cargos en la industria de la defensa, tanto en nómina como prestando bien remunerados servicios de ase-

soría. En realidad, forman todos parte del mismo complejo, de un círculo cerrado de intereses comunes— un extremo que, de hecho, es hoy ampliamente aceptado.

Hay que tener en cuenta también, como se observará, el papel del Congreso y de sus comisiones. También esto lleva mucho tiempo siendo ceremonial, en parte. Las comisiones relacionadas con las fuerzas armadas atraen, en general, a legisladores cuyos intereses coinciden estrechamente con los de los militares. Todos ellos reciben una cuidadosa y recompensada atención de los altos mandos militares y los funcionarios civiles. Algunos, por medio de comisiones de acción política, se hallan en gran medida a sueldo de las empresas que trabajan para la defensa. Otros, al igual que los legisladores en general, son rehenes de las empresas involucradas en la defensa y de las instalaciones militares situadas en sus estados y distritos electorales. Así, el senador Allan Cranston de California, que fue durante mucho tiempo una voz crítica con el poder de los militares, consideró necesario hacer una excepción en el caso del bombardero B-2, posible fuente de puestos de trabajo y rentas sustanciales en su estado. A Thomas J. Downey, de Long Island, Nueva York, vigoroso y eficaz defensor del control armamentista, se le pidió que hablase en favor de la supervivencia de la producción aeronáutica militar de Grumman Corporation en su propio distrito electoral.

Otros legisladores, presionados de modo similar, no tuvieron ningún problema de conciencia para acudir en apoyo de la producción de su localidad para la defensa. Y numerosos legisladores sin ningún compromiso ni con su conciencia ni con el electorado han estado igual de ardorosos, espontáneamente incluso, al servicio de los militares. Como se comentó anteriormente, un legislador no podía permitir que se le considerase blando con el comunismo, ni podía permitir tampoco que se le considerase blando con la defensa. El resultado ha sido un control militar sustancial del proceso legislativo, y de la autoridad civil presuntamente responsable pero ampliamente ceremonial. Se han consolidado así las dos fuentes vitales de poder. El aparato militar determina ampliamente la misión militar que persigue y la cuantía de

los efectivos y las armas en que se apoya. Y controla, de hecho, el apoyo o los fondos —la demanda efectiva— para esa misión, esos efectivos y esas armas. Nadie debe decir que este poder sea total o que no se le ponga coto a veces; no se gana nada exagerando. Pronto comentaremos eso. Desde un punto de vista objetivo nadie dudará de que hay aquí, en consonancia con el carácter de la gran organización, un poder notablemente autónomo.

Otro punto importante es que así como se mantiene que el poder de la gran sociedad anónima moderna se halla sometido a las beneficiosas limitaciones del mercado, se ha afirmado durante mucho tiempo que el poder militar se halla sometido a la autoridad igualmente benéfica de la democracia. Lo que existe, se dice, es una expresión de la voluntad democrática. La democracia es aquí, como en otras partes, la nota embellecedora de un ejercicio de autoridad singularmente independiente y autónomo. Es la reja que separa la nave y el coro, quizás más exactamente el altar, tras el que el complejo militar-industrial moderno goza y se sirve de su autogenerada autonomía.

Existe, como se indicó en el capítulo precedente, una condición más para que el poder militar se halle plenamente sostenido. Que exista un enemigo. No es una necesidad primaria; como hemos visto, el aparato militar —la gran organización que existe actualmente— ha hecho surgir de su propio interior una justificación plena de su papel. Pero de todos modos una amenaza visible es también importante.

Durante la era de la satisfacción no había duda alguna en cuanto al enemigo. Eran la Unión Soviética y sus presuntos aliados, los miembros del Pacto de Varsovia,[1] y la amenaza

1. Había ya dudas, sin embargo, incluso en los años de Reagan, sobre la plena utilidad de los miembros de esa organización como adversarios. En una reunión celebrada en Washington en la década de 1980, un miembro del equipo del Pentágono, informado, más que ligeramente indisciplinado pero muy simpático sin duda comentaba en conversación privada que en caso de guerra las divisiones húngaras eran potencialmente mucho más dañinas para los soviéticos que las de Polonia. Las divisiones polacas, al ser relativamente eficaces, cambiarían de bando muy de prisa y se quitarían de en medio. Los húngaros, militarmente incompetentes, se quedarían empantanados y serían una importante barrera para el despliegue eficaz y las operaciones.

subyacente del comunismo, que se extendía al Tercer Mundo. Aquí había sin embargo una dificultad. La preparación para la guerra, la carrera armamentista, servía admirablemente los intereses del poder militar. Pero una guerra nuclear, no; sería, si prescindimos de la opinión de los intransigentes suicidas, destructiva para ese poder, lo mismo que para todo lo demás. En consecuencia, durante los años de Reagan y los primeros de Bush hubo, en su lugar, una serie de pequeños ejercicios militares que no tuvieron una importancia duradera ni causaron un sufrimiento prolongado. Se enviaron infantes de marina al Líbano con objetivos bastante imprecisos, aunque se los retiró rápidamente cuando empezaron a sufrir graves ataques terroristas. Se enviaron bombarderos para destruir a Muammar el Gaddafi de Libia que sólo consiguieron liquidar a unos cuantos infortunados ciudadanos. Hubo una excursión militar a Granada, para derrocar a un jefe de gobierno comunista supuestamente peligroso y garantizar el control benigno de un aeropuerto supuestamente amenazador, que se estaba construyendo. La intervención más grave fue la de Panamá para detener a un antiguo fichaje anticomunista de la CIA, el general Manuel Noriega, que había desviado su atención hacia el tráfico de drogas. Utilizando la paranoia anticomunista se realizaron intervenciones militares ligeramente más sutiles en Afganistán, en Angola y en otras partes de África y América Central, sobre todo en Nicaragua y en El Salvador. Hubo también nutrida ayuda armamentista con el mismo fin a otros muchos países.

El hecho de que el comunismo o el socialismo no sea, como ya dijimos, un proyecto político y económico factible en países que no han experimentado el capitalismo, de lo que son buenos ejemplos Angola y Nicaragua, no fue un factor de contención serio. Ni lo fue el hecho evidente de que esos países, como antes Vietnam del Sur, no constituyesen ninguna amenaza real para la seguridad de Estados Unidos. Estas cuestiones se plantearon y se desecharon. Lo que se entendió poco, incluso entre los que las plantearon, fue que estas objeciones pasasen por alto el verdadero asunto. Esas

actividades militares, aunque alejadas de cualquier necesidad racionalmente establecida, servían en un sentido importante al objetivo amplio del aparato militar. Eran justificación visible de su eminencia y su poder; pequeñas, seguras y espectaculares, eran un recordatorio de que la fuerza militar seguía teniendo importancia. El enfrentamiento con la Unión Soviética tenía límites, pero en estos casos no había ninguno. En estas exhibiciones no se perseguía, bajo ningún análisis serio, un objetivo básico de política exterior; su objetivo primario, como de hecho fue generalmente interpretado, era servir a los intereses del poder autónomo del aparato militar.

No debería desmesurarse la cuestión. La necesidad de un enemigo y el servicio que ese enemigo prestaba al aparato militar tuvo indiscutiblemente algo que ver, mucho quizá, con la decisión del presidente Bush de intervenir en enero de 1991 en Oriente Medio contra Irak. Resultaba especialmente atractivo que la intervención prometiese justificar el desarrollo de las comunicaciones de avanzada y de otras tecnologías electrónicas incorporadas al armamento terrestre y aéreo, así como el hecho de que las fuerzas participantes, sobre todo las que experimentaban las máximas penurias y las mayores bajas en el combate en tierra, no procedían de la mayoría electoral satisfecha. El que los hijos y las hijas de esta clase estuviesen *de facto* exentos fue, sin duda, un factor importante para que esta aventura militar concreta resultase políticamente aceptable.[2]

Hubo, como se ha comentado ya abundantemente, un servicio aún más específico al poder militar. Las anteriores aventuras en Vietnam y en Camboya habían puesto de manifiesto importantes fallos y una incompetencia bastante acusada de los militares, sobre todo en la dirección de la guerra en la selva contra las motivadas fuerzas guerrilleras. Irak,

2. Escribía esto mientras se desarrollaba el conflicto y era muy aplaudido, y le pregunté al decano de Harvard responsable de los oficiales estudiantes cuántos de los que estaban a su cargo se habían alistado para ir a la guerra o se les había ordenado ir. «Muy pocos», contestó. Insistí en que me diese la cifra exacta. «Ninguno», contestó.

que era indudablemente culpable de agresión y que, para los criterios norteamericanos, tenía una población pequeña y un poderío industrial insignificante y estaba abiertamente expuesta en el desierto, se hallaba admirablemente diseñada para recuperar el prestigio militar. La guerra se llevó con rapidez y a bajo coste en bajas norteamericanas. Contó con una cobertura informativa favorable, debido al control impresionante y generalmente eficaz de la prensa asistente, que se mostró con frecuencia impropiamente cooperativa. Aunque hubo voces discrepantes que señalaron el elevado número de muertos entre los civiles iraquíes, la visible reticencia de los soldados iraquíes a los que se había obligado a ir al combate, y el resultado político desdichado e incluso desastroso en líneas generales, hay poca duda de que la guerra del Golfo hizo mucho por el prestigio y la fama del aparato militar. En las celebraciones que festejaron el regreso de los soldados victoriosos, no se perdió ninguna oportunidad de realzar este prestigio.

