

|  |
|--|
| "Los títulos beneficiados si gana Clinton:                 |
| ★ Apple Computer   |
| ★ Instituciones educativas (National Education, DeVry)     |
| ★ Instituciones financieras (bancos, compañías de seguros) |
| ★ McDonald's   |
| ★ Tyson Foods  |
| Los títulos perjudicados                                   |
| ↙  |
| ★ Farmacéuticas (Merck, Pfizer)                            |
| ★ Empresas textiles  |
| ★ Tabacaleras (Philip Morris, RJR Nabisco)                 |
| ★ Fabricantes de juguetes (Mattel, Hasbro)                 |
| Tabla N° 6 (The Wall Street Journal-5 Días, 23-8-1996)     |

Junto a Boeing y otras altas tecnologías, las exportaciones agrícolas estadounidenses han jugado un papel muy importante en la balanza comercial norteamericana, habiendo sido el 1º o el 2º capitulo entre los grupos exportadores. Pero los precios del maíz, de la soja y del trigo han caído en picado desde 1996, pasando de 4,5 a 2 dólares por bushel, de 8,3 a 5,3 y de 5,8 a 2,6 dólares por bushel.

En todas estas batallas, libradas en tantos frentes, nos encontramos con las tentativas del imperialismo europeo por unificar sus fuerzas económicas y, ahora, también militares. «Francia, Alemania, Reino Unido e Italia firmaron ayer un tratado que da rango jurídico a la Organización Conjunta de Cooperación en Materia de Armamento (OCCAR), embrión de la futura Agencia Europea de Armamento», debería gestionar «una quincena de programas de armamento», con un coste global «de unos 7,5 billones de pesetas» (El País, 10-9-1998).

Blair le exigió a sus socios europeos «coherencia», «que en vez de llenarse la boca con críticas a EE.UU, los europeos se obliguen a competir con ellos, realizando las inversiones necesarias en alta tecnología (satélites, aviones de transporte) y a coordinarlas» (El País, 26-10-1998). Dotándose de una «capacidad autónoma de intervención militar». La UE «debe poder evaluar las situaciones, disponer de fuentes de información y contar con capacidad de planificación estratégica» (El País, 5-12-1998), o sea, «la afirmación de la UE en la escena internacional a través de una verdadera política exterior y de defensa» (Ibí.), como propuesta de Chirac.

Alemania ya ha cuestionado la política militar de la OTAN en su estrategia nuclear en caso extremo, lanzando las primeras armas atómicas, en la línea de la llamada guerra fría de *destrucción mutua asegurada*. Lógicamente, Alemania sería destruida en esa hipotética guerra con Rusia, y la soberanía para tomar esa decisión radicaría en Estados Unidos y no en Alemania. Lo que plantean en Alemania, es tomar allí la decisión quitándole ese poder a EE.UU.

La lanzadera europea de satélites, *Arianespace*, controla el 60% de los lanzamientos comerciales en este sector estratégico. En el nuevo proyecto '*Ariane 5*', un cohete más potente, han invertido 6.700 millones de ECUS, más de 1 billón de pesetas entre Francia, Alemania e Italia.

El comercio mundial de armas alcanzó los 25.000 millones de dólares en 1997. «A pesar de que los gastos militares mundiales han ido disminuyendo hasta un 30% en diez años, las ventas de armas han progresado un 24% desde 1994» (Negocios, 11-6-1998). EE.UU acaparó el 43% de las ventas. La Unión Europea casi el 40% y Rusia-Ucrania, el 17%. Los imperialistas europeos quieren superar a EE.UU y, por eso, tratan de formar una única *Compañía Aeroespacial Europea y de Defensa* (AEDC), tomando como base el modelo Airbus. En esta dirección están intentando movimientos de gran calado industrial y militar entre los grandes consorcios europeos, con roces y disputas por acaparar la posición dominante, entre Francia y Alemania, por la posible fusión entre Daimler Benz (DASA) y British Aerospace, que desplazaría definitivamente a las francesas *Dasault* y *Aérospatiale*, que intentan fusionarse formando *France Aerospace*. Ese ha sido el siguiente gran paso, tras el anuncio de la constitución de «una gran alianza estratégica» «para crear la primera bolsa europea» uniendo Londres y Francfort (5 Días, 8-7-1998).

