

RELEYENDO A GALBRAITH, CUARENTA AÑOS DESPUÉS

por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Manuel ALONSO OLEA*

Con seguridad se pensará, y así en efecto es, que el título de esta disertación está inspirado, por no decir copiado, de la de nuestro colega Fabián Estapé¹. Título, por cierto, en el que *releyendo* es más adecuado y menos pretencioso que otro, en el que pensé, en el que el gerundio hubiera sido *revisitando*, o el participio *revisitado*, del que algún uso se ha hecho, traduciendo normalmente del inglés, de la *Middletown* visitada y revisitada por los Lynd para el estudio directo de la vida en una ciudad americana típica durante la Depresión².

Además la verdad es que esta disertación obedece más una relectura que a un reencuentro. Aunque algo tiene de ambos.

Me explicaré.

En el año 1952 —por tanto hace cuarenta años largos ya— vio la luz uno de los primeros, si no el primero, de los libros de Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*³; y en el año 1954, en el número 73 de la

* Disertación en Junta ordinaria el día 15 de febrero de 1994.

¹ *Releyendo a Joseph A. Schumpeter cuarenta años después*, disertación en Junta ordinaria del día 5 de noviembre de 1991, publicada en nuestros Anales, año XLIV, núm. 69, Curso Académico 1991-92, págs.157-164.

² Robert S. y H. H. Lynd, un famoso matrimonio de sociólogos visitó y escribió sobre *Middletown. A Study in Contemporary American Culture*, en 1929; la revistaron, *Middletown in Transition*, en 1937; imperecederos estudios ambos, que reiteradamente cita (vol. II, págs. 484, 502, 505,548, 601) el excelente H. Wish, *Society and Thought in Modern America*. Nueva York, 1952.

³ En la entrada para Galbraith, John Kenneth, de la Enciclopedia Británica (Vol. IV de la «Micro-pedia», edición de 1972, páginas 384-385). *American Capitalism* aparece citada como la primera de sus obras; por cierto que da 1951 como fecha de edición; está equivocada la Enciclopedia, no yo, lo

Revista de Estudios Políticos, cuarenta años hoy casi justos desde entonces, se publicó con mi firma, de este libro la que quiero creer fue la primera reseña de una obra cualquiera de Galbraith, en una revista científica española. Esto en cuanto a la lectura.

La «relectura» es muy real, porque a lo que me voy a referir fundamentalmente es a un libro reciente de Galbraith —el último hasta ahora; Galbraith es de verdad un escritor «prolífico» como de él dice la Enciclopedia Británica— publicado en 1992 y por mí leído a principios de 1993. *The Culture of Contentment*, título cuya traducción más apropiada, me parece, sería *La cultura de los satisfechos*, y no *de la satisfacción*, utilizada en la edición española¹.

No lo es tanto esta disertación, decía, de reencuentro; si de algo, se trata más bien de un encuentro primero, en los actos inaugurales del Real Colegio Complutense en Harvard. Asistió Galbraith a la recepción que con tal motivo dieron en Boston nuestros Reyes y allí tuve una larga, amena e insustancial conversación con él, bajo la mirada atenta y la intervención esporádica de Leontiev, que me trajo a la memoria las entonces, y ahora, aterradoras para un profano, tablas *input-output* que hace muchos años para la economía española estaba preparando, imagino que con otros, mi entonces colaborador, después Secretario General de Trabajo, Ministro de Industria, y muchas cosas más, Alfredo Santos Blanco —obsesionado por el tiempo y dinero que le iba a costar invertir su matriz, la de las tablas— a cuyo empeño y celo, se debió en gran parte, tengo entendido, que Leontiev fuera investido Doctor *honoris causa* por la Universidad de Madrid, lo que imagino no debía ser muy sencillo para un ruso —y Leontiev lo era; y lo sigue siendo, dicho sea de paso según creo— en aquellos tiempos, en los que además Leontiev era relativamente joven, el «joven genio» como por cierto siempre le llamo Schumpeter, según nos ha informado Estapé; «el más innovador de los economistas americanos» —y precisamente por la «maciza estructura» de las tablas— según nos dice Galbraith.

* * *

que al lector de libros de editores anglo-norteamericanos, tan cuidadosos, le causa una cierta mala-sana satisfacción, sorpresa más bien; no tanta como cuando lee, en un ejemplo dentro de una explicación de la fuerza mayor, que «las partes no tuvieron en cuenta si el vestíbulo del *Titanic* era indestructible» (*vestíbulo* por *casco*; *ball* por *bull*; en Ch. Fried, *Contract as a Promise. A Theory of Contractual Obligation*, Harvard Univ., 1981, pág. 59).

¹ Los datos de la edición española, que no he leído, son John Kenneth Galbraith, traducción de J. M. Álvarez Florez, *La cultura de la satisfacción*; título al que el editor ha añadido como subtítulos los supuestamente llamativos, e impertinentes desde luego, *Los impuestos. ¿para qué? ¿Quiénes son los beneficiarios?*, Barcelona, 1993, 215 págs. La edición original norteamericana es de Boston-Nueva York, 1992.

Creo que debo añadir, o entre paréntesis decir aquí, que entre la lectura de 1952 y la de 1993, se han intercalado otras muchas. No creo que haya leído todo Galbraith, pero sí he leído, y recensionado, una buena parte de su obra, de lo que me sirvo para recordarla y dar cuenta aquí de ella:

Menciono, pues:

— *The Affluent Society* —traducida con el título excesivo *La Sociedad Opulenta*— Londres, 1958, obra de la que, ampliando una reclusión anterior, hice una reseña de alguna extensión en mi librito *Los Estados Unidos en sus libros*, Madrid, 1967; librito éste que traigo especialmente a colación para agradecer una vez más y pasado mucho tiempo, a Gonzalo Fernández de la Mora, la noticia cumplida y cariñosa que de él dio e hizo en el ABC de 7 de septiembre de 1967.

— *Economics and the Art of Controversy*: mi recesión en el número 122, año 1962, de la Revista de Estudios Políticos.

— *The Great Crash, 1929*. De este gran batacazo o porrazo (del de la Gran Depresión) comentó Galbraith en el prólogo de un libro suyo posterior, lo inapropiado que resultaba, por lo en que pudiera ser tenido por premonitorio, que apareciera en las estanterías de los aeropuertos americanos para su venta al público. De esto hablamos en Boston y lo recordó con alborozo. Publiqué esta recensión inmediatamente después de la anterior, también en 1962, en el número 123 de la Revista de Estudios Políticos.

— *The Liberal Hour*, Londres, 1960; recopilación de ensayos publicados con anterioridad. Mi recensión en el número 128, año 1963, de la Revista de Estudios Políticos.

— *The New Industrial State*, Boston 1967. Mi pronta recensión el mismo año 1967, en el número 156 de la Revista de Estudios Políticos. Un libro voluminoso este (427 páginas), cuyo eje argumental es la forma como el consumidor pierde todo control sobre los mercados, que se traspasa al productor que ahora «planifica anticipadamente con cuidado y rigor sumos cantidades, calidades y precios..., imponiendo la aceptación por el público de sus previsiones» (de mi recensión en 1967). Es en este, para mi gusto el mejor libro de Galbraith, donde aparece la *tecno-estructura*, como controladora de aquella planificación; colectivo este difícilmente definible compuesto por los que aportan a nivel alto sus experiencias y talentos a las empresas. También en el *Nuevo Estado Industrial* se habla ya de la pérdida vertiginosa de influencia del sindicato y, como acabo de decir, del acceso creciente al poder del directivo alto. Sobre ambas cuestiones abundaré después, remitiendo para lo demás a mi vieja y ahora releída recensión, que publicaré como anejo de este ensayo; puede ser ilustrativa y no ocupará paginación excesiva en nuestros *Anales*.

— *How to Get out of Vietnam*. Un breve ensayo de circunstancias, cuya recensión, juntamente con la de Mary McCarthy, *Vietnam*, publiqué en el número 158, año 1968, de la Revista de Estudios Políticos. Digo de circunstancias, porque

Galbraith es en él reflejo de la entonces muy difundida opinión norteamericana contraria a la guerra en Indochina. Con algunas citas: «no estamos liberando a nadie ni los supuestamente liberados desean tal liberación; no nos oponemos en Vietnam a un imperialismo ruso ni chino sino a un nacionalismo indígena, que da a nuestro esfuerzo bélico un tinte colonialista; por esto, pues, *estamos en una guerra en la que no podemos vencer... y en la que no deberíamos querer vencer*. Casi al mismo tiempo escribía Mary McCarthy que *lo peor que le podía ocurrir a nuestro país sería vencer esta guerra*. Si no se venció por ello mismo, es otro tema, como entonces lo era el de concluirlo; esto —aquí McCarthy— debe ser dejado para quienes la están realizando; a los políticos, en último término, a los que corresponderá también explicar al país porque se entró en la guerra y se perdió, o no se venció, igual que «el problema político de reconciliar al electorado francés con la derrota (en Argelia) se dejó en las manos de De Gaulle, de profesión político». A Nixon y a Kissinger correspondió, como es sabido, esta tarea ingrata.

