

La relación entre el New Deal y la Teoría General de Ocupación

Relationship between the New Deal and the General Theory of Occupation

Le rapport entre le New Deal et la Théorie Générale de l'Emploi

Alan Hernández

Universidad Autónoma de Nuevo León

alanhzg843@gmail.com

Historial editorial

Recepción: 24 de junio de 2020

Aceptación: 10 de octubre de 2020

Resumen

Este artículo busca esclarecer la relación teórico-práctica entre los postulados del New Deal de Franklin D. Roosevelt y los de la Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero de John M. Keynes basado en las políticas del mandatario estadounidense y las ideas presentes en la obra del economista británico. A esta investigación le preceden otras mucho más detalladas sobre el tema en lo que respecta al ámbito económico y social. Sin embargo, este pretende describir las relaciones políticas y económicas puestas en práctica de las obras ya mencionadas durante la Gran Depresión y la década de 1930.

Palabras clave: Franklin D. Roosevelt; New Deal; John M. Keynes; Teoría General; Gran Depresión

Abstract

This article seeks to clarify the theoretical-practical relationship between the postulates of Franklin D. Roosevelt's New Deal and those of the General Theory of Employment, the interest and money by John M. Keynes based on the policies of the American president and the ideas present in the work of the British economist. This research is preceded by much more detailed research on the subject in the economic and social field. However, it aims to describe the political and economic relations put into practice of the works already mentioned during the Great Depression and the 1930s.

Keywords: Franklin D. Roosevelt; New Deal; John M. Keynes; General Theory; The Great Depression

Résumé

Cet article vise à clarifier le rapport théorique-pratique entre les postulats du New Deal de Franklin D. Roosevelt et ceux de la *Théorie Générale de l'Emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, de John M. Keynes basés sur les politiques du mandataire américain et les idées présentes dans les travaux de l'économiste britannique. Cette recherche est précédée de recherches beaucoup plus approfondies sur le sujet dans le domaine économique et social. Cependant, l'objectif est de décrire les relations politiques et économiques mises en pratique par les oeuvres déjà mentionnés pendant la Grande Dépression et les années 1930.

Mots clés : Franklin D. Roosevelt ; New Deal ; John M. Keynes ; Théorie générale ; Grande Dépression

Introducción

Hacia principios del siglo XX, el paradigma liberal había guiado las políticas económicas del mundo occidental. Este modelo, en pleno desarrollo durante esta época gracias a los teóricos neoliberales, que esbozaban un equilibrio general a partir de la libre competencia, mostró signos de agotamiento tras la Gran Guerra. El mundo experimentaría durante un primer momento tras la guerra un auge económico como no se vería en las tres décadas siguientes. Estados Unidos prestó ayuda a los países agobiados por el conflicto bélico. Al entrar en crisis, gran parte de occidente se vio arrastrado a una depresión económica como nunca se había visto hasta ese momento de la historia.

La Gran Depresión fue uno de los momentos más críticos para la economía mundial, pues, tras años de prosperidad, significó la caída de todo un sistema económico. Luego de unos años de bonanza financiera, sustentados en falsas ideas, los mercados mundiales se contrajeron de manera significativa. El Crack de la Bolsa de Valores de Nueva York en 1929 fue solo el síntoma de problemas que se gestaron durante toda la década de 1920. La crisis se agravó hasta el punto en que Estados Unidos entró en recesión. En ese contexto, las figuras de Franklin D. Roosevelt y John M. Keynes se volvieron emblemáticas al tratar de encontrar una solución al problema que sus respectivos países y el mundo estaban afrontando.

La crisis de 1929 y la Gran Depresión

Tras la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos y sus aliados victoriosos experimentaron una época de gran auge económico. El conflicto entre las potencias europeas había generado la aparición de nuevos mercados y productos, como armamento y equipo pesado para la guerra. Esto generó un tremendo intercambio comercial entre América y Europa, por lo que, al final del conflicto bélico, varios países contaban con un gran excedente de capital económico. Los mercados internacionales, enriquecidos por las exportaciones e importaciones, permitieron la entrada de muchos

países al comercio global. El superávit comercial generado durante la pugna hizo que la década de 1920 fuera una de las más prósperas en materia económica.