En este ambiente febril de fusiones, alianzas, rupturas, grandes negocios y crisis de todo tipo, se ha anunciado otra oleada de despidos a nivel mundial, en los grandes consorcios internacionales: Boeing, Siemens, Philips, Guillette, Alcatel, Volvo, Levis, Kellogs, Johnson & Johnson, British Steel, Polaroid, etc. Entonces, ¿cuál es el mayor peligro, a corto plazo, para la economía mundial? El exceso de todo, la sobreproducción, el exceso de oferta, ese es el peligro que cuestiona las relaciones de producción e intercambio, una gran abundancia de todos los productos excepto de compradores con capacidad de pago. Nuestra tarea de comunistas es laborar para que el proletariado luche contra las consecuencias de las crisis cíclicas, ayudándole a prepararse para acabar, por la vía revolucionaria, con las causas que las provocan: el modo de producción mercantil-capitalista.

A continuación publicamos un texto del Partido sobre la crisis de 1929, que aporta un poco de luz al proceso del futuro Krack financiero e industrial y al papel del New Deal, de la AFL-CIO y del llamado Keynesismo durante y después de 1929-33.

## EL NEW DEAL, O EL INTERVENCIONISMO ESTATAL EN DEFENSA DEL GRAN CAPITAL

(De Prometeo, n° 3-4 - 1952)

El análisis de la política económica del *New Deal* (Nuevo Ideal) *rooseveltiano* tiene hoy un interés particular porque permite reafirmar, en base al seguimiento de datos extremadamente limpios, dos criterios de interpretación de los hechos sociales otras veces confirmados por la crítica marxista frente al asalto convergente del revisionismo y de las ideologías democráticas oficiales y, por eso, de ver claro también en los desarrollos que aquella política ha tenido en esta posguerra, tanto en el plano económico como en la superestructura política.

El primero es que, a pesar de las diversidades de forma política, el régimen capitalista actúa en las propias crisis internas de modo unitario, con métodos de política económica que empareja a democracia y fascismo. Intervencionismo, dirigismo, gestión estatal —estas que por otra parte son las clásicas recetas de «resaneamiento económico y social» del reformismo— son aspectos comunes de cualquier régimen político burgués en la fase de máxima exasperación de sus contrastes internos, expresiones convergentes en el plano internacional de la política de conservación capitalista.

El segundo es que la intervención estatal en la economía, lejos de significar un sometimiento del capital al imperio de un pretendido ente colectivo, representante de los *intereses generales* de aquel otro ente colectivo abstracto que es el *pueblo*, constituye la forma más aguda y despiadada de la maniobra de los *poderes públicos* en defensa del capital y, por eso, de su dominio como obra de un círculo cada vez más restringido de intereses privados. En línea subordinada, el *New Deal* es la demostración abierta de la inconsistencia de la tesis, según la cual, el *capitalismo de Estado* traduciría en el plano económico y político el evento histórico de una tercera clase, la de los *técnicos* o *directores* («*los managers*»), o los *burócratas*.

De donde resulta que la atribución de la etiqueta «progresista» al *New Deal* rooseveltiano, como a cualquier forma de dirigismo o de gestión estatal de la economía —etiqueta que no se ve por qué razón la ideología democrática no la extiende al fascismo, que es históricamente el progenitor no del intervencionismo, contemporáneo del régimen capitalista, sino de su planificación y codificación organizada—, puede

tener para la crítica marxista un solo significado: el reconocimiento de que aquellas formas señalan un paso adelante en la despiadada dominación de clase de la burguesía, una exaltación de la explotación de la fuerza de trabajo como obra del capital. Si hay progreso (*¡Oh teóricos del intermedismo!*) sólo está en las armas de defensa del capitalismo, en la teoría y en la práctica de la contrarrevolución.