— *The Triumph. A Novel of Modern Diplomacy*; una novela realmente, como su título indica, género al que de cuando en cuando revierte Galbraith⁵; últimamente en *A Tenured Professor*, «un Catedrático Inamovible», más o menos, que leí después de tener preparadas las notas para esta disertación y a la que me referiré al final si el tiempo me lo permite; en esta novela (pág. 29 de la primera edición, 1990) es donde Galbraith expresa su aprecio, al que ya me he referido, por la obra de Leontiev.

Reparo en que parece como si hubiera estado «releyendo» o «reencountado» a Galbraith toda mi vida, lo que es cierto para una época de ésta, antigua ya. Mi última recensión, la de *El Triunfo*, es del año 1968, número 162 de la «Revista de Estudios Políticos». El caso es aún más, como diría, peregrino: entre 1953 y 1968 publique unas cuatrocientas recensiones o noticias de libros, con detenimiento leídos; lectura que supongo que habrá sido muy formativa para mí, como la recensión misma de lo leído, por el esfuerzo de resumen y crítica que exige. Pero externamente poco lucida y peor pagada, y no creo que muy apreciada —de nuevo aquí mi deuda con Gonzalo, por la excepción—; a alguien le habrá servido, espero. Sirvió desde luego, me parece, para alertar a más de un editor español sobre bastantes de los libros recensionado y animarle a publicarlos traducidos al español.

* * *

⁵ *The Triumph* sitúa su argumento en una República imaginaria Centroamericana, desde dónde va y viene el argumento a los despachos del Departamento de estado en Washington y, ocasionalmente, a la Casa Blanca. La primera de sus ambientaciones es superficial. Mejor concebidos están los episodios que se sitúan en Norteamérica, que sirven de pretexto a Galbraith para una crítica a los diplomáticos de carrera de su país respecto de la que es difícil decir hasta qué punto es exacta, aunque haya que suponer que Galbraith, embajador en la India durante la Presidencia de Kennedy, no le deben faltar elementos de juicio; desde luego, a lo que parece, no le faltan elementos de irritación.

Por cierto, antes de seguir adelante, y por evitar el olvido: el Schumpeter que releó Fabián Estapé, también ha sido leído y releído, abundantemente por Galbraith. En *La Cultura...*, en la que entraré a continuación, aparecen frecuentes citas de las que, dicho sea de paso, Schumpeter no sale siempre especialmente bien librado, aunque las críticas de Galbraith, aquí como en general, son más irónicas que mal intencionadas, y dirigidas a un colega que lo es no sólo como economista, sino también como profesor de la Universidad de Harvard. Ciertamente es irónica, en el contexto en que se pone, la cita de Schumpeter de que «nuestro análisis —el de Schumpeter— nos hace creer que la recuperación sólo es seria si sale de sí misma» (pág. 5); más desparpajo incluso que ironía hay al hablar de «el empresario como el gran héroe de los economistas, un papel que celebra una de las más notables figuras de la disciplina, Joseph Alois Schumpeter», y un papel en el que, sigue Galbraith, «desde luego, los que son cabeza de las grandes empresas se alegran de verse y de ser contemplados como tales» (pág. 75), aunque siempre dejando en la penumbra de si el banquero cuenta entre los héroes-empresarios; o en la reflexión de que, si «la visión de Joseph Schumpeter de la recesión y la depresión como terapéuticas no han reverdecido, se debió a que lo que se hizo resucitar fue una visión más antigua —y aun más funesta se quiere dar a entender— a saber, la de la inevitabilidad y automaticidad de los procesos cíclicos» (pág. 163). Esta cita y todas las anteriores en *The Culture...*

* * *

Por supuesto, defiero a mis ilustrados colegas, economistas de nuestra Corporación el juicio sobre todos estos pareceres que sólo *qua* tales constato en Galbraith. Quizá añadiendo que las críticas, si tales son, de Galbraith a Schumpeter, no llegan a los excesos de las de Myrdal a Galbraith; pero Myrdal era, o es —ignoro si vive aún— sueco, y sueco con el pintoresco chauvinismo y complejo de anti-norteamericanismo del intelectual del hasta ayer supuesto país moderno modelo⁶.

Probablemente por lo que se acaba de decir, ataca Myrdal no tanto a Galbraith como a los Estados Unidos. De Galbraith se limita a decir que si *La sociedad opulenta* (publicada en 1958) la hubiera escrito ahora (ahora, en 1964, cuando Myrdal escribe su *Reto a la opulencia*), su análisis hubiera sido diferente y hubiera puesto en duda algunos de sus propios puntos de vista. En cambio de los Esta-

⁶ Es difícil de explicar este anti-norteamericanismo sueco; en alguna medida puede ser reacción a que durante décadas, «entre 1870 y 1910 ... Suecia había sido en muchos aspectos un satélite cultural de Alemania», afirmación esta tomada por Williamson y Pampel (pág. 244, nota 15) de un libro que precisamente lleva por título *Sweden: Prototype of Modern Society* (de R. F. Tomasson, Nueva York, 1970, pág. 4; traducción del sueco este librito?); el de Williamson y Pampel es el que cito *infra*, nota 20.

dos Unidos se despacha hablando de la «infra-clase de gentes sin esperanza... sustrato miserable e inútil» (págs. 29 y 41) que constituye la masa endurecida de parados forzosos, ingredientes del «olor a podrido que se levanta desde los sótanos de la noble mansión americana» (pág. 53)⁷. Estas invectivas no las mejora ni el Canal 1 de la Televisión Española.

Por cierto que Myrdal, en el mismo libro al que me estoy refiriendo, describe la aberración económica que a su juicio supone la formación de bloques económicos de países ricos, con referencias expresas a los que integran la Comunidad Económica Europea, aquí quizá como una muestra de la irritación que en los que entonces se llamaban «los siete de fuera» causaban «los seis de dentro», del entonces aún no ampliado Mercado Común. Por más que en esto no creo que exista obstáculo mayor en coincidir con Myrdal en que es una necesidad estricta desde cualquier punto de vista, el económico incluido, la de internacionalizar los intercambios comerciales a través de acuerdos multilaterales y a través de instituciones supranacionales que ayuden a los países subdesarrollados. Lo que con o sin Mercado Común debe hacerse, si se tiene en cuenta la reducidísima parte de la población mundial constituida por los moradores de los países comunitarios, y aún por la de éstos más los de los países de economías super desarrolladas de Estados Unidos, Japón y Canadá. Lo que no obsta para que pueda creerse que las naciones europeas agrupadas en su Comunidad se aproximarían mejor y más eficazmente a los problemas de los países en vías de desarrollo que si lo hicieran aisladamente. Por lo menos esto es lo que se contesta por los «comunitarios» cuando se plantea el problema de la masa ingente de los «extra-comunitarios»⁸.

* * *

Habiendo releído hace poco, después que a Galbraith, lo que el editor de Milton Friedman llama su «declaración clásica de filosofía económica» —*Capitalism*

⁷ Todas estas citas son de la edición Londres, 1964, de *Challenge to Affluence*, de la que iba a decir que «como no», publiqué una recesión en el núm. 140 de la «Revista de Estudios Políticos».

⁸ Precisamente esto fue lo que, con soltura y rapidez, contestó el Vicepresidente del Gobierno, Narciso Serra, cuando le hice la pregunta en el seminario informal que siguió a una disertación suya en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense, a mediados de 1992, creo recordar.

Al problema me referí, con algún dato mínimo en *La Unión Europea y la Política Social*, tema de mi disertación en Junta Ordinaria, el día 2 de Junio de 1992, publicada en nuestros *Anales*, en el número ya citado (XLIV-69) en que aparece la disertación de Fabián Estapé. Otra versión muy próxima del mismo ensayo, en la obra colectiva *España y la Unión Europea*, que de consuno publicó nuestra Academia con el Círculo de Lectores y la editorial Plaza Janés, en 1992.

El tema a que me refiero ahora, aparece en las págs. 88-89 de la segunda versión. No me puedo resistir a reiterar el dato básico: La población de la Comunidad Europea, es actualmente el 6,4 por 100 de la población mundial; y apenas será un 4 por 100 en el año 2010.