El inicio de la década de 1920 trajo consigo la creación de nuevos mercados en Europa. Como producto directo de la internacionalización generada durante la guerra, Europa se abrió a nuevos productos, los cuales producían su propia demanda. “Nuevas mercancías estimularon nuevas demandas populares, particularmente automóviles, radios y películas cinematográficas, y a su vez, estas provocaron demandas subsidiarias de caminos, garajes, equipos de eléctricos y cinematógrafos” (Thomson 129). Estados Unidos fue, durante esta época, la única potencia que suplía las demandas de los mercados que él mismo había generado. Asimismo, el crédito se volvió una forma rápida de hacer despegar las economías apagadas en los países de Europa oriental, por lo que muchos contrajeron deudas millonarias con Estados Unidos a cambio de participar en la paz político-económica que habían engendrado.

Las deudas, sin embargo, tuvieron un fuerte impacto sobre Europa. Al contraer deudas con Estados Unidos, Alemania y otros países devastados por la guerra tuvieron la impresión de recuperarse económicamente gracias a estos empréstitos. Sin embargo, todas estas eran falsas ilusiones. Por un lado, las deudas hacían que gran parte del capital producido se fugara hacia América, dejando atrás a las naciones europeas devastadas con la expectativa de un cambio en su economía. Por el otro, gran parte de estas deudas eran pagadas en oro (que seguía siendo en ese entonces la base del sistema monetario internacional, por lo que estas naciones comenzaron a perder este valioso metal (Thomson 131). De tal modo, al verse los europeos despojados del oro, esencial para el dinamismo de sus economías, pasaron a depender cada vez más de los estadounidenses de manera directa, a través de préstamos o inversiones. Sin embargo, los Estados Unidos también comenzaron a sumirse en sus propios problemas económicos.

El crack de 1929

La caída de la Bolsa de Valores de 1929 solo fue el principal síntoma de un problema mucho más grave en la economía estadounidense. Luego de casi una década de auge económico, la gente pensaba que esta prosperidad sería mucho más duradera. No obstante, el año de 1929 se vio eclipsado por la caída de Wall Street, en la que miles de inversionistas y empresas quebraron de un solo golpe. Pero esta crisis llevaba tiempo gestándose. Las industrias de Estados Unidos, por un lado, generaron un exceso de producción en diversos artículos (como aparatos eléctricos y automóviles), llegando al grado que la oferta superó por mucho a la demanda (Lowe 800). Por el otro, los salarios de miles de estadounidenses se habían estancado desde mediados de la década, por lo que su poder adquisitivo había disminuido considerablemente. La gente común no podía costearse los grandes artículos que las empresas promocionaban ampliamente. La economía estadounidense, por tanto, dependía de las exportaciones que realizaba hacia Europa.

Sin embargo, los países europeos, al no poder solventar sus deudas con Estados Unidos, dejaron de importar para evitar la fuga de capital interno y para poder pagar sus empréstitos. Al pasar casi una década de endeudamiento con Estados Unidos, Europa tenía que pagar por si misma las deudas contraídas tras el final de la Primera Guerra Mundial. Para ello, países como Alemania, Italia y Polonia dejaron de importar productos americanos para centrar el poco capital acumulado durante la década para pagar las deudas. Esto generó dos efectos: el primero fue una gran caída en la demanda de los mercados europeos y el segundo fue un disparo de la oferta de productos estadounidenses en el mercado global. La industria norteamericana había producido mucho más de lo que su país y el mundo podían consumir, de tal forma que el exceso de oferta generó pérdidas millonarias para estas empresas. Hacia 1929, esta situación comenzó a agravarse rápidamente.

Así, en octubre de 1929, la especulación en torno a las acciones del mercado estadounidense causó que la burbuja económica en que la nación se encontraba explotara. Al haber un sobre-exceso de la oferta a nivel global, las empresas debían

solventar las pérdidas: hubo recortes de salarios, despidos generales y, en última instancia, la quiebra de miles de empresas. Sin embargo, esta situación causó que los inversionistas se sintieran inseguros sobre el destino de su dinero, por lo que se perdió la confianza en el mercado de acciones y estas, una vez altamente calificadas, se desplomaron. Al sacar su dinero, el mercado de acciones cayó en una espiral de miedo y pánico por parte de inversionistas con menos conocimiento de la situación económica. Finalmente, había demasiadas acciones pero nadie que quisiera comprarlas por miedo a desperdiciar su dinero. La burbuja en la que vivía Estados Unidos reventó.