El desmoronamiento del poder comunista en la Europa del Este a finales de la década de los ochenta y el cataclismo y la contracción evidentes dentro de la propia Unión Soviética, seguidos del derrocamiento del Partido Comunista, fueron considerados por muchos el presagio de un cambio trascendental en la posición y el poder del aparato militar norteamericano y en su control de los recursos económicos. Pasó a formar parte del lenguaje la expresión *dividendo de la paz*. Se subestimaba el carácter autónomo del poder militar. Estos acontecimientos sólo afectaron ligeramente al presupuesto militar. Los desarrollos de sistemas armamentísticos, que ya no se relacionaban con un enemigo plausible, siguieron en general igual. Se consideró que la tecnología bélica tenía una misión propia, independiente y positiva. Era útil que hubiese un enemigo, pero no era esencial.

Hay que añadir aquí una matización final. El desmoronamiento del comunismo y la desintegración de la Unión Soviética no son acontecimientos pequeños; constituyen la mayor transformación del escenario mundial del último medio siglo. Es muy posible que el poder militar no pueda elu-

dir sus efectos, y nadie puede saber qué consecuencias tendrá para él. Pero de lo que no cabe duda es de que no se someterá al cambio ni fácil ni completamente. Seguirán fomentándose y financiándose las exportaciones de armas a otros países. Para entender la política de nuestro tiempo seguirá siendo preciso valorar la profundidad, amplitud e influencia del moderno poder militar.

12. LA POLÍTICA DE LA SATISFACCIÓN

Es evidente que en el pasado los contentos y satisfechos eran una pequeña minoría en toda entidad nacional; la mayoría de los ciudadanos quedaba fuera de ella. Hoy en día en Estados Unidos los privilegiados son numerosos, tienen una voz muy influyente y constituyen una mayoría de los que votan. Esto, y no la división de votantes entre partidos, es lo que define el comportamiento político estadounidense moderno. Esto, y no la circunstancia tan reconocida del liderazgo y los líderes políticos carismáticos es lo que moldea la política moderna. Los líderes, y es un punto suficientemente destacado ya, son un reflejo del electorado que los apoya. Dominantes y omnipresentes en la televisión, en las urnas y en la prensa, son ineficaces y acomodaticios a la hora de abordar la realidad política. Son el producto de ella. La situación en otros países industriales es menos dramática pero no distinta, pero ya diremos algo sobre ello más adelante.

El Partido Republicano en Estados Unidos es el representante reconocido de los acomodados y de los satisfechos, el instrumento efectivo de los principios económicos y las pautas de comportamiento político que hemos identificado con ellos hasta aquí. Hay, como siempre, una serie de voces discrepantes. Hay cierto debate formal desde hace tiempo dentro del partido en cuanto a política macroeconómica, siendo los déficit presupuestarios el tema específico de graves expresiones verbales de alarma. Pero el Partido Republicano acepta abrumadoramente la adhesión a la serenidad a corto plazo frente a la preocupación a largo. Es partidario de que

el Estado tenga un papel menguante, con las excepciones ya indicadas del gasto militar, el rescate financiero y las pensiones. Hay una oposición vigorosa a los impuestos; se acepta que los ricos y los relativamente prósperos necesitan el incentivo de una buena renta y también, aunque se diga más discretamente, que los pobres merecen su pobreza. La adhesión de los republicanos a la política de la satisfacción ha sido la causa de su notorio éxito en las elecciones presidenciales a partir de 1980: victorias por mayorías sustanciales de los que votan. Sus adversarios del Partido Demócrata se han visto enfrentados a un problema aparentemente insuperable, y lo han resuelto en general alineándose también con las creencias y las necesidades de los satisfechos. Pero como los republicanos tienen mayor tradición y más aptitud para la tarea de satisfacer a ese electorado concreto, los han derrotado.

Muchos que votan demócrata, tal vez una mayoría, están, en realidad, fuertemente identificados con la política de la satisfacción. Son demócratas por tradición local o de familia. Sobre todo en el Sur y en el Sureste, pero también en otras zonas, combinan actitudes heredadas y regionales con la economía de la satisfacción personal y se les conoce abiertamente como demócratas *conservadores*. Votarían republicano si surgiese una amenaza grave contra la política de la satisfacción, y muchos han hecho, en realidad, la transición. La harían todos, sin duda, si un candidato demócrata a la presidencia hiciese una propuesta política concertada en favor de los no similarmente favorecidos, los que, como ejemplo primario, viven en la desolación de los centros de los grandes núcleos urbanos. No podría emprenderse ninguna acción en favor de estos últimos —mejoramiento de las prestaciones de la ayuda social, más viviendas para los que tienen pocos ingresos, servicios médicos generales, mejores escuelas, programas de rehabilitación de drogadictos— sin coste público suplementario y de ello vendría la amenaza decisiva de mayores impuestos. En consecuencia, según una corriente demócrata dominante, ha de atenuarse toda refe-

rencia a ese intento o, en caso necesario, evitarse. Aparece con fuerza en la conversación, poco en el propósito declarado. Se previene a los llamados progresistas de que, sea cual sea su opinión personal en cuanto al bienestar más general o al futuro a más largo plazo, tienen que ser prácticos. Si quieren ganar, no deben amenazar a la comunidad de la satisfacción. Algunos, quizás un número considerable de ellos, se creerían obligados a abandonar a un candidato firmemente comprometido con la subclase y los que no participan hoy en el sistema electoral. La perturbación de la comodidad sería demasiado grave incluso en este medio.

Hay, claro, otros factores que apoyan la política de la satisfacción. En Estados Unidos es preciso tener en cuenta el poderoso efecto del dinero en las actitudes públicas y en la actuación política, y el dinero es, en una medida singular, lo que disfruta y exhibe la mayoría satisfecha. Es a esa audiencia a la que se dirigen la televisión y la prensa Por tanto la visión del Estado como una carga onerosa e innecesaria, los males que los pobres se causan presuntamente a sí mismos, incluso los artículos periodísticos que destacan la elevada utilidad social de las rentas de los ricos, ganan aceptación como opinión respetable. E inevitablemente, lo que cree la mayoría se convierte en la verdad. De los que apelan demasiado descaradamente a los pobres no sólo se dice que son poco prácticos políticamente, sino que chocan con la realidad aceptada. Ayuda, nadie puede dudarlo, que los que comentan e informan de cuestiones políticas —los representantes de los medios de comunicación— pertenezcan también a la mayoría satisfecha, al igual que los que les dan trabajo o aportan las rentas que sostienen su trabajo. La ética periodística y pública exige, claro, que esto no se admita jamás; puede plegarse sin embargo a una influencia tenue pero persuasiva cuando los que se plegan a ella no la detectan.

Y hay que tener en cuenta el efecto más directo del dinero. Esto se discute mucho, sin duda, en nuestra época. Las elecciones han llegado a hacerse demasiado caras y de

una u otra forma sutil o menos sutil, los sueldos públicos se complementan con aportaciones de origen privado. Esos fondos precisos proceden, casi de modo invariable, de los económicamente acaudalados. Ha de respetárseles, pues de ellos llega lo que es imprescindible para participar en las elecciones y también, frecuentemente, para poder mantener un nivel agradable de vida personal.

Lo que se ha denominado, con bastante imprecisión, estrategia política de los candidatos demócratas en las elecciones presidenciales recientes, se deduce de los factores determinantes que acabamos de mencionar. Surge aquí el supuesto especialista político, el genio incluso, al que, al estar indefectiblemente disponible, celebran los representantes impropiamente susceptibles de los medios de difusión. La cualificación ampliamente publicitada para este trabajo suele ser algún éxito anterior en una campaña electoral secundaria, existiendo la certidumbre aún no revelada de que él, o un tanto excepcionalmente ella, perderá la próxima. En realidad, el principal talento necesario es un dominio consumado de la aritmética elemental.