*and Freedom*⁹—, no puedo dejar de referirme a lo que sobre Friedman tiene que decirnos Galbraith, casi tomándoselo a broma, parece. Es el monetarismo, nos dice Galbraith, una doctrina imaginativa —cuyo «elocuente y dirigente pregonero es en los Estados Unidos el Profesor Milton Friedman» —para la cual el foco de toda la política económica se halla en la cantidad de moneda en circulación; si se controla y si sólo se consiente su expansión cuando la economía se expande, «los precios serán estables y la economía funcionará bien (por sí misma) por su propia e independiente fuerza». En general, un principio de este tipo —y su consiguiente opuesto, a saber, que los tipos de interés bajos y los préstamos menos costosos hacen difícil controlar la inflación— es ingrediente básico de la cultura de los satisfechos, una parte de los cuales son rentistas o prestamistas, como se les quiera llamar, dado que —aquí el dato— en la década de 1980, las rentas personales derivadas de percepciones de intereses, en los Estados Unidos subieron de 272.000 a 681.000 millones de dólares, esto es, un aumento del 150 por 100, que excedió con mucho, el aumento porcentual de los salarios. Resulta claro pues, que la política de intereses altos favorece al grupo opulento, a los ricos, porque parece un hecho indudable que «quienes tienen dinero para prestar, lo normal es que tengan más dinero que quienes no tienen dinero para prestar», algo se apostilla, parecido a la «irreprochable observación atribuida a (el presidente) Calvin Coolidge, de que “cuando hay mucha gente sin trabajar, tenemos paro” (...*when many people are out of work, unemployment results*)¹⁰.

Dejo de momento aquí las referencias a Friedman vía Galbraith; alguna oportunidad habrá quizá más adelante para volver sobre ellas.

* * *

Entrando, hora va siendo ya, en *La cultura...*, los en ella satisfechos, son la muy considerable mayoría de norteamericanos que viven bien o comparativa-

⁹ La primera edición de este libro es del año 1962. Se reimprimió con un nuevo prólogo en 1982, edición ésta de la que uso. Ambas publicadas por la Universidad de Chicago. Por cierto que de éste, vamos a dejarlo en clásico menor, se vendieron 400.000 (he dicho bien, cuatrocientos mil) ejemplares, cosa que me imagino poco frecuente para un libro que parece que es de economía, aún contando con la amplitud y al avidez de lectura del mercado norteamericano. Pero también del segundo «clásico» de Friedman, *Free to Choose*, se vendieron 400.000 ejemplares (cuatrocientos mil ejemplares en pasta dura, y no se dice cuantos más en la edición de bolsillo) para «el mercado de masas», aparte de haber sido traducido a doce idiomas desde el inglés. De todo esto nos informa con modestia Friedman, en el prólogo de 1982 que he citado, págs. vi-vii.

¹⁰ *The Culture...*, págs. 89 y siguientes; la referencia a Coolidge, en pág. 92. Por lo demás afirmaciones tan portentosas como la de Coolidge no son infrecuentes; así en una *Memoria* a la Conferencia General de la Organización Internacional del trabajo de su Director General: «todo el mundo puede ponerse enfermo, lo cual, además de la molestia consiguiente, puede imponer unos costos considerables».

mente bien. Sólo el 12,8 por 100 la población de Estados Unidos, se nos informa (pág. 13) vivía en 1989 por debajo de la línea de rentas que allí identifica la pobreza¹¹ (12.674 dólares anuales —1.774.436 pesetas al cambio de 140 cuando esto escribo, en el verano de 1992— para una familia de cuatro). Rentas por encima de estas son las que definen económicamente la mayoría satisfecha del 87,2 por 100 que además no es socialmente homogénea, no es un estamento ni una clase, y que, por cierto, incluye a «numerosos profesores, periodistas, y descontentos profesionales, que expresan su simpatía y su preocupación por el futuro de los excluidos, con frecuencia desde posiciones de relativo bienestar personal» (págs. 13-14 y 19; de aquí en adelante prescindo de la cita concreta de páginas, tediosa en extremo). Estos satisfechos —este gran número «de americanos que vive muy por encima del nivel de pobreza... y de los que viven en comparativo bienestar»— están muy lejos de ser la que con terminología vebleniana, en él insólita, utilizó Morgan —J. P. Morgan, el banquero— al avisar que «si destruíis la clase ociosa, destruíis la civilización», recuerdo al que siguen otros, entre ellos uno según el cual «los familiares de John Pierpont Morgan indicaban a sus visitantes que no mencionaran el nombre de Roosevelt en su augusta presencia, para que su tensión arterial no subiera a un nivel peligroso»¹².

Entre los satisfechos están, desde luego, los mejor pagados, teniendo en cuenta por lo demás, que es un rasgo característico, aunque pocas veces subrayado, del sistema económico moderno, que el mayor salario se paga por el trabajo más privilegiado y más agradable. Punto sobre el que cree que merece la pena insistir, para que no se acepte sin objeción la «ilusión moderna, incluso el fraude, que envuelve utilizar una misma expresión (trabajo, *work*) comprendiendo actividades que son aburridas, penosas y sumamente degradantes, junto con otras que son agradables, socialmente ensalzadas y económicamente bien retribuidas»¹³, porque es llamar lo mismo a lo que resulta agradable y gozado que a lo que en mayor o

¹¹ Téngase en cuenta que la «línea de pobreza», además y aparte de venir condicionada por la situación de cada país es «de imposible determinación exacta y científica». Los estudios al respecto en la Comunidad Europea insisten una y otra vez sobre esto (así, B. Schulte, *Armut und Armutsbekämpfung in der Europäischen Gemeinschaft*, en ZFSH/SGB, núms. 8-9, 1992; H. Deleck, *The Impact of Social Security on Poverty*, en «Liber in Memoriam Prof. Dr. G.M.J. Veldkamp», Univ. de Brabante 1992, págs 107-131; brevemente en mis *Instituciones de Seguridad Social*, con J. L. Tortuero, 13.ª edición, Facultad de Derecho, Universidad Complutense, 1992, cap. 1.º I. B., págs. 21-23.

¹² Citas ambas de A. M. Schlesinger Jr., *The Coming of the New Deal*. Boston, 1958, en *The Culture ...* (págs. 5-6).

¹³ Una distinción de este tipo también en Friedman: «... la igualdad de trato exige que se pague lo mismo por un trabajo sucio y no atractivo que por otro agradable y gratificante» (*Capitalism ...* pág. 162). La verdad es que no entiendo bien aquí a donde nos quiere llevar ni que propugna Friedman tras de constatar el hecho. Siendo el hecho que los trabajos de las tres *Des* (*dull, dangerous, dirty*; monotonos, peligroso, sucio) que en Japón, país que traigo aquí a colación porque de él me llega la cita, en un estudio con título escrito en jerga germano-inglesa, por cierto (T Inagami, *Gastarbeiter in Japanese Small Firms*, en «Japan Labour Bulletin», núm. 31-3, 1992) se deja a los muy escasos tra-

menor medida es soportado o sufrido. Es llamar lo mismo, se añadiría, a lo que hace milenios distinguieron los textos sapienciales, aunque refiriendo la distinción más bien a la reacción psicológica frente al trabajo o a las condiciones en que se presta que a su materialidad como obrar; para el hombre «todo su trabajar es fatiga»; tan general es como su contrario, «gozar de su trabajo... es don de Dios»¹⁴.

Por cierto, recogiendo un viejo tema de sociología económica norteamericana, entre los llamémosles privilegiados, dentro de los satisfechos, se encuentran los *managers*, los directivos de las empresas que «al haber escapado del control de los accionistas, han podido, cada vez más, hacer crecer sus propias rentas, comprendiendo tanto las monetarias directas como las indirectas —los *perks*, los lujos de sus instalaciones y, en general, de su situación —protegidos ambos por las que Galbraith llama «paracaídas de oro» con los cuales sostenerse cuando se pierden las posiciones de poder. Algo así, como lo que en la jerga española se llaman «contratos blindados» que, por cierto, han sido declarados por la jurisprudencia del Tribunal Supremo, nulos e ineficaces respecto a los administradores de las sociedades, de los miembros de los consejos de administración de las sociedades anónimas; no así respecto de los altos directivos, sujetos a la empresa por una relación de trabajo, aunque special, ni por supuesto, de los directivos menos altos, sujetos a un contrato de trabajo común. Un tema este, el de los «paracaídas de oro» o «blindajes», que apreció lugarmente en agosto de 1993, en las primeras reuniones Gobierno-Sindicatos-Organizaciones Empresariales, con miras a un posible pacto social¹⁵.

* * *

bajadores inmigrantes que admite, como en general se dejan a los trabajadores marginales, a sus minorías económicamente discriminadas, allá donde el principio de igualdad de trato no se impone con rigor a nacionales, y a —de cualquier país— extranjeros. Por cierto no sé si en japonés o en jerga japonesa se habla de las tres *Kaes* (*kitanai*, *kiken*, *kitsui*: sucio, peligroso, difícil), según OIT, *El Trabajo en el Mundo* 1992, pág. 53.

¹⁴ *Eclesiastés*. 2.23-24; 3.13; 3.22.