La Gran Depresión

La caída de la Bolsa de Valores en Estados Unidos no tardó en crear efectos a escala global. Con la expansión previa del crédito, a nivel doméstico e internacional, muchos inversionistas se endeudaron para comprar acciones en el mercado de valores. Sin embargo, cuando estas perdieron su beneficio al caer la bolsa, no pudieron pagar a sus acreedores. Los bancos resultaron seriamente afectados al haber prestado más de lo que tenían y no poder recibir el pago de estos empréstitos; muchos no pudieron sobrevivir al verse abrumados por la escala de impagos y el retiro de ahorros personales por parte de la gente asustada por el inicio de la crisis (Lowe 803). El cierre de miles de bancos, sumado a la bancarrota de miles de inversionistas (tanto nacionales como extranjeros), desencadenó rápidamente una caída de las inversiones privadas a nivel global. Finalmente, las empresas, al no poder solventar las pérdidas quebraron en Estados Unidos y en varias partes del mundo.

De tal modo, muchos países entraron en recesión al dejar de recibir los créditos estadounidenses. Al caer el índice de inversiones privadas en Estados Unidos, el gobierno tuvo que tomar medidas drásticas para solventar los golpes a la economía nacional, entre ellas disminuir las importaciones y dejar de fungir como prestamista de los países afectados por la Primera Guerra Mundial. Esto fue un duro golpe para países cuya economía dependía por entero de los préstamos estadounidenses, y:

“[T]odo ello provocaría en las economías capitalistas europeas, muchas de ellas dependientes de la financiación norteamericana, semejantes efectos a los vividos en EE. UU.: falta de liquidez en bancos e industrias, cierre de empresas, incremento de paro y notable descenso del consumo” (Serrano Segarra 115-116).

La crisis, por tanto, se extendió a países que eran prestatarios o tenían inversiones en Estados Unidos. Naciones como Alemania, Austria, Japón, Gran Bretaña y Francia sufrieron los embates de la recesión estadounidense hacia principios de la década de 1930. Sin embargo, las medidas tomadas por el entonces presidente estadounidense Herbert Hoover solo crearon un proteccionismo innecesario y una contracción aún más fuerte del mercado internacional. Sin oferta disponible, la demanda y el consumo se reducen; la crisis se acrecienta. Eso fue lo que sucedió hacia 1932.

Estados Unidos requería medidas aún más radicales para salir de la depresión económica en que se encontraba. El presidente Hoover, tras poco más de dos años lidiando con la crisis, se vio rebasado al no ver una mejoría en la economía nacional. Por el contrario, los índices de desempleo superaron el 20 por 100 tan solo en Estados Unidos, mientras los empresarios reducían los salarios al mínimo para evitar caer en bancarrota (Hobsbawm 100). El país requería de medidas mucho más drásticas para combatir la crisis económica, las cuales fueron propuestas por el candidato a la presidencia, y ganador de la contienda electoral de 1932: Franklin Delano Roosevelt.

Las propuestas de Roosevelt

Franklin D. Roosevelt llegó al poder con propuestas radicales sobre qué hacer para que Estados Unidos saliera de la crisis. Al derrotar al presidente Hoover en los comicios electorales de 1932, el demócrata Franklin D. Roosevelt arribó a la Casa Blanca con promesas de un “nuevo trato” al pueblo estadounidense, quien ya había sufrido los peores efectos de la recesión (Lowe 806-807). La labor del nuevo presidente, por tanto, fue la de establecer un plan de control de daños y de recuperación económica. Al

conjunto de medidas que Roosevelt llevo a cabo durante mediados de la década de 1930 se le conocen como New Deal (“Nuevo Trato”).

El New Deal de Roosevelt

Con el objetivo de reformar y ayudar a la economía nacional, Roosevelt inició el New Deal. Para el nuevo mandatario, estaba claro que la economía no podría recuperarse por sí sola (como postularon los economistas neoclásicos León Walras y Carl Menger), sino que era necesaria una intervención estatal seria. Para esto, se requería cambiar el marco legal y político que tenía el Estado sobre la economía estadounidense. El New Deal, por tanto, tuvo como principales objetivos: un alivio a los afectados por la crisis, una recuperación de la economía y una reforma legal para evitar que una crisis volviera a suceder (Lowe 808). Estos objetivos delinearon el marco jurídico que Roosevelt creó durante su mandato.

En efecto, las reformas y leyes hechas durante la administración de este presidente trataron de promover el empleo y las inversiones públicas. Durante los primeros años de su gestión, Roosevelt impulsó proyectos de ley con la intención de promover el empleo en los sectores económicos más dañados por la recesión. Para ello, en un principio, el Estado nacionalizó la banca para asegurar los ahorros populares e incentivar el ahorro productivo (ya fuera en patrimonio inmobiliario o acciones). Luego, el Congreso aprobó leyes como la Ley de Condonación para el Campo y la Ley Nacional de Recuperación Industrial, con el fin de compensar a los campesinos afectados por la crisis y promover el empleo permanente en obras públicas -como puentes, carreteras, hospitales, escuelas, aeropuertos, etc.- (Lowe 808).