Basándose en esa modesta capacidad matemática se extrae la conclusión: para ganar, hay que quitarle votos a la otra parte. En consecuencia, un candidato presidencial demócrata no ha de ser menos aquiescente con la mayoría satisfecha que los republicanos. Esto exige que no haga ningún gesto serio dirigido a la minoría que no participa, que no vota; eso le impediría captar votos de la oposición y correría además el peligro de perder votantes demócratas satisfechos.[1] Como consecuencia de lo anterior, todas las últi-

1. Como he sido un frecuente escritor de discursos de elecciones presidenciales, cosa que ya empecé a hacer en la campaña de Roosevelt de 1940, he tenido un contacto bastante íntimo con la base aritmética de la estrategia política que se menciona arriba y con su uso por el estratega político actual. Como he explicado muchas veces, se inclinaba sobre mi hombro en el avión del candidato para examinar el contenido de un discurso que yo escribía en mi máquina.

—Profesor, no puede decir eso.

—Es lo que cree nuestro candidato, lo que la gente necesita.

—Mire, si dice usted eso, ofenderá aún más a los que están ya más en contra nuestra.

mas elecciones presidenciales han sido disputadas por exponentes gemelos de la posición general de la mayoría satisfecha. En 1988 el candidato demócrata, Michael Dukakis, abandonando en gran medida los temas que podrían ser adversos para la cultura de la satisfacción, convirtió en instrumento principal de su candidatura su «competencia». No es sorprendente que ganase el exponente tradicional y aparentemente más de fiar de la comodidad. Hace varias décadas el presidente Harry S. Truman dijo en un comentario memorable que cuando había que elegir entre conservadores auténticos y los que se aproximaban pragmáticamente al conservadurismo, los votantes optarían siempre por la cosa auténtica.

Aunque lo anterior es la norma general con la que debería interpretarse la política electoral estadounidense, hay, como en todas las cuestiones políticas, excepciones que es necesario mencionar.

Tenemos, en primer lugar, la intromisión de las relaciones internacionales y, sobre todo, la de un conflicto armado. Las guerras importantes de este siglo —las dos guerras mundiales, la de Corea y la de Vietnam— se libraron bajo los auspicios de los demócratas. El apoyo instintivo inmediato fue fuerte en los cuatro casos; pero, con la excepción de la segunda guerra mundial, la consecuencia última fue volver a llevar a la oposición al poder. La preferencia del electorado, incluso de los más ardientes defensores del gasto militar, se inclina por las guerras breves, cómodas, victoriosas y no indebidamente caras. Como ya se indicó antes, los republicanos proporcionaron esto en Granada, Panamá e Irak. El sino de los demócratas han sido guerras de penurias prolongadas, elevado coste fiscal y, en el caso de Corea y de Vietnam, sin una conclusión espectacularmente triunfal.

Se da también una circuntancia algo distinta que afecta a los candidatos a cargos locales y estatales y, en especial, al Congreso. En este caso, por razones tradicionales, sobre todo en el Sur, los demócratas pueden apelar a los cómodos y satisfechos y ganar las elecciones. En las grandes ciudades

y en las más viejas zonas industriales, sin embargo, los demócratas deben apelar a los que tienen preocupaciones sociales y a los descontentos o insatisfechos, que en esas circunscripciones electorales constituyen una mayoría. La combinación de estas tres fuentes de apoyo —la tradicional, los que tienen preocupaciones sociales y los descontentos— ha permitido a los demócratas mantener una mayoría en las dos cámaras del Congreso, pero ha sido a costa de una profunda escisión entre los tradicionalistas que sirven a la política de la satisfacción y aquellos que tienen electores relativamente descontentos o, en su defecto, susceptibles al descontento.

Quedan dos cuestiones relacionadas con la política de la satisfacción. Los que se inclinan por ella son la mayoría de los que votan. No es, como se ha visto ya sobradamente, una mayoría de la población adulta. Algunos de los que no votan son extranjeros ilegales; otros son recién llegados de países menos favorecidos y están esperando obtener la ciudadanía. En consecuencia, para algunos miembros de la subclase, la miseria y las privaciones no son algo excepcional y pueden tener una sensación de gratitud por haber escapado de algo peor. Sin embargo, la justificación más general para no votar es que, por las razones que hemos expuesto, se trata de un ejercicio inútil para el ciudadano con derecho a voto que está sumido en la pobreza. Se tiene la justa impresión de que la diferencia entre los dos partidos respecto a los temas de interés inmediato es insignificante, y que por lo tanto no merece la pena decidir entre ellos. Así queda asegurada la soberanía de la mayoría de los satisfechos.

La otra consecuencia es que la posterior acción presidencial o legislativa o, todavía más grave, su ausencia, aunque el efecto sobre los socialmente excluidos —falta de viviendas, hambre, enseñanza inadecuada, problemas de drogas, pobreza en general— sea adverso y alienante, goza de la sanción general de la democracia. Surge aquí un paralelismo inquietante. Antes de la gran revuelta de 1989-1990 en la Europa del Este, la insatisfacción y la alienación estaban en-

mascaradas por la aureola general de socialismo; si el pueblo tenía socialismo, no podía ser desgraciado. En Estados Unidos sucede hoy algo similar: éste es el sistema democrático; está sistemáticamente por encima de cualquier error. El hecho de que una buena mitad de la población no participe en las elecciones presidenciales, y menos aún en las legislativas, no pasa inadvertido, pero tampoco empaña la suposición de que la democracia impera y es beneficiosa.

Queda por último el asunto de si la política de la satisfacción, que es tan evidente en Estados Unidos, se extiende a otros países industriales, y en qué medida. No cabe duda de que es así. En el Reino Unido una mayoría satisfecha garantizó la permanencia del gobierno de Margaret Thatcher durante once años, a pesar de que en las Midlands y en el Norte el desempleo y la marginación constituyeron una fuente permanente de descontento social.

Pero el Partido Laborista británico, a diferencia de los demócratas de Estados Unidos, manteniendo a sus disidentes más radicales y escandalosos bastante controlados, es aún percibido como una alternativa a la mayoría satisfecha. En consecuencia, sus adherentes han seguido considerando a las elecciones como una oportunidad digna, y han continuado yendo a las urnas a votar. Ganaron también fuerza cuando las acciones más espectaculares del gobierno de la señora Thatcher, y muy notablemente, el *poll-tax* —un impuesto aplicado por igual a toda la ciudadanía, en sustitución de los impuestos locales sobre la propiedad—, aunque retirado luego en parte, alejaron a los menos prósperos de la mayoría satisfecha. En consecuencia, es posible que la posición política de los satisfechos sea hoy bastante menos segura en Gran Bretaña que en Estados Unidos. Y quizás suceda lo mismo en Canadá, donde un gobierno conservador ha estrechado la base política de la satisfacción con su política impositiva y comercial.[2]

2. Concretamente, el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, que ha tenido como consecuencia para Canadá la pérdida de equipo, empleo y clientes, en favor de su vecino meridional.

En Europa occidental ha habido una evolución diferente. Allí, en Escandinavia, Alemania, los Países Bajos, Austria, Francia y Suiza, una legislación social fuerte ha conducido a la mayor parte de los ciudadanos a la mayoría satisfecha. Y junto con este proceso y apoyándolo ha coexistido la ya mencionada extensa importación de mano de obra de países con bajos salarios, para sustituir a aquellos de entre los satisfechos que se han liberado de los duros y poco prestigiosos trabajos físicos. Con algunas excepciones, estos trabajadores extranjeros no votan o no pueden votar, pero como están allí ejercitando su propia voluntad no se quejan porque se les prive de ese derecho o no pueden hacerlo. En consecuencia, la posición de la mayoría satisfecha en Europa occidental, bajo una u otra etiqueta política, parece relativamente segura.

Un último comentario sobre política. Como en economía, nada es seguro en ella salvo la certeza de que los que no saben harán firmes predicciones. Es posible que en algunas elecciones, próximas o lejanas, surja un candidato a presidente en Estados Unidos decidido a arrastrar a la campaña a los que no se sienten hoy impulsados a votar. Es muy posible que los atraídos por él —aquellos que no se sienten amenazados por un aumento de la presión fiscal o por el poder militar y sí alentados por la visión de una nueva comunidad gobernante decidida a salvar a las ciudades y a la subclase enquistada— pudiesen superar el número de los perdidos debido al ataque resultante a la satisfacción. Si sucediese esto, la tentativa triunfaría.