¹⁵ De ellos se dijo que iban a ser suprimidos; y la verdad es que no se vé cómo, salvo que el blindaje esté en contratos celebrados por el Estado —en general, si se quiere, por los entes públicos— porque los contratos individuales entre un empresario privado y sus directivos, están por completo al margen de todo pacto social y de todo convenio colectivo.

La sentencia a la que me estoy refiriendo declarando la nulidad del «blindaje» en los contratos de los administradores, o miembros de los Consejos de Administración de las Sociedades Anónimas, es de la Sala 1.ª del Tribunal Supremo, de 30 de diciembre de 1992 (en *Aranzadi*, ref. 10.570).

Por no entrar en los complejos temas del personal directivo, incluidos los que puedan justificar los blindajes, si se me permite, remito a lo que sobre el mismo decimos Alonso Olea-Casas Baamonde, en *Derecho del trabajo*, 13.ª edición, universidad Complutense, Facultad de derecho, 1993 capítulo 2.ª V., págs. 70 a78. Allí se cita, y desde aquí se remite también a ella, la parte III, págs. 79-96, de M. Álvarez de la Rosa, *Pactos indemnizatorios en la extinción del contrato de trabajo*, Madrid, 1990; y en general a la tesis doctoral, aún inédita leída en 1991, de Y Sánchez-Urán, *La relación la-*

Versión política del peso de los sociológicamente satisfechos, consecuencia más que versión, resulta ser que presentarse a una elección, «prometiendo mejores servicios para los más necesitados a un coste (naturalmente) mayor, es visto por muchos, si no por todos, como un programa de auto-destrucción» del candidato. Y esto aun teniendo en cuenta y quizá olvidando el coste más inmediato, por decirlo de alguna forma, de la pobreza. En efecto, muchos pobres viven en el casco de las ciudades y de allí tienden a extenderse a los barrios residenciales, a los *suburbios*, en la expresión inglesa de sentido tan distinto a la española; la consecuencia es que el número de guardas de seguridad privados, pagados por los particulares, excede hoy en los Estados Unidos al número de los guardas-policías empleados por las autoridades públicas y soportados por los impuestos. Un caso insigne de «privatización» de servicio público.

Quizá donde la crítica a la cultura de los satisfechos suba más de tono, es en el capítulo dedicado a *El permiso para la devastación financiera*, cuyo episodio más señalado fue la tremenda quiebra, que acabó siendo soportada por los contribuyentes, de las Asociaciones de Ahorro y Préstamos, «“el escándalo”, “la estafa”, “el robo” —de todas estas expresiones usa Galbraith— de las S & L», *Saving and Loans Associations*.

Y es que, apretando con mordacidad el torniquete de la crítica, sigue Galbraith, al hombre o a la mujer que pide prestados diez mil o cincuenta mil dólares, se le vé como la persona de inteligencia media, a la que debe tratarse en consecuencia; mientras que quien toma prestado un millón o cien millones, goza de la presunción de que es un genio financiero, «presunción que le protege de cualquier escrutinio indebidamente riguroso». Presunción diría uno de mi oficio, *iuris tantum*, esto es, destruible mediante prueba en contrario, que para Galbraith no parece difícil en exceso, puesto que de antiguo tenía en general afirmado que «la capacidad financiera y la perspicacia política están entre sí en proporción inversa»; pero debe tenerse en cuenta que esta afirmación sobre la proporcionalidad aparece en *The Great Crash*, un libro que sin duda por la magnitud de la catástrofe que historia, es especialmente duro con todos sus protagonistas, así personales o individuales (por ejemplo, del Presidente Hoover se dice que hacía falta «una serie de condiciones muy especiales, como las que reunía ... para optar por el suicidio [político]»), como corporativos o colectivos (por ejemplo, «los economistas y quienes ofrecieron

boral del personal de alta dirección. Yo mismo estoy queriendo extenderme algo sobre el tema en *La extinción del contrato de alta dirección por voluntad del empresario*, un trabajo que preparo para el libro-homenaje al Prof. Aurelio Menéndez.

Añado aquí que el pasaje sobre el fraude terminológico que para Galbraith supone el uso de la expresión *trabajo* para todo tipo de este, es objeto de la primera cita que conozco de *The Culture* (en Ch. Phillipson, *The Modernisation of the Life Course: Implications for Social Security and Older People*, en S. Baldwin y J. Falingham, *Social Security and Social Change. New Challenges to the Beveridge Model*, Nueva York-Londres, 1994, página 13. Un libro muy interesante éste, dicho sea de paso).

asesoramiento económico [a los gobernantes norteamericanos] desde 1925 ... que lo hicieron propiciando invariablemente medidas que hicieron aún peor una situación ya de por sí mala»...; aconsejaron unánimemente los economistas «... todas las medidas contrarias a las que razonablemente hubieran permitido escapar a la depresión»). Dado que «con el tiempo, el número de los que guardan memoria tiende a desaparecer», quien aún la conserva y además es precisamente un economista, el propio Galbraith, es quien debe intentar que sus narraciones, la del «Gran batatazo» en el caso, proporcionen «un sustituto a la memoria». Entre los recuerdos actualizados de Galbraith no falta uno cariñoso a la «comunidad financiera»: «... su sentido de la responsabilidad ... respecto de la comunidad como conjunto no es que sea pequeño sino que es prácticamente nulo»¹⁶.

* * *

Al mantenimiento de la cultura de los satisfechos contribuye en todo momento que la minoría de los que no lo están se mantenga apaciguada o sin conmociones o revueltas graves. Pero esta tranquilidad no se puede asegurar, e incluso hay algo que en sí mismo —se quiere decir sustancial y no episódico, estructural y no coyuntural— tiende hacia la desestabilización. Cuando la comparación se establece por el marginado con situaciones anteriores suyas de privación extrema o absoluta, superadas ya, su actitud es muy distinta a la de un momento posterior en el que «la comparación con las situaciones previas se ha difuminado con el tiempo»; a la vez que, con el tiempo también, «la promesa de escapar de una privación [ahora] relativa —de proseguir el movimiento hacia arriba— disminuye». Aunque ahora se esté mejor, y aun mucho mejor, que antes, se ha olvidado lo mal que antes se estaba; y como se sigue estando comparativamente mal —y la comparación se hace con los, digámoslo así, topográficamente próximos— esta comparación es la dominante en la memoria de los insatisfechos y la que está tras sus actitudes violentas. Si frente a ésta sólo se adoptan medidas de represión de la violencia, y no se atiende a las causas que la engendran, se puede formar una combinación explosiva.

Es la conexión con lo que se acaba de decir, lo que hace significativo el fenómeno ya aludido, sobre el que insiste Galbraith una y otra vez (así en páginas 45-46 y 171-172) de la reacción a través de los guardas privados. Los interesados ven como mejor y más segura, y es posible que a corto plazo lo sea, la inversión en guardas jurados, que la más distante y esperanzadora inversión en rehabilitación de los cascos urbanos.

¹⁶ Para todas estas referencias y su contexto, remito a mis reseñas; a la de *The Great Crash* corresponden todas las que se acaban de citar, excepto el piadoso juicio sobre Hoover, que es de *Economics and the Art of Controversy*. Aparte de remitir a los libros reseñados, es claro.

Se puede seguir con Galbraith en esta vía al tiempo que se recorre la paralela próxima de la tendencia a la privatización, alcanzando a los servicios de seguridad interior o ciudadana, como en tiempos históricos desde luego, y no tan remotos, alcanzó a la exterior del Estado a través de los ejércitos de los mercenarios. Pero ni siquiera Friedman se atrevió a llegar hasta aquí, por mucho que, si se nos permite el salto en el ejemplo, atacara con gran violencia dialéctica al monopolio público del servicio de correos¹⁷. Pero quizá el salto no es tan largo ni tan alto, si se comprueba la intensa y progresiva privatización —y no hay necesidad para salir de nuestro país— tanto de los servicios de seguridad ciudadana como de los de correos; y esto, insisto, incluso en España, que probablemente goza de uno de los mejores, si no del mejor, Servicio de Correos del mundo¹⁸.

* * *

El último capítulo de la *Cultura de los Satisfechos* es un *Requiem*, con este título, en el que se nos expone —con brevedad excesiva y un algo de apodíptico— lo que es preciso hacer para corregir lo que en aquella está mal y para hacerlo con la urgencia cierta que la situación pide. Procedería aquí que tradujera las páginas finales 174 a 183 y las pusiera en lugar de mi exposición; quizá sería lo mejor. Con todo, no dejan de especialmente llamar la atención al lector profano, como lo soy, afirmaciones y negaciones, a la postre tesis, como las siguientes:

— La estabilidad económica, el desarrollo, el empleo y la prevención de la inflación, no pueden dejarse al *laissez faire*. Hay que regular y regular no exclusivamente «manipulando las tasas de interés»; «éste —que la economía necesita directivas previas— es el legado de la gran revolución traída por John Maynard Keynes», al que se cita con una reverencia no usual en estos tiempos.