El New Deal significó una recuperación para la economía estadounidense, ya que tras casi una década de crisis económica, las inversiones públicas mostraron ser importantes para la creación de empleos en un momento en que miles de empresas habían quebrado y la inversión privada se mantenía al margen. Por otro lado, el apoyo al campo hizo que la producción de alimentos se restableciera. Los nuevos asalariados

consumían y movían a la economía. Así, Roosevelt había logrado que la gente recuperara la confianza en la economía. Sin embargo, las reformas no lograron que ciertos sectores se recuperaran por completo. Por ejemplo, el sector automovilístico y las importaciones no se reestablecieron sino hasta la década siguiente.

Además, a pesar de los resultados obtenidos, la administración no había logrado acabar con la desigualdad social ni con el descontento político del país. Aunque una de las metas a largo plazo del New Deal era atemperar la polarización económica entre las ciudades y el campo. Las negativas por parte del partido republicano a un sistema fiscal más férreo contra los empresarios y que distribuyera más equitativamente los impuestos, hicieron que los sectores campesino y obrero sufrieran por más tiempo los efectos de la recesión. La nación estadounidense, dividida por considerar a las medidas tomadas por Roosevelt como afines a la izquierda política, permaneció en un debate partidista hasta la entrada de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial. Por ello, el New Deal no logró ser equitativo para todos los ciudadanos.

Las Teorías Keynesianas

John Maynard Keynes, renombrado economista británico, publicó en esta época una investigación sobre las causas del desempleo y las crisis económicas en una economía nacional.

Después de 1930, cuando la Gran Depresión hacía estragos en Inglaterra y el desempleo se había convertido en plaga permanente, Keynes emprendió la explicación de por qué, en su opinión, no había remedio automático para el subempleo. Éste fue el objeto de la Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, que apareció en febrero de 1936 (James 260).

La publicación de esta obra generó un gran impacto a nivel internacional. Debido a las controvertidas ideas expresadas por Keynes en su libro, como la intervención del Estado en el ámbito económico y el exceso de ahorros como parte de la generación de

una crisis, este fue estudiado en los años posteriores a su emisión. Los economistas que le sucedieron continuaron su doctrina durante las décadas venideras.

La Teoría General de Keynes

El economista británico expuso en su obra las causas del desempleo a nivel general. Contrario a las afirmaciones clásicas en torno a este asunto, las cuales decían que el desempleo era voluntario y personal, Keynes argumentó que dicha carencia de empleo era, en ocasiones, involuntaria al ser producto de una crisis del sistema económico (James 267). En efecto, la depresión había hecho que empresas y negocios quebraran, llevando a que la tasa de desempleo mundial se disparara desde 1929. Pero, ¿cómo es que se generaba una crisis económica en primer lugar? Las causas de esta crisis eran, en última instancia, las que originaban el desempleo y los problemas sociales que de ello se derivaban.

Para Keynes estas causas se encontraban en el desbalance entre el ahorro y la inversión nacionales. Él veía en la naturaleza humana una tendencia al ahorro improductivo antes que a la inversión, de tal forma que se generaba un desbalance del ingreso nacional y, con ello, una falta de recursos (Mández Ibisate 10). Los inversionistas, al percibir la falta de ingresos y la reducción del consumo, sentían una desmotivación para invertir en acciones que no generaran altos beneficios. La recesión inicia cuando no se genera un estímulo al consumo y la gente tiene la necesidad de ahorrar el poco ingreso que recibe en su salario. La economía se ralentiza hasta que se detiene por completo con la falta de inversiones. La depresión es, entonces, inevitable.

Gran parte de la obra de Keynes expone la crisis en que el liberalismo económico se encontraba durante la década de 1930. Para el economista inglés, el sistema liberal (expuesto y promovido por Adam Smith y David Ricardo) se encontraba al borde de un colapso general. Las tendencias al ahorro excesivo, a la disminución del consumo y la falta de inversiones privadas estaban haciendo que el sistema se colapsara por sí mismo. Keynes, a pesar de ser un pesimista declarado, expresaba que una economía

podía funcionar con errores y desbalances en su sistema. Lo único que se necesitaban eran ajustes o correcciones por parte del Estado. Algo parecido a lo propuesto previamente por el New Deal de Franklin D. Roosevelt.