Supongo que resultará evidente por lo dicho en estas páginas que no se trata de una expectativa brillante.

Baste con lo dicho respecto a cómo la satisfacción ha influído en la política y en la teoría política. Debemos prestar atención ahora a sus consecuencias más amplias.

13. LA VALORACIÓN (I)

Los problemas y las perspectivas claramente adversas del sistema de gobierno y de la economía estadounidenses y de la posición de Estados Unidos en el mundo no han pasado inadvertidos. Todo lo contrario, han alimentado una literatura de perspicacia y competencia variables, que comparte todo un rasgo significativo en común: declara su fe en el cambio y en la corrección; éstos serán la consecuencia natural de un público informado y, en su momento, de un liderazgo sabio y resuelto. Por tanto, las consideraciones sobre la situación actual de Estados Unidos, aunque sean deprimentes, siempre ven un futuro mejor. No se duda, no se debería dudar, de la capacidad autocorrectora de la democracia.[1]

La dificultad de este supuesto resulta evidente, claro está. Tenemos en este momento democracia, una democracia de los cómodos y satisfechos. Los que se sienten cómodos monopolizan, o monopolizan en gran medida, el derecho político de sufragio; los que no están a gusto y los insatisfechos de las zonas pobres rurales y urbanas y los que se identifican con su mala fortuna no tienen candidatos que representen sus necesidades y por tanto no votan. Como ya se ha dicho, la democracia de la satisfacción es la política del sosegado a corto plazo, del pensamiento político y económico

1. Hay excepciones. Mi despierto y perspicaz colega Robert B. Reich, comentando el papel político dominante de los favorecidos, dice que «sin el apoyo de la quinta parte afortunada [de la población] será casi imposible reunir los recursos y la voluntad política necesarios para el cambio». *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism* (New York: Knopf, 1991), p. 251.

acomodaticio y del poder militar autónomo y dominante. Su política exterior, carente del apoyo económico que fue decisivo en el pasado, depende notablemente de los militares y, en consonancia con una tradición bien asentada, es recreativa más que real.

El antiguo adagio dirigido al médico de «cúrate a ti mismo» es claramente inútil si el médico, lejos de admitir incapacidad y enfermedad, afirma su sensación plena de salud. ¿Cuál es pues el futuro?

El principal pronóstico favorable al cambio es que se produzca cierta evolución intrínseca en la estructura que sostiene la satisfacción, una evolución que la desafie radicalmente e imponga una nueva visión de la sociedad. La atención, en el futuro estará, lo mismo que en el pasado, en los líderes y las legislaturas y en los cambios que inicien o que deberían iniciar. La realidad estará en los hechos que podrían destruir el espíritu de satisfacción. La Gran Depresión puso fin a un estado de ánimo similar, aunque bastante más restringido, en los años veinte, los años de Calvin Coolidge y, brevemente, de Herbert Hoover. Sin la Depresión no habría habido Franklin D. Roosevelt ni New Deal. Sin el ataque a Pearl Harbor y la demente declaración de guerra a Estados Unidos de Hitler, el esfuerzo de Roosevelt para ayudar —y salvar— a Gran Bretaña se habría demorado notablemente y es muy posible que hubiese sido ineficaz. Dwight D. Eisenhower no puso fin a los veinte años de dominio demócrata en la política estadounidense; les puso fin la guerra de Corea. El papel, muy sabio, de Eisenhower, fue sólo prometer poner fin a un conflicto y acabar con las muertes y la situación de tablas en aquel lejano país. John F. Kennedy y Lyndon Johnson no fueron el verdadero origen del gran movimiento en favor de los derechos civiles en los estados de la antigua Confederación. Fue consecuencia, en realidad, de la explosión violenta y no violenta desde abajo que desafió a la cultura de la satisfacción en el Sur y condujo a la legislación que la remediaba. Ningún presidente, por muy bien intencionado que fuese, podría haber actuado si no hubiese existido esa revuelta. La guerra de

Vietnam no fue llevada a su fin por las visiones ilustradas de Richard Nixon, Gerald Ford y el secretario de Estado Henry Kissinger, sino el hecho de que perturbaba la comodidad de una generación más joven, y sobre todo la de sus miembros más acaudalados que no querían combatir. Había habido seria preocupación en Estados Unidos por la seguridad de los generadores de energía nuclear mucho antes del accidente de Three Mile Island, pero este último afectó desfavorablemente, durante un tiempo, a las inversiones en ese sector.

La presente era de la satisfacción llegará a su fin *cuando* y sólo si los procesos adversos que fomenta perturben la impresión de cómodo bienestar, *si es que llegan a hacerlo*. Existen, junto a la convocatoria seria y políticamente victoriosa a los desamparados que ya he mencionado, tres posibilidades factibles más de que ello sucediera. Estas posibilidades son: un desastre económico generalizado, una actuación militar adversa asociada a un desastre internacional, y la irrupción de una subclase furiosa. Paso a analizarlas a continuación. La perspectiva económica es el tema de este capítulo. Las posibilidades más violentas corresponden al siguiente.

Está sobradamente claro que la política económica de la satisfacción a corto plazo, protegida por la acomodación de la economía al bienestar, podría acabar produciendo inquietud económica. La economía de los Estados Unidos entró en la segunda mitad de 1990 en una grave recesión. Ésta se extendió a sus socios comerciales, sobre todo al Canadá, pero también a Europa y más allá. Parte del problema se atribuyó oportunamente, imaginativamente incluso, a la posibilidad, y luego a la realidad de la guerra en el Golfo Pérsico. Es indudable, sin embargo, que la responsabilidad primaria corresponde a la política económica inmediatamente anterior. Las fusiones y las adquisiciones y las ventas apalancadas —*byouts*— habían dejado a las grandes empresas con una pesada carga de deudas y pagos de intereses, y los casos más extremos se hundieron en la quiebra. Las que escaparon cortaron casi automáticamente

las nuevas inversiones (incluidas las de investigación y desarrollo) para mantener la solvencia. Hubo un frenazo posterior e implícito en la inversión empresarial y también en la construcción de viviendas debido a la década de enorme dependencia de la política monetaria: el intento de la Reserva Federal de controlar la inflación con altas tasas de interés real. (La política monetaria, repetimos, actúa contra la inflación limitando los gastos de inversión y el préstamo a los consumidores.) Pero estas altas tasas de interés no contuvieron la actividad especulativa extrema en la construcción de edificios comerciales y residenciales de lujo, y cuando se hundió ese sector, dejó al sistema bancario con grandes pérdidas. Corrió peligro la solvencia de numerosos bancos, un buen número de ellos quebraron y se cortaron los préstamos para todos. Algunas grandes compañías de seguros resultaron también afectadas, las que estaban sobrecargadas de bonos basura y préstamos inmobiliarios dudosos. Por otra parte, el latrocinio y el hundimiento de las cajas de ahorro acabaron con otra fuente de fondos para las adquisiciones inmobiliarias y la construcción de nuevas viviendas y dejaron una pesada sobrecarga de propiedades dudosas en busca de mercado. El efecto final fue una depresión profunda en la industria de la construcción, que produjo un paro casi total en algunos sectores. El desempleo en otras ocupaciones experimentó un crecimiento notorio al disminuir la confianza tanto del consumidor como del inversor.

Los largos años de elevados déficit presupuestarios cuando no eran necesarios hicieron aparentemente imposible poner en marcha un plan de gastos públicos estimulantes cuando sí fueron necesarios. Las célebres reducciones impositivas a las categorías de rentas superiores y las economías correspondientes en la distribución de la ayuda social habían sustituido el gasto discrecional de los ricos por el gasto totalmente previsible de los pobres. Los individuos de mentalidad progresista consideran que una distribución razonablemente equitativa de la renta es políticamente virtuosa; en realidad es sumamente funcional desde el punto de vista económico.

En los años de la satisfacción había habido también una disminución importante del apoyo del gobierno central a los gobiernos de los estados y locales. Esto era razonable: la ayuda federal a esos gobiernos expone sus servicios y el coste de esos servicios al impuesto federal sobre la renta, y para la cultura de la satisfacción es básico protegerse de la presión fiscal. Así pues, con la recesión los estados y los ayuntamientos se enfrentaron a la disyuntiva de elevar sus impuestos más regresivos o reducir los servicios, que se dirigían en general a los menos favorecidos y a los pobres, o hacer ambas cosas. Las tres cursos de acción estaban destinados a hacer que la recesión fuese peor y más dolorosa.