En cuanto a las diversidades de superestructura política, que le dan una apariencia de justificación a la antítesis democracia—fascismo con todas sus consecuencias sobre el terreno político y militar, esas tienen raíces únicamente en las diversas relaciones de fuerza entre las clases. El fascismo ha nacido, en Italia y en Alemania, como respuesta a una amenaza revolucionaria dirigida por el proletariado: extrínsecamente fue, por tanto, esencialmente política, y se tradujo en el pacífico abandono del gobierno de las formas democráticas y en el violento y abierto ejercicio de la dictadura de clase que, partiendo con el primer objetivo de liquidar con la fuerza las organizaciones de clase del proletariado, debía concluirse por lógica consecuencia —en otras palabras, por la necesidad de oponer a la amenaza unitaria del proletariado un frente tan y más compacto— en la supresión del pluripartidismo y del parlamentarismo burgués. El rooseveltismo nace como respuesta no a una presión revolucionaria dirigida por el proletariado, sino en el inmediato cataclismo de una crisis económica sin precedentes: con los fines de la resolución de esta crisis, mientras la terapia económica se realizará sobre la vía clásica del intervencionismo fascista, el mantenimiento de las formas políticas democráticas y la conservación de los organismos sindicales obreros no sólo no constituía una rémora, sino que permitía maniobras de conservación más elásticas y ramificadas, que conjuraban los posibles contragolpes sociales y políticos de la crisis con métodos, más que de coacción de corrupción, de la clásica corrupción democrática. No deja estupefacto por eso que el fascismo haya encontrado su «vía económica» sólo al término de una larga experiencia de dominio político, consecuente y privado de dudas éste, como incierta y contradictoria aquella (el primer fascismo mussoliniano es incluso ortodoxo en el campo económico, y con modos de moverse liberales), mientras que el *New Deal* se presenta de golpe como instrumento de defensa económica y, en un cierto sentido, sirve de paradigma mundial a las nuevas experiencias de intervencionismo estatal en la economía, propias de los regímenes totalitarios en el decenio de 1930—1940, como en las más consumadas técnicas de explotación de las formas políticas democráticas con fines de defensa social, propias de las democracias actuales.

### MEDIDAS DE ORDEN FINANCIERO

No es necesario examinar aquí las causas de la Gran Crisis que, desde 1929 a 1933, se agravó en Estados Unidos paralelamente a la crisis económica mundial. Es necesario constatar que esta última crisis tuvo, en Estados Unidos, repercusiones tanto más catastróficas en cuanto que esas cifras habían salido con sus máximos de la Primera Guerra Mundial. País acreedor, por lo que se había dilatado más su organismo económico —otra cara de esa misma evolución— durante y después del conflicto. La gravedad de esta crisis aparece, más que en las feos y sensacionales cifras de las quiebras financieras inmediatas y de la parálisis productiva, en el ritmo extremadamente lento de la reanudación económica americana, que se iniciará más tarde que en cualquier otro país, por tanto, volverá a alcanzar más tarde, en todos los sectores, el nivel de antes de la crisis; presentará mayores oscilaciones a pesar de los controles y de las intervenciones estatales, pudiendo considerarse saneada sólo con la explosión de la guerra europea —con la transformación de los Estados Unidos en el «arsenal de las democracias»—, y se expandirá con un ritmo vertiginoso con su entrada en la guerra. El índice de la producción industrial (recopilado por la *Liga de las Naciones* tomando como base 1929) de hecho descendía en 1933 a 52,8% en Inglaterra, al 53,5% en Alemania con la punta más baja en marzo de aquel año (49,6% y, en la industria de bienes de producción cala al 28%), volvía a subir lentamente a 75,6% en 1935, cuando en Inglaterra ya estaba a 105,7%, y en Alemania a 94%; en 1936, todavía era 13 puntos inferior al nivel de 1932; sufrirá al año siguiente una nueva caída, y comenzará de nuevo a subir en 1939. Los parados, que en 1929 eran 1,8 millones, crecían en 1933 hasta 13,2 millones y, calculando también a los parcialmente parados (jornadas reducidas), todavía en 1935 sumaban 11,4 millones. Finalmente, los precios al por mayor (1929=100) habían caído en marzo de 1933 a 63,2% y todavía estaban en junio de 1935 a 83,1%. Nacido de la Gran Crisis, el *New Deal* tendrá

como resultante la vertiginosa ascensión económica de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial, y su capacidad para elevarse sin desequilibrios a la actual posición de dominio mundial; otra prueba del carácter de conservación del rooseveltismo.