— Puede y debe mejorarse la vida en las ciudades, lo que sólo puede ocurrir a través de las acciones públicas: mejores escuelas y maestros mejor pagados, servicios sociales fuertes y bien financiados, asistencia a los drogadictos, formación profesional¹⁹, inversión en las viviendas [que en ningún país industrial la iniciati-

¹⁷ *Capitalism and Freedom*, edición citada, páginas, 29-30.

¹⁸ Baso esta afirmación en mi larga experiencia personal. Durante décadas bastantes ya, he enviado y sigo enviando, y recibido y sigo recibiendo envíos postales, cartas sobre todo; no tengo conciencia de que se haya perdido ni una sola de las que he enviado ni de que se haya dejado de recibir ni una sola de las que me han enviado.

¹⁹ Quizá en cuanto a la formación profesional estricta conviniera hacer al margen la indicación de que debe sustancialmente tener lugar dentro de las empresas buscando la adaptación en cada una de ellas entre la persona y la organización, y en todas las de la misma rama entre la persona y el tipo de producción. Téngase en cuenta que salvo en casos muy excepcionales (básicamente para las especialidades que exigen un título, y aún en estas si los pretendientes que lo poseen son numerosos) los conocimientos y la capacidad técnica son uno sólo y no el más relevante de los factores de selec-

va privada proporciona a los pobres] servicios sanitarios, instalaciones de entretenimiento, bibliotecas y policía.

— No sólo la realidad pide tipos de interés bajos, sino gasto público creciente en carreteras, puentes, aeropuertos y otras necesidades cívicas; en subsidios de paro y en protección de la Seguridad Social; para todo esto, «para contrarrestar las profundas, inherentes y autodestructivas tendencias del sistema económico, la acción de Gobierno es imprescindible».

Pena es que en esta recapitulación todo aparezca en lo que en otros tiempos se hubiera llamado «espléndido aislamiento», sin comprensión explícita de que la solución de los problemas norteamericanos en sí misma, como en sí misma la de los problemas europeos, aún dándolas por posibles, y posiblemente lo sean, apenas nada cuentan en un mundo universalizado en sus aspiraciones y en las necesidades que son consecuencia de su universalización. Aquí, en este contexto, los satisfechos no son la mayoría sino una minoría exigüe; ya me he referido antes tanto a esto como a su contrapunto de la mayoría aplastante de los marginados, si es que la expresión sigue conservando para aquella mayoría su sentido; se haya borrado o no para ella la memoria de su pasado, y fuera esté mejor o peor que su presente, es su privación actual relativa, que se les muestra casi con la misma insistencia y con el mismo ensañamiento que a la minoría interna marginada, la que cuenta para la solución, sea ésta violenta o pacífica, a plazo corto, medio y largo.

Esta deficiencia o reducción del ámbito contemplado me parece que está latente en Galbraith. Como su «sociedad opulenta» es la sociedad de los Estados Unidos o, si acaso, junto a ella, la de los países altamente industrializados; sólo respecto de ella o ellas puede mantenerse que los desfavorecidos sean núcleos minoritarios que no rompen la afluencia general. En último término, si bien se mira, los satisfechos de la cultura de 1992, son los afluentes u opulentos de la sociedad de 1958. El toque de atención consiste ahora en que aquella minoría se ha endurecido social y económicamente —étnicamente ya lo estaba— sin tendencia hacia su desaparición, sino más bien hacia su persistencia, y hacia la reacción violenta contra su situación, desencadenando motines de control difícil por las difi-

ción (al respecto, con bibliografía significativa, Alonso Olea-Casas Baamonde, *Derecho del Trabajo*, 13.^a ed., Univ. Complutense, 1993, págs. 206-207) quizá porque «la mayoría de los trabajadores son capaces de adquirir *in situ*, en la empresa lo técnicamente preciso para la mayor parte de los trabajos; *estimamos que el 85 por 100 de los trabajadores pueden hacer el 95 por 100 de los trabajos...*» citando a R. M. Blackburn y M. Man, *The Working Class in the Labour Market*, Londres 1979, y reflexionando con amplitud sobre el tema, R. Fevre, *The Sociology of Labour Markets*, Nueva York-Londres, 1992; en especial cap. 4.^o, págs. 82-117 Mías las cursivas). Se supone, es evidente, una población, alfabetizada desde luego, y en posesión de los conocimientos y técnicas actuales esenciales polivalentes, que las enseñanzas primaria y secundaria deben proporcionar.

No se si este es lugar para decir que si al multiplicarse las titulaciones se aumentan las posibilidades de formación, bienvenidas sean; anatematizadas si con ellas se crean monopolios ocupacionales.

cultades generales de mantenimiento del orden público en las grandes aglomeraciones urbanas, que son a la cultura industrial moderna lo que el bandolerismo rural fue a las culturas viejas durante larguísimos periodos históricos.

Cuando Galbraith se refiere a la necesidad de inversiones de infraestructura pública, y en general, de bienestar social, es notorio que está pensando no en una atención dirigida hacia los satisfechos internos, con todo y con ser mayoritarios, si no hacia los insatisfechos también internos con todo y con seguir siendo minoritarios.

En lo anterior no hay una ignorancia sino una reducción querida del ámbito de investigación; de que puede ampliarlo es Galbraith completamente consciente y en alguna ocasión lo ha hecho, y con agudeza característica. *Economic Development*, escrito en 1964, es un tratamiento del desarrollo de los países en vías de desarrollo, en el que su análisis lúcido de las causas de la pobreza; su insistencia sobre la necesidad de un buen aparato administrativo —un «problema que va inspirando más respeto a medida que se va conociéndolo» (y que en los países desarrollados se da por resuelto y ójala en todos ellos lo estuviera: una administración eficiente, no aplastada por masas de incompetentes arbitrariamente designados entre las clientelas políticas, hoy quizá hinchazón más esperpéntica y costosa que *spoils system*), una administración a la que además se inmune contra la corrupción, un clamor éste que ha ascendido ya hasta los textos pontificios (la «... corrupción política que padecen pueblos y naciones enteras»; *Veritates splendor*, # 98)²⁰; su distinción entre las «modernizaciones simbólicas» y las dirigidas a satisfacer las demandas de bienes y servicios del ciudadano común, a la vez ciudadano típico y modelo simple, no ejemplar, de consumidor —*Typical citizen, Modal consumer*—; su reflexión sobre las formas de tenencia y explotación de los terrenos cultivables. *Economic Development*, digo, no desmerece y quizá supera los análisis de muchos de sus contemporáneos; coincidiendo con los que de ellos pensaban que *no* era el de lo económico «un sistema cerrado y autoajustado»; lo que es perfectamente compatible con su devoción a Adam Smith, a la que me refiero después, porque este —«manos invisibles» y todo— tampoco

²⁰ El problema de la corrupción administrativa es, a lo que parece, muy frecuente en los países de desarrollo infimo; así, en los que estudian: «la corrupción es un problema en toda la Administración de la India»; «desde el principio hubo problemas de corrupción administrativa en Nigeria ... [y «en muchas otras naciones africanas»] ... que con el tiempo se han agravado» (J. B. Williamson y F.C. Pampel. *Old-Age Security in Comparative Perspective*. Oxford Univ., 1992; págs 153, 180, nota 46 en página 264, y bibliografía que citan). «La corrupción es una causa importante del mal funcionamiento del sistema de seguridad social... en algunos caso... de países en desarrollo»... en los que «la corrupción pura y simple ha agravado los problemas... [del... la implantación de regímenes de pensiones]; corregir los fallos de la gestión pasa por «la erradicación de la corrupción» (OIT, *El seguro social y la protección social*. Memoria del Director General a la 80.ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, 1993, págs. 57-58 y 66).

pensó que lo fuera, era demasiado inteligente para ello, aunque se lo atribuyan hasta hoy mismo sus epígonos²¹.

* * *

Quizá se pudiera añadir, entre paréntesis, para cerrar esta parte de la disertación, que la crítica de Myrdal a *La Sociedad Opulenta*, a la que ya me he referido²², según la autocita del propio Myrdal²³, se dirige contra la negación de que la pobreza en los Estados Unidos, en las décadas de los años cuarenta y cincuenta, fuera un problema menor; hablando literalmente de «la abrumadora extensión en la que un gran número de sus compatriotas [de Galbraith] son desdichada y sobrecogedoramente pobres», con referencias consabidas al problema racial y al número de parados de la etnia discriminada, proporcionalmente mucho más elevado que el de los blancos. Pero suponer que Galbraith ignoraba esto es dejar de hacerle justicia (estas son para él las comparaciones con un tiempo pasado aun peor, que se difuminan). En cuanto a la insistencia sobre la necesidad de internacionalizar los intercambios y las ayudas económicas a través de acuerdos multilaterales y de instituciones supranacionales, evitando, decía entonces Myrdal, que se usara de ellos como instrumentos para la guerra fría, poco o nada hubiera tenido Galbraith que objetar.