Una recesión o depresión grave podría realmente convulsionar la economía política de la satisfacción y conducir al cambio. Como acabamos de decir, esto sucedió durante la Gran Depresión. Y ha habido un miedo latente a que estuviese a punto de suceder de nuevo. Ha surgido una pequeña industria artesanal de libros que detallaban la naturaleza y la inminencia de un desastre económico inevitable.[2] Sin embargo, la predicción económica rebasa normalmente los conocimientos fidedignos y eso es lo que sucede en este caso. No es segura ni mucho menos una depresión grave como final de la era de la satisfacción.

Se da, en primer lugar, el hecho indudable de que mucha gente podría, en los peores tiempos, sentarse a esperar tranquila y confortablemente. Dada su situación, no reaccionarían con entusiasmo, por decir lo mínimo, a las medidas que aliviasen la adversidad económica y sus efectos dolorosos para otros. Es lamentable que la sensibilidad humana no sea más delicada, pero las cosas son así.

En la década de 1930, la comunidad del bienestar protestó vigorosamente contra las medidas impulsoras y correctoras que promulgó Franklin Roosevelt. Éste llegó a la presidencia en 1932 debido en parte a una firme promesa

2. El artesano principal, el Dr. Ravi Batra, consiguió mucho público para su libro *The Great Depression of 1990* (New York: Simon and Schuster, 1987). Habría hecho mucho mejor no siendo tan concreto en cuanto a la fecha del desastre.

de equilibrar el presupuesto federal y cerrar además las escotillas para los que estaban aún en buena situación. En este aspecto su campaña incluyó, como ya se ha indicado, una cuantía sustancial de engaño, y en los años siguientes se le puso en la picota como no se ha hecho con ningún presidente desde entonces por haber faltado a su palabra; se le llamó traidor a su clase, una clase que era entonces, como ahora, la satisfecha. La Liga de la Libertad Estadounidense, una asamblea empresarial y financiera que identificaba la libertad, como es tan frecuente, con la riqueza privilegiada, se creó exclusivamente para oponerse a él. Un destacado portavoz del Congreso por la oposición dijo, sin pretender exagerar, de la Ley de Seguridad Social de 1935, la medida terapéutica más importante y duradera: «Nunca en la historia del mundo se ha introducido una medida tan insidiosamente destinada a impedir la recuperación empresarial, a esclavizar a los trabajadores y a impedir cualquier posibilidad de que los patronos proporcionen trabajo a la gente.» Un colega no menos fogoso dijo más sucintamente: «Se sentirá el látigo del dictador.»[3] La revolución de Roosevelt triunfó sólo porque los desamparados, apoyados por los que tenían preocupaciones sociales, se convirtieron en la mayoría electoral en la década de 1930. Lo que es importante recordar como una lección de aquellos años lejanos es el número y la obstinada oposición de aquellos cuyo bienestar se veía perturbado o aparentemente amenazado.

En el más de medio siglo transcurrido desde el New Deal la posición de los satisfechos se ha fortalecido de un modo notorio, y muy específicamente, por las medidas a las que se opusieron entonces con tanta vehemencia. Ya se ha hablado suficiente de esos programas de protección para los ancianos, los enfermos, los agricultores y ganaderos y los depositantes en instituciones financieras.

3. Los dos portavoces fueron, respectivamente, los congresistas John Taber y Daniel Reed. Los cita Arthur M. Schlesinger, Jr., en *The Coming of the New Deal*, vol. 2 de *The Age of Roosevelt* (Boston: Houghton Mifflin, 1958, p. 311).

Una de las amenazas a la satisfacción que sobreviven es, sin embargo, la inflación. Sus efectos, a diferencia de los de la disminución del empleo y de la producción, se aprecian en todo el ámbito de la economía, y amenazan así a una proporción considerable de satisfechos, sobre todo a los que viven de rentas de inversiones o de ingresos fijos y los que tienen dinero para prestar. En la era de la satisfacción prevenir la inflación se ha convertido, en consecuencia, plausible y predeciblemente, en un preocupación especial, aunque se destaque poco el hecho.

El efecto adverso de la recesión es, por otra parte, limitado y específico. El desempleo que produce constituye la penuria primordial, pero eso es algo que los no afectados pueden pasar por alto. En la recesión de los años noventa, aunque algunos millones agotaron los beneficios del seguro de desempleo y la cobertura se ha reducido notablemente con el paso de los trabajadores de la gran industria a pequeñas empresas de servicios, el sufrimiento de los parados no se analizó demasiado. Por el contrario, el papel de las tasas de interés en la lucha contra la inflación siguió siendo básico en todo análisis económico respetable.

Aunque pueda condenarse la intervención del Estado en la era de la satisfacción, ha sido relativamente amplia cuando se trataba de proteger los intereses de los satisfechos y relativamente limitada cuando los problemas eran los de los pobres. Se puede razonablemente extraer la conclusión, por tanto, de que es mucho menos probable, hoy que en el pasado, que una recesión o depresión desencadene una acción pública redentora. La intervención para proporcionar empleo y mitigar el aumento de la pobreza y el sufrimiento es mucho menos probable que antes. La mayoría electoral satisfecha está, o se ha hecho que esté, relativamente segura; puede mostrarse comprensiva con la adversidad en otra parte pero sin reclamar con firmeza medidas correctoras. La recesión de 1990-1991 fue una demostración de esta tesis. Las propuestas de acciones compensatorias y mitigación de la nueva penuria fueron sumamente superficiales y obtuvie-

ron poco respaldo de los partidos políticos. No se negó del todo el sufrimiento, físico y psíquico, pero se consideró debido a una característica normal del sistema que se corregiría sola, y de eso nacía la promesa de una recuperación rápida. La única terapia que se propuso para aliviar la situación pasó a ser, en una repetición curiosa de los años treinta, oratoria: la promesa desde Washington de que la recesión, aunque desagradable para los afectados, sería breve y superficial. No se resucitó totalmente la visión de Joseph Schumpeter de la recesión y la depresión como procesos terapéuticos; se sustituyó por la opinión aún más antigua del carácter inevitable y automático del proceso cíclico. Esa pasó a ser la actitud general; los satisfechos tenían el control absoluto.

Las recesiones no se acaban de un modo fácil de predecir, pero hay, con el tiempo, influencias posteriores que impulsan el regreso a condiciones económicas normales. Los inventarios están agotados y hay que reponerlos. Los temores de los consumidores se aplacan; los que aún son solventes vuelven a los proveedores y a las tiendas. Lo más importante es el rasgo distintivo de la mente financiera; esta manifestación bastante curiosa de la inteligencia humana se caracteriza por una duración de la memoria muy breve. En consecuencia, el recuerdo de los efectos económicos del pasado desastre que ha ocurrido debido a pasados errores de optimismo acaba esfumándose. En su lugar surge una confianza nueva en el talento extraordinario y excepcional de una nueva generación; la percepción de ese talento la manifiestan siempre con el mayor vigor los propios individuos favorecidos por él. Normalmente habrá alguna variante en el énfasis o el objeto especulativo, desplazándose el entusiasmo, igual que en el pasado, de las operaciones con valores a productos en el mercado de futuros, a opciones de compra de acciones, a bonos basura, a bienes raíces urbanos, a obras de arte. El hecho persistente es, repetimos, el error de la mente financiera unido al espejismo popular consistente en creer que, a pesar de las pruebas firmes de lo contrario, la asociación con grandes sumas de dinero indica perspicacia económica. Esta perspicacia se atribuye normal-

mente a los banqueros más importantes y es bien sabido que sobrevive hasta el día en que se anuncia una cuantiosa provisión para pérdidas en préstamos concedidos y ha de, efectivamente, confesarse un grave error.

Así, lo más probable es que las recesiones y la especulación que las causa continúen corrigiéndose solas lo mismo que el error continúa hasta que, con el tiempo, se asume. Un desastre especulativo trascendental, como el de 1929, es posible pero no sumamente probable.

Lo que es más probable para la economía estadounidense es una *estasis* más gradual pero más definitiva. Se ha iniciado ya al reconocer la economía y la industria norteamericanas la superior actuación económica de otras naciones, principalmente Japón, Alemania y los países de la costa del Pacífico. Son importantes en este proceso las políticas macroeconómicas, sobre todo las que favorecen la inversión de capital. En los Estados Unidos estas políticas están, como ya se ha indicado, orientadas a la satisfacción, mientras que en países económicamente más dinámicos sirven de modo mucho más positivo a la inversión empresarial. En estos países el aparato militar absorbe una cuantía mucho menor de capital y de personal altamente cualificado y hay, sobre todo, actitudes y políticas que sirven a la aspiración y no a la satisfacción. El futuro económico plausible para Estados Unidos, dentro de los estrechos límites que permite la predicción económica (una limitación que siempre debe subrayarse) es un futuro de actuación tristemente deficiente y errática, no de crisis o colapso espectacular y súbito.