No es en las medidas inmediatas, de emergencia, tomadas por la administración Roosevelt —llevada al poder por una oleada plebiscitaria en nombre del retorno, a través de métodos de intervención y de dinamismo estatal contrapuestos a la política del «laissez faire» de Hoover, a la prosperidad de antes de la crisis— donde se revela el rostro típico del *New Deal*. Aquellas medidas son de puro orden financiero clásico. Eso no asombra: el aspecto inmediato y más sensacional de la crisis había sido el hundimiento de las instituciones financieras, el cierre de sus ventanillas, la dislocación de la red del crédito que habían sido, juntas, la manifestación y el arma de la gran expansión posbélica. Pero, ya entonces, la finalidad perseguida por la administración está clara: se trata de liquidar la situación bancaria heredada por la crisis de 1919, reconstruir el sistema del crédito comercial y de inversión, ayudar a instituciones y grupos económicos directamente golpeados por la crisis, «sanear» la deuda pública. Se reintroducen en este programa las medidas de marzo de 1933 en la fase más crítica de la economía americana: suspensión de pagos de los bancos, adquisición por parte del Estado de las acciones privilegiadas en la cartera de títulos de las instituciones bancarias, reapertura de los bancos en razón de su solidez. Las medidas no salvarán evidentemente ni a los pequeños ahorradores ni a los pequeños bancos; salvarán a las grandes instituciones de crédito y facilitarán la concentración del sistema bancario y crediticio. Paralelamente, una serie de medidas institucionalizan un control directo del Estado sobre las inversiones de los bancos federales, sobre las operaciones con los bancos federales, y sobre las operaciones con los bancos extranjeros, mientras la *Reconstruction Finance Corporation*, ya creada por Hoover durante el año precedente, orientará su política en el sentido de «socializar las pérdidas» del entero complejo económico como garantía de la salvación de las grandes sociedades industriales. La intervención estatal se traduce, en suma, inmediatamente, en la salvación (con los poderes y con el dinero «públicos») de los organismos financieros e industriales en crisis.

Pero el *New Deal* deberá revelar muy pronto, de modo todavía más explícito, su figura de instrumento dirigido por la gran industria capitalista. «Trust de cerebros», la administración Roosevelt es el Trust de los intereses de conservación de la clase dominante: su ideología es análoga a la de la «Carta del Trabajo» fascista —colaboración entre capital y trabajo bajo la égida del Estado y, por los «fines generales de la Nación», estimulación del mecanismo económico mediante una movilización general de los recursos «colectivos». El *New Deal* es fuertemente nacionalista y autárquico: aún antes de sus famosas leyes de regulación interna, él dará el ejemplo internacional del abandono del «gold standard» y, haciendo saltar por los aires la conferencia económica mundial convocada por Hoover, acelerará la tendencia internacional a cerrar con barreras monetarias y aduaneras las economías nacionales. Su enemigo son los precios en caída libre —aquellos famosos precios en caída libre que la economía burguesa clásica presentaba como una de las virtudes de la libre concurrencia y, en general, de la producción capitalista. La devaluación del dólar, la suspensión de tratados comerciales, la elevación de determinados impuestos, son las primeras medidas en favor de las nuevas subidas de los precios internos. La política de intervención en los sectores industriales y agrícolas se inspirará en el mismo principio: después de haber pagado el saneamiento de instituciones financieras e industriales en crisis, la «nación», el «pueblo», pagará con precios más elevados y con la destrucción forzada de productos agrícolas —con una política de «escasez en los bienes de consumo»— la política de generosidad y de amplitud de miras del Estado (¡Abajo la «parsimonia» de Hoover!) hacia las grandes «Corporations».

### POLÍTICA INDUSTRIAL Y AGRARIA

Mientras el sistema de los subsidios a las industrias en peligro de quiebra —tan querido por todas las experiencias de capitalismo de Estado, y bien conocido en la Italia fascista y postfascista— procedía a la salvación de los complejos industriales más grandes (y por eso más vulnerables a la crisis), favoreciendo su concentración, el *Industrial Reconstructions Act*, y la organización creada por él, de la N.I.R.A., ponía en manos de la industria otro arma de defensa: la elaboración de los famosos «códigos» industriales. Oficialmente, estos buscaban eliminar las formas de concurrencia destéal e introducir convenios colectivos de