* * *

Vuelvo ahora, en la segunda parte de esta charla, a la lectura inicial hace cuarenta años que me permite hablar de relectura, al *Concepto del Poder Compensador* que escribiera Galbraith, hemos quedado, en 1952 (me propongo publicar

²¹ Por ejemplo, ambos Nueva York, 1963: R.L. Heibroner, *The Great Ascent. The Struggle for Economic Development in Our Time*, y E. R. Black, *The Diplomacy of Economic Development and Other Papers*. Aparte de coincidir con ellos en numerosos puntos, entre otros: «el control de la población como remedio necesario (Galbraith), para liberar a los países en desarrollo «del cepo maltusiano» (Heibroner) para alejar «el fantasma de Malthus que se pasea entre nosotros» (Black). La cuestión, por supuesto, es aproximarse al tremendo tema demográfico sin propugnar soluciones aberrantes como la del aborto.

A la citada interpretación errónea de Smith (de la que el ejemplo actual en que estoy pensando, es J. Paradis, «*Evolution and Ethics in Its Victorian Context*», introducción a su edición del en su tiempo [1892] tan ruidoso ensayo de T. H. Huxley, Princeton Univ., 1989, págs 8-16) me referí hace ya tiempo en el ensayo que cito *infra*, nota 37

²² Aprovecho ahora para decir respecto de este libro de Myrdal (C. Myrdal, *Challenge to Affluence*, Londres, 1963), que mi recensión del mismo apareció además de en el número 140 de la Revista de estudios políticos, también y con alguna extravagancia en *Los Estados Unidos en sus Libros*, Madrid, 1967, págs. 51 a 60.

²³ De *An American Dilemma*, libro escrito por Myrdal en 1944, resultado de una compleja investigación en el lugar que le llevó varios años.

como anejo de esta disertación la noticia de extensión no excesiva que en su día di de este libro).

Como es sabido, la tesis general de este libro es que las grandes concentraciones de poder económico privado, son contrapesadas, equilibradas o compensadas por agrupaciones de los sujetos a su dominación, relacionándose como tales los sindicatos, las organizaciones agrarias y las grandes compañías de venta a los consumidores; con lo que, de alguna forma, las grandes decisiones económicas en los mercados son la resultante de este equilibrio, de una especie de pluralismo en el ejercicio económico del poder y no de su ejercicio en monopolio por uno de los protagonistas, o por el primer actor, de los que en el mercado juegan. De un pluralismo virtual implícito o de uno que deba desembocar «en un consenso político positivo para edificar un Estado de bienestar». Cuando menos esta del «modelo pluralista» —«supuesta la libertad democrática para los grupos ... el poder de los más fuertes puede ser limitado ... equilibrado por otros»— es una interpretación actual no descabellada de Galbraith²⁴. Dicho todo esto a propósito de Galbraith y sin entrar en la cuestión de si «la incoherencia es el precio del pluralismo» lo que depende del contenido del equilibrio que en cada momento se obtenga²⁵; en un sistema de fuentes del derecho, del equilibrio que impere en el momento de dictar una norma.

Me refiero primer lugar a las dos últimos citados «poderes compensadores», sobre los que carezco de conocimiento especial. Para los agricultores, la posición de Galbraith es que, colocados entre las grandes empresas que compran la mayoría de sus productos —las conserveras, básicamente— y las grandes compañías que en régimen de oligopolio producen la maquinaria y los fertilizantes precisos para el cultivo, el agricultor así oprimido sólo puede salir de esta situación tan poco agradable con la ayuda decidida del poder público. Esta fue, desde luego, en Norteamérica una de las decisiones iniciales, y una de las claves, del *New*

²⁴ M. Sullivan, *The Politics of Social Policy*. Nueva York-Londres, 1992 (págs. 100-103, 109, 135-136) citando siempre de *Affluent Society*; único libro de Galbraith que aparece en su bibliografía; por más que la expresión *countervailing* una y otra vez (*System*, pág. 92; *force*, pág. 216), dada su infrecuencia, es posible que sea eco lejano de *American Capitalism*. Por cierto Sullivan, aparte de sus referencias a Galbraith, se refiere a la influencia de Hayek (págs 150-152) y con más insistencia a la de Friedman (págs 152-155, 159-168), para describir el *contexto político y filosófico* de la política británica de las últimas décadas. En Williamson y Pampel, aparece Galbraith como representante de la «tradición pluralista», una tradición que «arranca de Tocqueville ... y persiste robusta» (pág. 12). Para S. y P. Calvert (*Sociology Today*, Nueva York-Londres, 1992; págs. 100-101) en *American Capitalism* se encuentra «una primera formulación del modelo pluralista». Por concluir: en otros pasajes de este libro aparecen comentados *The New Industrial State* (pág. 127-128), y *The Affluent Society* (pág. 233), este presentándonos a Galbraith como «primer formulador de la crítica ecológica».

²⁵ En cualquier caso, «si el resultado es la incoherencia legislativa ... así sea» (amén, *so be it*), cerrando el brillante pasaje con lo citado en el texto: si «la incoherencia es el precio del pluralismo político», paguémoslo en aras de este, C. S. Sunstein, *After the Rights Revolution. Reconceiving the Regulatory State*, Harvard Univ., 1990, pág. 173.

*Deal: el Control y fomento de la agricultura en los Estados Unidos; el sostenimiento de precios de los productos agrícolas*²⁶, señaladamente a través de la fijación de precios mínimos para numerosos productos agropecuarios, con compromiso de compra por el Gobierno, con cargo a fondos públicos, de las cosechas, pagándolas a los precios mínimos si los de mercado descendían por debajo de estos; a cambio de compromisos de reducción de las superficies cultivadas para los productos soportados. Pese a lo cual la política agraria obligó a edificar y mantener, en parte a alquilar, una red de silos y almacenes cada vez más extensa, como cada vez fue siendo más elevado el coste presupuestario del sostenimiento; obligados lo uno y lo otro por los formidables, los casi increíbles rendimientos de la producción agraria y ganadera norteamericana; «cualquier cosa podrá decirse de los norteamericanos menos que no saben cultivar el maíz», fue la frase sonada de Kruschew que dio la vuelta al mundo tras su visita a Norteamérica a principios de los sesenta. Dejo aquí el tema.

Como dejo también sin comentario apenas, el de las grandes organizaciones de compras al por mayor para venta al por menor de productos industriales de duración media o de consumo inmediato. Ya Galbraith señalaba —en 1952, reiteró— la importancia de las compañías de venta a los consumidores, de las cadenas de establecimientos mercantiles dominados por una sola y gigantesca organización; junto con las empresas también, entonces con un enorme volumen de negocios, que no sé si mantienen, de venta por correspondencia.

La interpretación hace cuarenta años, relativamente nueva y como tal abierta a la polémica, imagino que se tiene por confirmada hoy, por supuesto en Norteamérica; también fuera de ella, nuestro país incluído, donde los supermercados o, las «grandes superficies» de establecimientos de venta, son una realidad generalizada —y polémica por los menos en cuanto a sus horarios y a sus días de apertura y cierre.

No sé si puedo añadir, con alguna temeridad lo hago, que si algún gigante sigue habiendo hoy en las tendencias empresariales contemporáneas, hay que hallarlo precisamente en el sector terciario, en las empresas de ventas y suministros, y no en el sector primario, donde el dinamismo económico se aprecia en las pequeñas empresas y en las de la economía sumergida. El «dinosaurio vulnerable» es hoy la gran empresa de producción, la del sector industrial²⁷, que quizá

²⁶ Este, dicho sea de paso, es el título de una larga crónica que publiqué en uno de los primeros números de la hoy centenaria *Revista de Administración Pública*, n.º 5, 1951, págs. 325 a 353. Ahora lamento y mucho no haber seguido estudiando estos temas.

²⁷ Esta expresión, la del dinosaurio, comenzó a utilizarse antes de que el *Parque Jurásico* atrajera la atención del gran público como el éxito mayor de la cinematografía actual. «Ante la rápida evolución de un entorno competitivo, pueden [las grandes empresas de producción] acabar siendo dinosaurios muy vulnerables ...», es pasaje que tomo de un estudio que tiene toda la seriedad extrema

por ello se trata de defender a través de redes espesas de contratistas y subcontratistas; del *out-sourcing* o del *farming-out* hablan los norteamericanos, puesto que en su contexto estamos.

No sé si tendría que decirnos hoy Galbraith algo sobre esto; supongo que sí, si se le hubiera ocurrido. El caso es que en su obra reciente no nos dice nada.