14. LA VALORACIÓN (II)

Las dos amenazas restantes a la era de la satisfacción son la actuación militar impopular y una rebelión, en la forma que sea, de la subclase.

El poder independiente de los militares se ha asentado claramente en Estados Unidos, lo mismo que su alianza con la comunidad de los satisfechos a la que sirve. El gasto militar beneficia, como hemos visto, a un sector sustancial y políticamente influyente de esa comunidad; los que corren peligro o han de sufrir incomodidades por el servicio militar proceden en su mayoría de los sectores económicamente menos favorecidos, y algunos de la subclase. Su servicio, aunque se describa y alabe como voluntario, es mayoritaria, aunque por supuesto no universalmente, forzado por la miseria alternativa, de la que es un escape.

Las aventuras militares reciben casi todas fuerte apoyo popular a corto plazo; la ciudadanía se congrega en torno a la bandera y a las fuerzas que van al combate. La estrategia y la tecnología de la nueva guerra provocan admiración y aplauso. Esta reacción no está relacionada con la economía o con la política sino, más profundamente, con la antropología. Como en tiempos antiguos, cuando suenan los tambores en el bosque lejano, hay una reacción tribal segura. Es el batir de los tambores y no la virtud de la causa la fuerza vital movilizadora.

Pero esto no dura. No duró en el caso de las aventuras menores de Granada y Panamá, ni en el caso de la guerra contra Irak y Saddam Hussein. El efecto de guerras más amplias ha sido casi uniformemente adverso.

La primera guerra mundial, aunque provocó las reacciones patrióticas más vigorosas de la época, ha pasado a la historia básicamente como una carnicería estúpida y sin sentido. El partido victoriosamente en el poder entonces, los demócratas, recibió como recompensa en 1920 una dura derrota en las urnas. La segunda guerra mundial, que hicieron inevitable Japón y Alemania con la iniciación y declaración de guerra, ha sobrevivido con mejor fama. Sin embargo, las guerras de Corea y de Vietnam, muy celebradas en sus primeros meses, acabaron en el rechazo de las mismas guerras y de los gobiernos responsables. Es indudable que a largo plazo una guerra seria perturba profundamente la economía política de la satisfacción.

El poder militar podría ser con su propio poderío una amenaza para la cultura de la satisfacción en el futuro. Es indudable que la guerra de Vietnam amenazó firmemente las actitudes contemporáneas de los satisfechos y sacó a cientos de miles a las calles en protesta. Un conflicto militar grave, por supuesto uno que obligase a una participación general y trajese la lucha o la destrucción al territorio norteamericano, tendría un efecto similar y más fuerte aún sin duda. Esto se extendería luego al marco económico y social que alimenta y defiende la satisfacción y provocaría un rechazo y un reajuste serios. Lo mismo sucedería, sin duda, con cualquier participación prolongada en algún conflicto menor en el continente americano o en ultramar. Es una posibilidad sobre la que podrían reflexionar todos los que ven a los Estados Unidos en el emergente papel de gendarme del mundo.

Contra este peligro se alinean sin embargo las fuerzas considerables de la comunidad y del sistema político de la satisfacción que perciben los peligros de una aventura militar importante o son contrarios a ella y actúan en consecuencia como fuerza contenedora. Este saludable sentido de la prudencia se extiende, como es bien sabido, al propio aparato militar. Y con el hundimiento del comunismo se produce también una disminución del papel de la paranoia an-

ticomunista que alimentaba el belicismo entre los satisfechos. Esto ha debilitado además las bases de la supuesta necesidad de despliegue militar y de actuación bélica en zonas de presunta (aunque improbable) expansión comunista.

Por otra parte, el aparato militar de los Estados Unidos opera, como ya hemos visto, sobre la base de su propio poder interno. Esto significa, entre otras cosas, que ya no es totalmente necesario un enemigo plausible. En el momento en que se escribe esto, el comunismo se ha desmoronado; la Guerra Fría ha terminado; se han firmado acuerdos espectaculares con la Unión Soviética que reducen el despliegue de armamento nuclear. Sin embargo, el presupuesto militar se ha mantenido relativamente inmune. Ésta es la prueba, repetimos, del poder autónomo de los militares.

Es propio de la naturaleza de la guerra, como dijo Clausewitz, que lo único cierto en ella es la incertidumbre. No se pueden prever los efectos futuros del poder militar en la política de la satisfacción. Se puede mencionar el peligro pero no se puede valorar. La predicción se convierte en especulación. Si se invoca el principio general de que el futuro será muy parecido al pasado, el poder militar persistirá. Y también, casi con seguridad, las guerras menores y aparentemente seguras. (Fue un servicio distintivo de Saddam Hussein demostrar que la amenaza del comunismo no era la única razón para una intervención armada.) Más allá de eso no se puede ir.

Una amenaza más clara a la satisfacción procede de aquellos a los que se deja fuera del bienestar: la subclase de los barrios pobres urbanos en los que ha sido ampliamente confinada.

Los miembros de la subclase no viven, como ya se ha dicho, con una sensación homogénea de adversidad. La vida en las barriadas urbanas es, según todos los criterios aceptados de la satisfacción, pobre, mísera y con frecuencia peligrosa. Las vías de escape son las drogas, el alcohol y la violencia. Pero en comparación con la vida en las comunidades o países de los que muchos han venido —de México, Amé-

rica central y Haití a los Estados Unidos y de Turquía y del norte de África a Europa occidental— es una mejora. Aunque poco, hay más; hay para algunos una liberación de una represión económica y política más directa. Aunque la nueva vida y su entorno sean inseguros, esta inseguridad se considera menor que los peligros de la guerra y el conflicto civil experimentados anteriormente. Es mejor y más segura la vida en los barrios hispanos de Los Ángeles que la existencia en El Salvador o Nicaragua. Y, como hemos visto, esta sensación de mejora no se limita a los que cruzan fronteras nacionales. La sintieron en su momento, y poderosamente, los habitantes de Estados Unidos que abandonaron la existencia política y socialmente deprimente del aparcero del Sur o de los valles de los Apalaches por los barrios pobres urbanos. Parte de la conciencia moderna potenciada de una subclase se debe, como ya se ha dicho, a que se ha hecho visible en las ciudades. En las plantaciones de algodón del delta del Mississippi, en las montañas contiguas o en los valles de los Apalaches no lo era.

Sin embargo, la posibilidad de una rebelión de la subclase, profundamente inquietante para la satisfacción, existe y se refuerza. Ha habido estallidos en el pasado, sobre todo los grandes motines urbanos de finales de los años sesenta, y hay varios factores que podrían llevar a una repetición de los mismos.

Como ya se ha explicado, la tranquilidad ha dependido concretamente de la comparación con la penuria previa. Con el tiempo, esa comparación se desvanece, y también se debilita con el tiempo la posibilidad anterior de huida de una miseria relativa (de desplazamiento hacia arriba). Esto podría ser consecuencia en concreto de una «ralentificación» o un encogimiento de la economía e incluso más de una recesión o depresión prolongada. Las oleadas sucesivas de trabajadores que abastecían a las fábricas de automóviles y talleres de Detroit (los refugiados de las granjas contiguas de Michigan y Ontario y más tarde los blancos pobres de los Apalaches) consiguieron ascender y seguir su camino. Mu-

chos de los que vinieron del Sur a sustituirlos están ahora atascados en el paro endémico. A nadie debería sorprenderle que esto generase, algún día, una reacción violenta. El que los incómodos acepten pacífica e incluso alegremente su destino ha sido siempre uno de los grandes dogmas de la comodidad. Semejante creencia puede verse desmentida en la actualidad súbita y sorprendentemente.

Lo que quizás sea más seguro es la reacción de la comunidad de la satisfacción ante las penurias y la violencia de los barrios urbanos y la probable reacción si la violencia se hace más extrema. Ayuda a la predicción, como siempre, el hecho de que el futuro está ya aquí, en cierta medida.