trabajo con salarios y horas de trabajo establecidos para todo el Estado: en realidad, el objetivo fundamental era la limitación de la concurrencia a través de los clásicos métodos de los *Cárteles* industriales: la fijación de precios mínimos (superiores a los de partida del mercado) y la contingentación de la producción, ya sea mediante la asignación planificada de «cuotas» de producción a las industrias adherentes, o mediante la limitación de nuevas factorías y de nuevas instalaciones productivas. Los «códigos industriales», del progresista Roosevelt, eliminaban hasta la apariencia de protección contra el extrapoder de los dispositivos industriales que era la legislación antitrust: la cartelización estaba promovida por la propaganda gubernamental, y la administración pública no tenía ni siquiera necesidad de recurrir al mastodóntico y complicado armamentario de las corporaciones fascistas y de la autoridad suprema del Estado, sino que invitaba a los mismos representantes industriales a «autoregularse», procediendo, por su parte, a legalizar los acuerdos alcanzados y a legalizar, en el marco del N.I.R.A., los productos de las empresas cartelizadas, boicoteando a los recalcitrantes. Tanto la autoridad de la que emanaban los códigos, como la investida con la función de controlar la aplicación, eran de estricta filiación industrial, y es inútil decir que, en los comités relativos, el peso determinante estaba asegurado a los grandes potentados económicos. El gobierno Roosevelt, que se profesaba tutor del americano medio contra la prepotencia de poder del «big business», se demostraba así el dócil instrumento de la concentración capitalista.

Es verdad que, entre tanto, los códigos contemplaban la estipulación de convenios colectivos para la reducción de las horas de trabajo y la introducción de salarios mínimos; pero estas medidas, que por lo demás se vuelven a encontrar en distintas fases de la legislación corporativa, tenían una clara función de conservación de clase: el Estado le arrancaba a los sindicatos obreros, precisamente en aquellos años en que se habían recuperado de la larga crisis del decenio 1920-30, el arma de la reivindicación salarial, permitía, con la absorción de masas de parados (en realidad, con la generalización de la figura del desocupado a tiempo parcial), alejar la amenaza de un ejército permanente de sin-trabajo y, estimulando con los salarios mínimos la productividad, consentía a los industriales realizar una reducción de los costes en régimen de precios estabilizados e incluso tendencialmente crecientes. Por otra parte, el reflejo inmediato sobre el tenor de vida de la clase obrera era mínimo; la reabsorción de la desocupación fue muy modesta, aún teniendo en cuenta a los obreros parcialmente reabsorbidos a través del mecanismo del horario de trabajo reducido (por lo demás, muy a menudo, no respetado); en 1935, el salario medio, según convenio, resultaba superior al de 1929, pero muy pocos obreros trabajaban a jornada completa y los parados habían aumentado, pues, enormemente (una fuente no sospechosa por cierto como el estudio del Brookings Institute, *The Recovery Problem in the United States, 1936* calculaba que, si el salario de 1935 se distribuyese uniformemente entre la misma masa de obreros habría representado apenas el 67% del nivel de 1929); por otra parte, existían fuertes diferencias salariales entre trabajo masculino y femenino, entre mano de obra blanca y mano de obra negra. Finalmente, el reconocimiento de los sindicatos y la institucionalización de órganos paritarios —comisiones paritarias— de consulta (como el National Board, en el cual, por otra parte, a los dos representantes patronales y de los sindicatos se añadía, con funciones presidenciales, el representante... imparcial del gobierno) permitían ligar a la administración federal las organizaciones obreras que, de hecho, jugaron el papel, en todas las elecciones presidenciales, de máxima figura de apoyo a Roosevelt.

Las medidas N.I.R.A., como aquellas de las que hablaremos dentro de poco en el campo agrícola, serán declaradas inconstitucionales por la corte suprema en 1936. El efecto inmediato para la clase dominante había sido alcanzado, los grandes sindicatos industriales se sentían bastante consolidados para reanudar su marcha sin «autocontroles»; pero es característico que serán precisamente los industriales los que soliciten, con el inicio de la economía de guerra en 1939, los controles y las intervenciones que tres años antes, a través de la Corte Suprema, habían desmantelado. El resultado neto de este período de moderada intervención estatal, de cualquier modo, era muy claro: un desarrollo intensivo de la concentración industrial y financiera, habiéndose asegurado precios altos a costa del público, y una estabilización de los conflictos sociales.

En uno de los períodos de aflicción electoral en 1938, Roosevelt, debía montar una campaña demagógica contra el *big business*,