El tercer gran poder compensador, para Galbraith el primero y más extensamente tratado, es el de los sindicatos. Allí donde el poder empresarial es más neto, se nos decía en 1952, allí los sindicatos son más potentes.

Lo que quizá fuera cierto para la época en que Galbraith estaba escribiendo, todavía no agotado el tremendo impulso que para la sindicación tuvo la creación del CIO escindido de la AFL en 1935, y la expansión consiguiente del sindicalismo industrial, nuevo entonces, frente al sindicalismo profesional antiguo de los trabajadores de oficios altamente especializados. El acero y el automóvil aparecían de antiguo como los bastiones anti-sindicalistas, inaccesibles a la Federación Americana del Trabajo que el Congreso de las Organizaciones Industriales fue capaz de conquistar. Con todo, no debió de haberse dejado de tener en cuenta lo que para esta expansión del sindicalismo significó el apoyo del Estado a través de la memorable y aún vigente —aunque desde 1947 recortada por la Ley de re-

que se atribuye, en general mercedamente, a los de la Organización Internacional de Trabajo (OIT, *El Trabajo en el Mundo* Ginebra, 1992, pág.46). Si se quiere versión más popular de los «goliats», de los «gigantes» y de los «elefantes» —hoy atacados por «la manía de empequeñecimiento», sufriendo «espasmos de disminución», para aproximarse a las empresas pequeñas, «gacelas ágiles e innovativas»— es fácilmente accesible el brevísimo y con seguridad no peor informado *Jobs in an Age of Insecurity*, en «Time» (Int.), 22-11-1993, págs. 6-22.

Sobre la economía sumergida o el sector no estructurado de la economía, la bibliografía es ya casi abrumadora; destacan los estudios no sólo su existencia endémica en el Tercer mundo, sino su aparición y crecimiento contemporáneos en el desarrollado. Me limito a resaltar lo significativo de que la parte I, la monográfica, de la *Memoria* de su Director General a la 78.ª Conferencia de la OIT se dedicará *El dilema del sector no estructurado*, Ginebra, 1991.

No es menos abundante la bibliografía sobre las empresas pequeñas y medianas; me limito ahora a decir aquí que a ellas se dedicó el tema II (ponencias de M. Biagi y R. Nielsen) del 4.º Congreso Europeo de Derecho de Trabajo y Seguridad Social, celebrado en Bruselas en septiembre de 1993; en tirada reducida informal las dos ponencias se publicaron por el Congreso; la de Biagi, además, en la «Rev. Española de Derecho del Trabajo» de *Civitas*, núm. 63, 1994, págs. 45-70. Por cierto sendas ponencias (de C.L. Kollonay y O. Wlotzke) se dedicaron a la transición hacia relaciones de trabajo libre y economías de mercado de la ex-URSS y países por ella denominados; ambos estudios (que pueden consultarse en la misma fuente; en la doble la de Kollonay) una y otra vez se refieren a como las privatizaciones en general se han hecho a través de empresas medianas y pequeñas, incluso desmembrando las grandes.

Corroborando todo esto el *Libro blanco* de la Comisión de las CE sobre *Crecimiento, productividad y empleo* (Bruselas, 5-12-1993), el informe Delors, así llamado, destaca, de un lado, que las PY-ME crean en la CE «el 70 por 100 de los empleos en el sector privado» y, de otro, como uno de los efectos del «coste laboral y las cotizaciones sociales», que «las empresas... se ven inducidas a refugiarse en la economía sumergida, directamente o a través de la subcontratación» [cap. 9.2.c) d)].

laciones entre Trabajadores y Empresarios (*Labor-Management Relations Act*, Ley Taft-Hartley)— Ley Nacional de Relaciones de trabajo (*National Labor Relations Act*, Ley Wagner) promulgada en 1935, otro de los ejes del *New Deal*.

Sí se tuvo en cuenta, en cambio, y la explicación al respecto no fue demasiado convincente, la sindicación intensa en la minería del carbón, que rompía el esquema de contrapesar la gran empresa de producción, ante la multiplicidad de propietarios de minas, por más que muchas de éstas fueran «minas cautivas», esto es, propiedades de las grandes industrias de acero a las que suministraban toda o gran parte de su producción. Esto aparte de que el *United Mine Workers* era ya antes del C.I.O. un sindicato industrial.

The Culture of Contentment, tiene, como la mayoría de los libros ingleses y norteamericanos, un índice analítico final; pues bien, en el mismo, a la voz «sindicato» (*Union* en norteamericano; *Trade-Union* en inglés), no aparece ni una sola vez, reflejo de la ignorancia que respecto a los mismos se mantiene a lo largo del libro.

Si hay que aventurar alguna explicación al respecto —aparte de la que resulta de múltiples episodios de historia sindical: reunificación de las dos confederaciones en la AFL-CIO; expulsión de los *Teamsters*, el poderoso sindicato de camioneros; auto exclusión del que era símbolo del sindicato industrial, el U.A.W., trabajadores de fabricación de automóviles; etc— si hay que aventurar una explicación, digo, ésta es que el sindicato ha dejado de ser en Norteamérica un poder que compense nada, dado no ya los bajos índices de sindicación, puesto que nunca fueron excesivamente altos, sino su descenso perpendicular en la época llamémosla moderna. La «densidad sindical» en los Estados Unidos, media para todos los sectores, era en 1989 del 15 por 100, habiendo descendido sin solución de continuidad desde el 30 por 100 de la década de 1950 a 1960. Como Francia (densidad de sindicación en 1989, el 10 por 100) o como en España (densidad de sindicación en 1989, el 11 por 100) estamos ante una fase muy peculiar de «sindicatos sin sindicatos» de «sindicalismo sin sindicalistas»²⁸, que sólo con el apoyo que el Estado les quiera prestar mantienen sus parcelas de poder y/o de influencia (en España: configuración como sindicales de las elecciones a comités de empresa y delegados de personal, estructuras estas no sindicales; concesión de «más representatividad», simple o «por irradiación» con porcentajes ínfimos o inexis-

²⁸ La cita es de OIT, *El trabajo en el mundo. 1992*, ya citado pág. 60; en págs. 57 y 58, datos sobre la «densidad de sindicación» en 1988, para los países de la OCDE. En OIT, *El trabajo en el mundo. 1993*, los mismos datos actualizados y analizados en págs 41 a 48. En ambos, las páginas que se acaban de dar corresponden a la parte que uno y otro estudio dedican a los sindicatos «en países industrializados con economía de mercado», todavía separados de los países en transición de la Europa del Este cuyo proceso sindical actual es variado e interesante (OIT 1992, «Europa Oriental y ex-Unión Soviética», págs. 61-64; OIT, 1993, «Europa Oriental y la Comunidad de Estados Independientes», págs. 49-53).

tentes de éxito en aquellas llamadas elecciones sindicales; cesión en usufructo de duración indefinida de un importante patrimonio inmobiliario para sus sedes; traída «económicamente compensada»²⁹ de sus directivos a lo que la Ley Sindical llama «representación institucional ante las Administraciones públicas», de los delegados sindicales; llamamiento a las cúpulas confederales para que participen en la negociación que había de llevar grandes pactos sociales³⁰.

Para justificar todo lo cual, esto es, los ámbitos de actuación e influencia posible que se otorgan pese a la representatividad mínima, se ha aventurado la tesis de que en el neo-corporativismo característico de tantas estructuras contemporáneas, el sindicato aparece como representante de los intereses de un sector social privado importante, operando respecto de este como el partido político respecto de la sociedad general. Así como para el poder parlamentario —y anejos y derivados de este— del partido y su representación o representatividad, nada dice el número de sus afiliados (aunque lo diga en otro terreno, señaladamente en el delicadísimo de su financiación) tampoco dice mucho para el sindicato la densidad de su afiliación; como aquél, este puede concebirse sin o con un mínimo de afiliados.

Si, como dijera Rousseau, «a la larga los pueblos son lo que el gobierno les hacen ser»³¹ y predicamos esto, lo que con mayor y mejor razón podemos hacer, de las instituciones intermedias de configuración, ahorrando el parecer poco favorable de Rousseau sobre ellas³², podríamos afirmar, sin temor, que en circunstancias como las expuestas, lo que los sindicatos puedan poder y en alguna me-

²⁹ Esta es la expresión de que usa una reciente Orden Ministerial de 30 de julio de 1993 (BOE de 4-8-93) «por la que establecen las normas reguladoras para la concesión a las Centrales sindicales, Organizaciones de funcionarios y Organizaciones empresariales, de *compensaciones económicas* por participación en los órganos consultivos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y de las Entidades Gestoras de la Seguridad Social».

³⁰ Todos estos son temas de sociología de sindicalismo que se depuran y precisan en el *Derecho Sindical* de cada país; sobre este, y sobre el a este ligado íntimamente, *Derecho de los convenios colectivos* para la regulación de las condiciones de trabajo, los capítulos 24 a 30, páginas 553 a 649 y 755 a 865, de la edición citada de Alonso Olea-Casas Baamonde *Derecho del Trabajo*.