El primer proceso, que ya podemos ver, es el recurso por parte de los satisfechos de las grandes ciudades a una mentalidad de campamento militar, a contratar guardias de seguridad personales, de barrio o de edificio o a escapar a zonas residenciales presuntamente más seguras. En Manila, en las Filipinas, hay enclaves urbanos ricos (los *ghetos* dorados) diseminados por esa metrópoli asolada por la pobreza, todos ellos con su valla metálica impenetrable y sus duras fuerzas de seguridad. Algo parecido, aunque de un modo menos formal, puede verse ya en la moderna ciudad norteamericana, y este proceso podría extenderse mucho, no hay duda de que podría decirse que se extenderá. En contraste con las posibles medidas destinadas a orientar y corregir esos procesos económicas y sociales que originan la desesperación y la violencia de los barrios pobres, ese remedio protector tiene un elemento atractivo de inmediatez y funcionalidad: es aparentemente mucho mejor y más seguro el efecto del gasto en guardias de seguridad que la esperanza remota derivada del gasto en rehabilitación de los núcleos urbanos.

La segunda reacción es la probabilidad, en realidad casi la certeza, de qué sucederá si el descontento urbano, el delito y la violencia aumentan: se atribuirán no a la situación social sino a la naturaleza inferior, delictiva incluso, de los individuos implicados. Ya sucede eso. Una solución importante al delito, la insatisfacción y el desorden en los núcleos

urbanos es la exigencia de una aplicación más estricta de la ley, incluyendo una mayor utilización de la pena de muerte y más facilidades para la detención. Ninguna otra situación actual provoca retórica tan inflamada. Este talante, en el caso de que la violencia empeorase aún más, podría llevar a su vez muy pronto a la represión armada, primero por la policía local, luego por la fuerza militar, la guardia nacional. Pasa prácticamente desapercibido el hecho visible de que la gente que goza de una situación desahogada convive pacíficamente y los afectados por la pobreza no. O, si se menciona, no se analiza, en medio del clamor que exige que se meta en cintura a los que parecen unos ciudadanos intrínsecamente violentos y maleducados. Si se me permite una predicción segura, sería la de que es probable una autoridad cada vez más opresiva en zonas de desolación urbana.

Hay que subrayar una última cuestión. La recesión y la depresión agravadas por el deterioro económico a largo plazo, el peligro que entraña un poder militar autónomo y el desasosiego creciente de los barrios pobres de las ciudades debido a un aumento de la pobreza y la desesperación se han mencionado como perspectivas independientes. En realidad todo podría unirse. Una recesión profunda podría provocar mayor descontento en las áreas de desastre urbano a raíz de algún desastre militar en el que, por la naturaleza de las fuerzas armadas modernas, participasen desproporcionadamente los más infortunados. Esto podría tener un grave coste para la satisfacción. Pero, como se ha demostrado suficientemente, no es propio del carácter de la satisfacción el que esas posibilidades dejen de ignorarse, aunque se expongan convincentemente. La satisfacción deja a un lado aquello que, a largo plazo, la perturba; se aferra firme a la idea de que el largo plazo puede no llegar.

15. RÉQUIEM

Siempre se espera que los libros de este género tengan un final feliz. Una vez que se cobra conciencia de lo que está mal, las fuerzas correctoras de la democracia se ponen en marcha. Y quizás lo estarían ya si se tratase de una democracia plena, una democracia que incluyese los intereses y los votos de todos los ciudadanos. Los que están hoy fuera de la mayoría satisfecha acudirían, o, más exactamente, podría lograrse que acudiesen, para defender sus propios intereses y con ellos el interés público más general y seguro. Pero por desgracia hablamos aquí de una democracia de los que sienten menos urgencia de corregir lo que está mal, de los que están más y mejor aislados por la comodidad a corto plazo de aquello que podría ir mal.

Hay un motivo especial aquí para la tristeza —para un final triste— porque lo que es necesario salvar y proteger, asegurar contra el sufrimiento y otras futuras consecuencias desagradables, no es en modo alguno oscuro. Y tampoco resultaría desagradable la acción resultante. Sería un desafío para el espíritu actual de la satisfacción, con su furiosa oposición a cualquier intrusión, pero se consolidaría, a largo plazo, la sensación general de seguridad en el bienestar. Un elemento básico para esta mayor seguridad a largo plazo es el carácter de la moderna economía industrial.

En las décadas transcurridas desde la segunda guerra mundial en los Estados Unidos, Europa occidental y Japón, en los países de las costas del Pacífico y en otras partes, la economía moderna, con su combinación de incentivos de mer-

cado e intervención pública, ha demostrado un vigor excepcional. No es factible suponer que eso sea consecuencia de las directrices excepcionalmente clarividentes de los encargados de su manejo. La maravilla de la economía mixta moderna es su fuerza interior potencial y la capacidad consiguiente que tiene, a menudo, para superar la incapacidad, el error, la indiferencia o la grave ignorancia de aquellos a los que se considera responsables de su funcionamiento.

Pero no del todo. Como revela el caso de la economía estadounidense, si la política negligente o aberrante es lo bastante poderosa, el resultado puede ser visiblemente negativo. Así ha sido en estos últimos años. Pero esto no significa que haya nada especialmente sutil en lo que haría falta para remediarlo, para conseguir una mejora. Es inevitable un mayor ataque a la satisfacción a corto plazo; la naturaleza de ese ataque y del remedio eficaz es absolutamente evidente. Los economistas tienen por costumbre invocar lo sutil, lo incomprensible incluso, para sugerir o demostrar una sabiduría y una competencia más profundas; o invocan una dificultad grave que desafía oportunamente la acción correctiva. Nadie debería dejarse engañar.

La exigencia básica no puede eludirse: casi cualquier acción que pudiese remediar y tranquilizar supone la relación entre el ciudadano y el Estado. En el mundo comunista, en los largos años anteriores al desplome, hubo resistencia a hacer concesiones al mercado por considerarlas concesiones al capitalismo; estaban en contradicción, no lo olvidemos, con los principios aceptados del socialismo. Sin embargo, era casi seguro que con tales concesiones, sobre todo en el mundo diverso de los bienes y servicios de consumo y en la agricultura —actividad económica que escapa al ámbito y a la capacidad del sistema dirigido— el comunismo-con-socialismo podría haberse salvado. Lo mismo sucede ahora, de una forma perversa, con el capitalismo moderno. Pese a que la intervención del Estado en un frente amplio y variado salvó una vez al capitalismo, hay hoy oposición a la intervención pública indispensable para garantizar un futuro económicamente próspero y socialmente pacífico. La dialéc-

tica de la economía capitalista moderna, o más exactamente la economía mixta moderna, compete, casi exclusivamente, al papel del gobierno. En la dialéctica esto es predominantemente ideológico; en su manifestación cotidiana es sumamente pragmático. Y, repetimos, ninguna sutileza oculta la actitud y las acciones necesarias.

Pero en nada ha tenido tanto éxito la cultura de la satisfacción como en acomodar la actitud aceptada hacia el Estado. En algunos sectores ya indicados —las fuerzas armadas, la provisión de armas de alta tecnología— se aprueba, por supuesto, la intervención del Estado. En la dirección de la política exterior, real y retórica, la provisión de fondos para las pensiones y el auxilio a las instituciones financieras en quiebra, se considera oportuna. Pero cuando se trata de regulaciones para prevenir las tendencias socialmente dañinas o autodestructivas del sistema o para socorrer a los pobres, la intervención del Estado se considera profundamente impropia y gravemente contraproducente. A los funcionarios públicos dedicados a esas tareas se los considera burócratas, irresponsables, incompetentes, aprovechados o corruptos a veces y, desde luego, ineficaces. Y existe, por desgracia, la posibilidad de que esa incapacidad se derive, en cierto grado, de esta actitud condicionada. Si se pregona a los cuatro vientos que los funcionarios públicos son ineptos e incompetentes es muy posible que lleguen a serlo. Los que cumplen bien con su deber son aquellos a los que se ensalza por cumplirlo bien. Si esto es así, lo primero que hace falta para corregir la situación actual es convenir en que la intervención del Estado es igual de importante y necesaria cuando sirve a los satisfechos que cuando sirve a los excluidos. Las distinciones actuales en cuanto a la competencia pública sirven demasiado descaradamente a los objetivos de la huida a corto plazo.

El cambio de política preciso comienza por el control general o macroeconómico de la economía. Todo el mundo está de acuerdo en que la economía necesita una orientación pública; éste es el legado de la gran revolución que trajo John

Maynard Keynes. La estabilidad económica, el crecimiento, el empleo y el control de la inflación no pueden dejarse ya a Dios y al *laisser faire*. Pero la regulación necesaria se realiza hoy casi exclusivamente por medio de la manipulación de las tasas de interés para controlar el flujo de la demanda procedente de la inversión empresarial y del préstamo al consumidor. Unas tasas de interés más bajas estimulan la producción y el empleo; tasas más altas frenan la inflación.