anunciando una «Investigation of Concentration of Economic Power», y él mismo debía anunciar públicamente: «se está verificando una concentración de la potencia privada sin precedentes en la historia... El 0,1% de todas las sociedades anónimas que publican un balance de resultados... poseen el 52% del activo total de estas sociedades. Menos del 5% poseen el 87% de dicho activo. El 0,1%... absorben el 50% de la ganancia neta total; menos del 4% se apropian el 84% de las ganancias totales... El 47% de todas las familias americanas y de todos los ciudadanos que viven solos disponen... de rentas inferiores a 1.000 dólares; en el otro extremo de la escala, un poco menos del 1,5% de las familias americanas gozan de una renta que reúne la renta global del 47% de las citadas familias», y, más adelante, observaba que, sobre un número de accionistas de grandes sociedades anónimas de 8-9 millones, el 80% no obtenía más que el 10% de los dividendos y no poseía más del 10% de las acciones, mientras que la mitad del total de estas estaban en manos del 1% de los accionistas. La concentración se manifestaba particularmente desarrollada en algunas ramas: una sola sociedad tenía el monopolio efectivo de la producción del aluminio gris; tres trust producían el 61% del acero americano; tres sociedades, todos los automóviles producidos en Estados Unidos, y así sucesivamente. Naturalmente, Roosevelt (como Truman), entonces se presentaba como defensor del ciudadano medio americano, incluso del trabajador, contra la prepotencia del poder de los «barones»: en realidad, les había hecho la cama con toda su política económica y, como máximo, reivindicaba para el Estado (por su capacidad de visión integral de los problemas y de los intereses de clase) el poder de tutelar la estabilidad del sistema mejor que las categorías cerradas en su restringido, inmediato y miope horizonte. La política de la N.I.R.A encontrará bajo esta línea política gubernamental el más resplandeciente desarrollo, durante el segundo conflicto mundial, no solamente en la perfecta colaboración entre industriales y gobierno, sino en la práctica exquisitamente progresista por la que el poder ejecutivo, no contento con hacer fabulosos pedidos de guerra a la industria privada y de confiarle investigaciones «científicas» lucrativas, se encargará de construir a su costa nuevas instalaciones que revenderá a precio de saldo tras el conflicto a los grandes trust, o tomará la medida de renovar, siempre con dinero oficial, las instalaciones de empresas privadas que, o por miopía o por insuficiencia de capitales, no habrían podido llevar a cabo la modernización por cuenta propia.

Por otra parte, la misma política agraria del New Deal, en tantos aspectos similar a la fascista, responde a los intereses de conservación del capitalismo industrial y de los grandes propietarios terratenientes. La famosa A.A.A. (*Agricultural Adjustment Act*) inauguraba una política dirigida a favorecer la reducción de las áreas cultivadas con el fin de detener la caída de los precios de algunos productos fundamentales (trigo, algodón, tabaco, etc.) y, posiblemente de aumentarlos. La teorización de esta política de escasez, en una fase en que la gente se moría de hambre, era: «restablecer los precios de los productos fundamentales de las empresas agrícolas a un nivel que reconduzca su poder adquisitivo a nivel parejo al poder adquisitivo de los productos agrícolas en el período —base de 1909-14»: Los métodos eran substancialmente los siguientes: restricción de la producción de determinados productos agrícolas mediante subsidios a los agricultores; destrucción de productos inventados; adquisición, por parte del Estado, de los excedentes de estos productos que agravan la situación del mercado y comprimen los precios; acuerdos entre cooperativas de productores y los distribuidores para mantener y aumentar los precios; todo ello, combinado con préstamos para las exportaciones e impuestos a la importación.

Es obvio que una política de este género tendía a mantener un mercado para los productos industriales a costa tanto del consumidor, como del contribuyente; pero sus efectos sociales en el campo agrícola fueron aún más radicales.

Ante todo, es notorio —y entre los primeros en reconocerlo están los escritores oficiales americanos— que todo el sistema de distribución de los subsidios a los agricultores para reducir determinadas producciones, fue centralizado en las manos de los grandes *Farmers* (Haciendas agrícolas), los cuales pudieron completar la ventaja neta de una estabilización y, a menudo, de un aumento de sus precios, con la ventaja suplementaria de apropiarse o repartirse entre ellos las partes más grandes de los subsidios gubernamentales (Myrdal, en su famosa y ortodoxa encuesta sobre los negros en América apunta que, según un estudio parcial sobre 246 plantaciones del Sur, la renta líquida media de