El New Deal en la Teoría General

Las políticas del presidente estadounidense tenían la intención de reformar el sistema político-económico de la forma que Keynes postuló años después. El mandatario movilizó el dinero público (a través de inversiones en infraestructura) y estimuló la demanda para generar consumo entre la población (Serrano Segarra 120). Al no haber inversionistas dispuestos a usar su dinero, el Estado debe usar sus fondos para crear trabajo, dar salarios y estimular a la gente a consumir. De esta forma, se provocaría un aumento en la producción de bienes y servicios. Estas medidas son, precisamente, las que Keynes dictaminó como necesarias para que una economía nacional se enfrentara a los efectos de una crisis.

El New Deal significó la intervención del Estado en los asuntos económicos de la nación estadounidense. Para Roosevelt era evidente que la economía no mejoraría sin un apoyo del Estado. Esto significó una ruptura con el pensamiento clásico (pues afirmaba que al dejar libre a la economía, esta se recuperaría por sí sola) y con los sectores más conservadores de la política estadounidense. Sin embargo, Keynes argumentó en su Teoría General la necesidad de correctivos estatales a la economía cuando esta se hallara ante una depresión. Las implicaciones de la intervención estatal a los asuntos económicos causaron revuelo durante los primeros años, pero estas políticas fueron seguidas en los años posteriores a Roosevelt.

Las ideas de Keynes crearon una revolución en el pensamiento económico contemporáneo. A pesar de ser un pesimista, él nunca se opuso al liberalismo económico como modelo para el sistema contemporáneo, sino que propuso un conjunto de correcciones que a su parecer eran necesarias para que el sistema siguiera

funcionando. Sus discípulos mantuvieron sus ideales vivos aún después de la muerte de su maestro en abril de 1946 a través de postulados políticos.

Conclusión

Si bien Keynes y Roosevelt no llegaron a relacionarse personalmente, ambos compartían postulados ideológicos similares. Roosevelt, quien asumió el poder en un momento crítico para su nación, vislumbró la necesidad de una intervención estatal activa para mejorar la situación económica de Estados Unidos, a pesar de que el pensamiento clásico y los conservadores afirmaban lo contrario. El mandatario, al impulsar su New Deal, mantuvo su postura. Este proyecto logró sacar, en última instancia, al país de una crisis mayor. Keynes, al igual que Roosevelt, veía la intervención estatal como necesaria para sacar a una nación de una crisis. Las conclusiones de ambos eran similares, aunque uno las planteaba desde la política y otro desde la teoría.

Keynes y Roosevelt sostenían el apoyo del Estado en tiempos de crisis económica. Con la entrada en vigor del New Deal, el gobierno apoyó a los sectores más afectados por la depresión, como los campesinos y obreros, y generó cientos de empleos para aquellos que lo habían perdido durante el quiebre de miles de empresas. De esta manera, incentivó a que la economía volviera a dinamizarse. Keynes, años después, argumentó que este tipo de apoyos eran necesarios para motivar el consumo entre los sectores que más consumían (obreros y campesinos). La recuperación del empleo y el incremento de asalariados sería lo que motivaría el consumo y las inversiones finalmente.

Tanto Keynes como Roosevelt se mantuvieron vigentes en la posguerra. Tras el final de la Segunda Guerra Mundial, el pensamiento de ambas figuras tuvo continuidad gracias a sus seguidores. Por un lado, la “Revolución Keynesiana”, promovida por discípulos del economista, defendió los ideales del inglés e hizo un llamado a las naciones a intervenir activamente en la economía. Por el otro, las políticas de Roosevelt de un apoyo social a los sectores afectados se han mantenido en los proyectos de nación

de varios países. La muerte de estas figuras no supuso el fin de su pensamiento, por el contrario, muchos se han nutrido de su herencia e influencia teórica y práctica.

Obras citadas

Hobsbawm, Eric. Historia del Siglo XX (1914 - 1991). México, D.F.: Crítica, 2014.

James, Émile. Historia del Pensamiento Económico en el Siglo XX. México: Fondo de Cultura Económica, 1998.

Lowe, Norman. Guía Ilustrada de la Historia Moderna. Tercera. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2010.

Mández Ibisate, Fernando. «Setenta Años de la Teoría General de Keynes: una revisión crítica.» 2006. Universidad Complutense Madrid. 26 de Noviembre de 2019 <<https://eprints.ucm.es>>.

Serrano Segarra, María. «La Crisis Económica de 1929: Roosevelt y el New Deal.» Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche I.6 (2010): 112-130.

Thomson, David. Historia Mundial de 1914 a 1968. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1988.