Es ineludible que la regulación macroeconómica se ejerza en una medida sustancial mediante el presupuesto público, no por medio de la política monetaria como hasta ahora, porque esto es profundamente lesivo para la productividad industrial y la inversión a largo plazo. Cuando hay peligro de inflación, el freno primario no debería ejercerse sobre el préstamo para la inversión productiva sino sobre el consumo privado mediante presión fiscal y debería aplazarse el gasto público, cuando no fuese socialmente perjudicial. No se pondrían así en peligro la inversión y las ganancias resultantes en productividad industrial en favor de la estabilidad de precios. Esto se aceptó plenamente en los años de predominio económico estadounidense que siguieron a la segunda guerra mundial;[1] pero nada va hoy más incisivamente contra el compromiso de los satisfechos de oponerse al incremento de impuestos. O contra los beneficios que proporcionan al rentista los elevados tipos de interés.

En una época de recesión económica como ésta de principios de los años noventa, hay muchas razones a favor no sólo de los bajos tipos de interés sino también del aumento del gasto público, sobre todo en vías de comunicación, puentes, aeropuertos y otros servicios civiles, y en compensaciones por desempleo y pagos de la ayuda social, todo ello para emplear o proteger a los parados y a los afectados negativamente sin llegar a serlo.

Pero hay aquí un choque con los dogmas de la era de la satisfacción: no son los cómodos los que recibirían la ayuda.

1. A Lyndon Johnson se le criticó mucho en los años sesenta por retrasarse en subir los impuestos para afrontar el coste de la guerra de Vietnam, y esta demora se mencionó mucho como causa de la inflación posterior.

Y acecha también el posible efecto impositivo. Durante los años ochenta, los años florecientes de la satisfacción, hubo un déficit grande y continuado del presupuesto nacional. Aunque era un tema para el discurso locuaz, amenazaba menos a los satisfechos que los impuestos que lo habrían reducido. En la recesión siguiente se hizo impensable un aumento deliberado del déficit, destinado primordialmente a los que no pertenecían a la comunidad de la satisfacción. y que podría renovar la exigencia de una mayor presión impositiva sobre los pertenecientes a ella.

Los impuestos siguen teniendo una función controladora. El único plan eficaz para reducir la desigualdad de rentas inherente al capitalismo es el impuesto progresivo sobre la renta. Nada ha contribuido en la era de la satisfacción con más fuerza a la desigualdad de las rentas que la reducción de impuestos a los ricos; nada contribuiría tanto, como ya se ha dicho, a la tranquilidad social como unos gritos de angustia de los muy ricos. Sin embargo, el que los impuestos deberían utilizarse para reducir la desigualdad queda claramente fuera del ámbito del pensamiento cómodo. Aquí es donde resulta más visible el choque entre la acción social prudente y la cultura de la satisfacción.

La actuación del Estado es también inevitable en lo relativo a las tendencias profundamente intrínsecas y autodestructivas del sistema económico. Las consecuencias decepcionantes, no menos para los implicados, de la gran actividad especulativa (y con frecuencia delictiva) de los años ochenta son maravillosamente evidentes. Podrían haberse evitado con una actuación reguladora oportuna y responsable. Si se hubiesen impedido los excesos especulativos de las cajas de ahorro y también de los bancos comerciales mediante una regulación escrupulosa —algo que era posible y práctico al mismo tiempo— no habría habido ninguna necesidad de la enorme intervención posterior, infinitamente más costosa, para salvar a esas instituciones. A Michael Milken, el arquitecto de la explosión de los bonos basura, podría habérsele puesto coto a mucho menor coste con una regulación a

tiempo que con las acusaciones posteriores de actuación ilegal. Él se habría ahorrado también así las diversas indignidades e incomodidades de una cárcel de seguridad mínima.

La manía de las fusiones y adquisiciones de los años ochenta podría haberse frenado en sus primeras etapas con una legislación que exigiese audiencias y un período de espera en cualquier sustitución importante de acciones por deuda, la característica universal de las incursiones empresariales, de otras fusiones y de las compras apalancadas. Se habrían evitado con poco coste a numerosas grandes empresas el efecto limitador de los pagos de la deuda y de los intereses sobre la inversión y sobre la productividad y las diversas quiebras producidas.

La situación actual desoladora de la subclase socialmente asistida se ha considerado el problema social más grave de la época, y es también la amenaza más grande a la paz y la convivencia civil a largo plazo.

La vida en las grandes ciudades podría mejorarse en general, y sólo se mejorará, mediante la acción pública: con mejores escuelas y profesores mejor pagados, con servicios de ayuda social fuertes y bien financiados, con asesoramiento sobre drogadicción, con formación profesional, con inversión pública en la construcción de viviendas, algo que no proporciona a los pobres en ningún país industrial la empresa privada, con servicios recreativos adecuadamente apoyados, con bibliotecas y policía. El asunto no es, una vez más, pese a lo que diga tanta retórica acomodaticia, qué puede hacerse sino qué se pagará.

La cuestión de la enseñanza exige un comentario especial. Su importancia nadie la discute; ya se ha analizado sobradamente el hecho de que los fallos en la enseñanza han debilitado la posición económica de los Estados Unidos. Se ha hablado mucho de reforma; el presidente George Bush ha pretendido que se le llame el Presidente de la Enseñanza; sólo ha faltado voluntad para asignar y gastar fondos públicos, sobre todo en las escuelas de los núcleos urbanos. Sin esta voluntad no se puede esperar ninguna mejora significa-

tiva en la enseñanza. Surge aquí el impedimento predecible para la actuación eficaz cuando se afrontan los problemas insolubles del coste público y el posible aumento de la presión fiscal.[2]

Tenemos por último el poder militar autónomo. Ya hemos indicado su enorme exigencia de fondos públicos (e impuestos) y sus nuevas exigencias de capital, tan escaso, y de personal, lo mismo que su contribución a la decadencia económica de los Estados Unidos comparados con Alemania y Japón, que no han tenido que soportar esa carga. Tras el desmoronamiento del comunismo y el final de la Guerra Fría, pareció, por un momento, abrirse una esperanza de cambio en este sector. Hubo una breve alusión a un dividendo de la paz... no un ahorro de capital por una reducción importante del gasto militar, sino un dividendo.

Aunque no se los identifique siguen existiendo esos dos factores vitales ya mencionados. El poder autónomo del aparato militar es básicamente independiente de la existencia de un enemigo; su poder se sostiene a sí mismo. Y, en cualquier caso, siempre hay disponible un enemigo relativamente menor como Saddam Hussein o incluso Manuel Noriega. Con la guerra del Golfo desapareció prácticamente la mención a un dividendo de la paz. Los recursos que en este momento van al aparato militar, los dedicados a sistemas armamentísticos tan dudosos como la Guerra de las Galaxias y el bombardero Stealth, desencadenarían, si se utilizasen con ese fin, una pequeña revolución en la enseñanza y serían un instrumento de salvación y de tranquilidad en las barriadas urbanas. Pero nadie debería poner en duda la oposición formidable del poder militar autónomo cuando se interpone.

En un capítulo anterior planteé la posibilidad de que, en el futuro, próximo o lejano, surgiese un candidato a la presi-

2. Se incurre en un error, como siempre, al generalizar indebidamente en cuanto a la calidad de la enseñanza estadounidense. En zonas residenciales puede ser excelente. Y las universidades, sobre todo las de los estados, de financiación pública, a las que acuden sobre todo los vástagos de los satisfechos, son, y es natural, las mejores del mundo.

dencia del país que se comprometiese con las necesidades humanas y con las soluciones que acabamos de mencionar brevemente. Y quizás, si el electorado se ampliara incluyendo a los que están hoy al margen económica y socialmente, ese presidente triunfaría con una mayoría favorable en el Congreso. Como he dicho antes, la perspectiva no es brillante.

Los escritores, en el pasado, al coger la pluma, daban por supuesto que del poder de su prosa inteligente debía surgir la acción curativa. Nadie se alegraría más que yo de que hubiese una esperanza parecida a partir de lo que aquí se ofrece. No la hay, sin embargo, por desgracia. Quizá pueda decirse como un leve servicio, no del todo intrascendente, que hemos tenido aquí la oportunidad de ver y en cierta pequeña medida entender el descontento y la discrepancia actuales y la probabilidad no inconcebible de una eventual sacudida para la satisfacción que es la causa.