los plantadores por plantación fue en 1937 de 3.590 dólares, de los que 833 provenían de subvenciones del A.A.A.; la renta líquida media de los arrendatarios en las mismas plantaciones fue por el contrario de 300 dólares, de los que 27 provenían del A.A.A.; y unos pocos grandes propietarios obtuvieron hasta 10.000 dólares en subsidios). Además, reduciendo los acres sembrados en las grandes producciones extensivas (algodón, trigo, tabaco), favoreciendo la mecanización de la agricultura y, más tarde, el pasaje a cultivos más especializados, la política agraria del New Deal precipitó a masas cada vez mayores de arrendatarios a simples jornaleros y al paro total, proceso favorecido también por las disposiciones según las cuales los subsidios habrían debido ser en parte cedidos por el propietario al arrendatario, y que favorecieron, por eso, la supresión de los contratos de arrendamiento. En realidad, la misma contradicción de esta política agraria, que por una parte exigía reducir el terreno cultivado y, por otra, favorecía la difusión de las máquinas agrícolas, tenía como consecuencia que la producción no disminuía sino en cantidades insensibles; después de la declaración de inconstitucionalidad del A.A.A., en 1936, la administración Roosevelt pasaba, por eso, a la aplicación de nuevas normas, una de las cuales comportaba subsidios para los cultivadores directos que aceptaban sustituir los viejos cultivos por otros más especializados y rentables, e introducir prácticas de «conservación del suelo», y la otra procedía a adquirir los excedentes de trigo y de algodón como una especie de seguro para los años de crisis, garantizándole así a los agricultores una renta constante y una posibilidad de desarrollo de la producción y de la exportación en los años de las vacas gordas —los de la guerra.

### DE LA INTERVENCIÓN INDIRECTA A LA INTERVENCIÓN DIRECTA

Hasta este punto, a groso modo hasta 1936, el New Deal se presenta como un sistema de intervención disciplinador elástico de la economía en favor de los intereses generales de conservación de la clase capitalista y, por consiguiente, en concreto, de las grandes y cada vez más concentradas oligarquías económicas. Los sistemas de financiación de este gigantesco aparato disciplinario todavía son «clásicos»: se mantiene el principio del «balance en equilibrio», de los gastos financiados con las entradas correspondientes. Pero la última fase del New Deal, tras los decretos de «inconstitucionalidad», presenta un nuevo rostro; los economistas clásicos se barnizan de Keynesismo. El problema del equilibrio del balance se desvanece: ya no habrá límites al aumento de la deuda pública. El estado, por otra parte, ya no se limita a defender y a alentar la iniciativa autónoma de los sectores industriales, financieros y agrícolas (hacemos notar, *en passant*, como la era rooseveltiana ha marcado también el período de máxima penetración capitalista en el Sur de EE.UU., tanto con la introducción de industrias favorecidas por el Estado, como con la toma de posesión de la tierra por parte de instituciones financieras, septentrionales, sea con la enorme red del crédito hipotecario y de la gestión de las diversas formas de subsidio); el Estado interviene para crear industrias nuevas y para promover obras públicas; el Estado invierte en la medida en que los capitalistas privados no están en condiciones de hacerlo, o no tienen las infraestructuras para llevarlo a cabo. Es el período en que, para mantener un aparente apoyo hacia los *slums* (barrios pobres) de las grandes ciudades industriales y de las pequeñas comunidades agrícolas, el Estado asume la construcción de casas, reanimando el sector económico más duramente golpeado —construcción—, y abriendo, con el régimen de las subcontratas y de las concesiones, la fase de las orgías de los «capitalistas sin capital»: es también el período en que el Estado, que por primera vez en la democrátisima América había iniciado una obra de asistencia económica para los parados con subsidios directos, se convence de que «finde» más la asistencia indirecta, la que consiste en «crear puestos de trabajo».

La administración federal deja de aportar fondos a los estados para la asistencia directa a los parados y, con la *Emergency Relief Appropriation Act* de 1935, inauguraba una política de obras públicas para los obreros no inválidos y de limitación de los subsidios directos a los inválidos; y otro autor no sospechoso, Mitchell, hace notar que, con este sistema, el Estado obtenía la doble ventaja de «pagar salarios «de seguridad» más altos que los subsidios, pero en general más bajos que los corrientes en el empleo privado», y construía carreteras, bonificaba, creaba centrales e instalaciones eléctricas, con una explotación intensificada de la fuerza—trabajo para contabilizarse como... beneficencia; abría «campos de emigrantes» para las familias campesinas expulsadas de las grandes plantaciones del sur y

trasplantadas a áreas de nueva roturación, con la ventaja de que todo el programa de «emigración interna» costaba apenas 75 dólares al año para cada familia contra 350 de asistencia directa, y permitía abrir a la actividad económica zonas «vírgenes» y, una vez roturadas, adjudicarlas a los ávidos de la especulación sobre los terrenos y a los industriales de la transformación agraria; con la *Farm Security Administration* (1937) procedía, *more fascista*, a fijar en la tierra a los ex—arrendatarios proletarizados, concediendo préstamos de «rehabilitación» destinados a la creación de pequeñas haciendas autosuficientes sobre tierras adquiridas por el Estado; organizando los *Civilian Conservation Corps*, dirigía a la juventud desplazada, sin trabajo y potencialmente rebelde, en «servicios de trabajo» de hitleriana memoria; y, finalmente, con su obra más gigantesca, la Tennessee Valley Authority, transformaba, mediante enormes inversiones, un valle de pequeños cultivadores y pastores, en el espacio o recinto más grande de energía eléctrica de Estados Unidos, donde centrales de construcción de propiedad gubernamental, pero con *gestión capitalista* (o sea, cedidas a los capitalistas privados que no disponen de capital propio y le pagan al Estado intereses y amortizaciones por el uso del capital fijo, apropiándose el producto y también la ganancia), producen energía barata para las pequeñas empresas campesinas pero, sobre todo, para las grandes industrias de transformación industrial surgidas en la zona (entre ellas, la misma energía de Tennessee, esta «comunidad», que hizo desgañitarse de risa a nuestros reformistas y socializadores, se demostró enseguida un elemento esencial para la expansión de los centros atómicos de Oak Ridge y de las fábricas de aluminio de Alcoa). En suma, con su intervención, el Estado actúa como estimulador de todo el ciclo económico, «crea puestos de trabajo», o sea, multiplica las posibilidades de extorsión de plusvalía.

¿Sacamos las conclusiones de esta rápida síntesis de las medidas rooseveltianas? El Estado interviene con el doble fin de realizar una estabilización económica y una estabilización social: ayuda a la salvación de las industrias peligrosas, a la financiación de su expansión y al mantenimiento de sus precios; para consolidar posteriormente esta política de conservación y las fuerzas que se deben controlar y disciplinar. Cuando la terapia ha alcanzado su efecto y las grandes empresas concentradas demuestran poder marchar por sí solas, el Estado, no sin preparar propagandísticamente el terreno con una campaña... antimonopolista, va más allá— se convierte en emprendedor y, parcialmente, en gestor, o sea, crea industrias, inaugura iniciativas económicas, suscita nuevas posibilidades de trabajo que, o a través del régimen de las subcontratas, a través de la venta a bajo precio, o de la apertura de «zonas vírgenes» y de «áreas deprimidas», volverán dando un rodeo sencillo al restringido círculo de los «apropiadores de los productos del trabajo humano» (que, como en el caso de la T.U.A., o como en el caso de las empresas nacionalizadas de todos los países y, en general, en todas las formas de capitalismo de Estado, no son necesariamente «propietarios de los instrumentos de producción»); en el campo agrícola, sostiene los precios y el «poder adquisitivo del cultivador directo»; en realidad, proletariza los estratos intermedios en beneficio de la gran propiedad burguesa y, almacenando productos agrícolas excedentes, constituye aquel gigantesco «granero» que le permitirá a América, después de haber desestabilizado sus precios y mantenido artificialmente altos los del mercado mundial, revenderles los restos de la propia sobreproducción a los aliados de guerra y comprar con sus «generosas donaciones», a los siervos de la posguerra; en el campo social, no elimina el paro sino que lo «redistribuye»; no aumenta el salario medio por cabeza, sino que asegura un mínimo de salario a la reserva de los parados (o de los trabajadores) parciales; reconoce institucionalmente a los sindicatos para ligarlos a la política general de la clase explotadora.

¿Quién ha pagado y paga esta organización multilateral de defensa de la oligarquía dominante americana? La ha pagado, y la paga, todo el mundo; la han pagado, y la pagarán, las generaciones contemporáneas y venideras de contribuyentes americanos. La deuda pública federal, desde el año financiero 1929—1930 a 1941 —vigilia de Pearl Harbour—, habla subido desde 16 a 53 mil millones de dólares. ¿La deuda internacional hacia los Estados Unidos quién puede calcularla? El New Deal, progresista e intervencionista, democrático en las formas políticas como fascista en la política económica, ha sido la premisa necesaria de la máquina de explotación de la fuerza—trabajo más grande (americana y mundial) que la historia del capitalismo haya conocido jamás: el imperio «no colonialista» de Wall Street.