Aquí quizá puedo recordarme que mi tesis doctoral tuvo como tema *La Configuración de los Sindicatos Norteamericanos*, que se publicó en los núms. 70 (págs. 107 a 151) y 71 (págs. 41 a 92, 1953, de la REP, donde también publique, en el año 1955 núm. 85, págs. 19-60. *Las ideologías del sindicalismo*; y el número 20, 1953, págs 51-73 de los entonces «Cuadernos de política Social», *La proyectada reforma de la Ley Taft-Hartley*. Posteriores, aunque también ya viejas, son mis traducciones, con sendas introducciones, de la *Ley Sindical Norteamericana de 1959 (Labor-Management-Reporting and Disclosure Act*. Ley Landrum-Griffin). Madrid, 1960, y *Leyes Sindicales Británicas*, Madrid, 1.ª ed., 1961, y 2.ª, revisada 1967.

³¹ *Il est certain que les peuples son à la longue ce que le gouvernement les fait être*, voz *Economie (Moral et Politique)*, una de las varias aportaciones de Rousseau a la *Enciclopedia* (E. 51; ed. M. Ricci, Milan, 1977 vol. XIV.

³² Sobre las diatribas de Rousseau contra las «sociedades parciales ... los enemigos públicos más temibles», remito a mi *Introducción al Derecho del Trabajo*, 5.ª ed., Madrid, 1994, páginas 307-309.

da aún ser, depende de lo que el Estado, legislativo y ejecutivo, quieran que sean, y de que lo quieran bien en seguimiento de un plan político racional y sistemático de análisis de la situación y ejecución de sus resultas, bien yendo a trompicones amontonando confusamente decisiones, especie del «incrementalismo descoyuntado»⁵⁵ característico de las situaciones, reales o imaginadas, de insuficiencia de poder, en las cuales «la confusión y el dejarse llevar sin rumbo se elevan a principios», envueltos en un modelo paccionado el el cual el pacto, si es que se obtiene, «proporciona una excusa fácil para aceptar resultados que no satisfacen a nadie»⁵¹.

Porque en efecto, en versión próxima de las mismas ideas, la actitud del Estado, salvo que una situación crítica le fuerce, «se caracteriza por una reacción que huye del enfoque racional y responsable ante la presencia de presiones y conflictos entre si contradictorios y en competencia»⁵⁵. Lo malo es cuando ni ante la crisis se reacciona; porque entonces el desastre económico y el social consecuente «deslegitima» al Estado, por así decirlo, y es él mismo el que se hunde en la crisis y fuerza a soluciones drásticas y penosas; más o menos penosas y drásticas según el grado previo de sumisión y complacencia.

* * *

Dos, digamos, reflexiones finales.

La primera, sin la temeridad que para mí sería entrar en su fondo, se reduce a constatar la diferencia de talante que se aprecia en los tratamientos viejo y nuevo de la inflación.

En *American Capitalism* la fraseología al menos es casi apocalíptica: «la inflación destruye todo lo que el hombre de Occidente ha construido tan laboriosamente y por virtud de lo cual puede llamarse a si propio civilizado»; nada

⁵⁵ La expresión es de Ch. Ham y M. Hill, *The Policy Process in the Modern Capitalist State*, ed., Nueva York-Londres 1993, pág. 84-88. Por cierto que Han & Hill «revisitan» el incrementalismo (págs. 92-94) y cuentan con «poderes compensadores» frente, en su posición, a las burocracias poderosas; sin cita de Galbraith, lo que quizá es afortunado para este, si se tiene en cuenta que, en cambio, Marx es profusamente citado (págs. 49, 51, 56...; aparte de las más profusas aún referencias al marxismo y neomarxismo) sin haberse ni aproximado a sus obras (ver en especial para esto págs. 34-38). Lo mismo, en grado menor respecto de Marx Weber. Ham & Hill decididamente no están por los clásicos; sí por los que tienen por sus epígonos actuales; así, típicamente, su análisis, págs. 183-188, de lo que llaman el «radicalismo marxista»; y quizá no vayan mal por estas vías.

⁵¹ R. Elmore, *Organisational Models of Social Program Implementation* (en «Public Policy» núm. 26 [2], 1978), citado por Ham & Hill, *Policy Process...*, pág. 112.

⁵⁵ S. Clegg y D. Dunkerley, *Organisations, Class and Control* (Londres, 1980, pág. 555) también citados por Ham & Hill, *Policy Process...*, pág. 182.

es peor que la inflación, entre otras cosas porque la inflación hace desaparecer «la eficiencia y la decencia de los Gobiernos». En *Culture of Contentment* —¿se puede decir que por desgracia?— aunque quizá la posición de fondo no haya cambiado, hay una cierta laxitud despreocupada en cuanto al tema, da la impresión que dominada por lo antipático que a Galbraith le resulta ver que sólo se use para combatir la de los intereses altos que se piden por el dinero, una política tan del gusto de los satisfechos como insuficiente por sí sola en cualquiera dirección, ni para contener ni provocar la inflación: «la política monetaria es la preferida y no como residual... porque se acomoda bien a los principios básicos de la *Cultura*», y porque permite eludir el uso de otros instrumentos más eficaces y enérgicos pero que a ella, a la cultura, le son menos simpáticos.

Se rehuye por tanto «reducir los gastos sin aumentar los impuestos»; o aumentar los impuestos sin más (sobrentendido que el impuesto que contempla Galbraith es el tan visible y antipático impuesto directo y progresivo sobre las rentas; no el regresivo y solapado —supongo que puede ser calificado así pese a la moda que lo ha impuesto y que tanto ha cambiado desde que adquirí en mi Facultad los rudimentos de Hacienda Pública y derecho Fiscal —impuesto, solapado y regresivo, digo, del tipo del IVA); o «restringir los costos [de producción], en especial los salarios»; o acudir a medidas distintas a las monetarias, aquí además, irónicamente, porque «el monetarismo alimenta la mistificación tan asociada al dinero y a su control... a cuyo supuesto misterio sólo los privilegiados tienen acceso».

Aunque supongo que la complacencia que les causaría sería distinta, nueva y vieja lectura son recomendables para personajes como los del *Bundesbank*; aunque supongo también que estos preferirían otras más misteriosas y oraculares. Esto diría Galbraith, imaginó.

La segunda es la devoción de Galbraith por el padre fundador. En el *Capitalismo Americano*, queriendo cantar las glorias de la *Teoría General* de Keynes, la compara con *La Riqueza de las Naciones* del gran Adam, supremo parangón; en *La Cultura de los Satisfechos*, Adam Smith es, la figura de la que se usa como «sostén intelectual impecable» y como «supremo práctico». Aquí, en esta disertación, el que de esta devoción se hable viene a cuento de la imputación de que «pocos, si alguno, de los que lo citan —una desdicha— habían leído su gran libro»⁴⁰ y de sentirse libre el disertante de ella, así respecto del libro grande, *La*

⁴⁰ La imputación se hace, aunque supongo que algo podría extenderse, a quienes *getting back to basics* en los ochenta, se sentían y juraban estar «al servicio del verdadero profeta» y hasta «se ponían corbatas con la imagen del maestro» (esto último tomado por Galbraith de P. Noonan, *What I Saw at the Revolution: Political Life in the Reagan Era*, Nueva York, 1990); todo ello y más en *The Culture*, páginas 98 a 101, en uno de los varios pasajes que dedica a Adam Smith.

Riqueza, como de otros menos o no tan excelsos, *Teoría de los Sentimientos Morales* incluida⁷.

* * *

Dijo Trollope (Anthony, el padre; que tuvo una hija, también novelista, contemporánea), según anoté de no sé donde, que «la necesidad primera de un libro es que sea legible». Esta necesidad primera queda servidamente cumplida en todos, del primero al último, los libros de Galbraith; y aún en los más de ellos se atiende a la severa admonición de Einstein: «la pretensión de ser leído exige que el escritor, en cuanto le sea posible, silencie lo insignificante»⁸. A la que no estoy seguro de haberme atendido yo mismo en lo que ahora concluyo; como tampoco estoy cierto, me temo que no, si en ello hago justicia los raros encantos presentes en Galbraith escritor.

* * *

Noticia finalísima:

Después de esta disertación, aún ha publicado Galbraith un nuevo libro: *The World Economy since the Wars. A Personal View* (Londres, 1994; y simultáneamente y virtualmente todos los países de habla inglesa; xiv + 274 págs.). Siento no poder comentarlo aquí, debido a una muy real falta de tiempo para ello; me limito a subrayar sus preciosas breves consideraciones sobre la economía de las dos postguerras, y la nueva concisa versión de *The Great Crash* (capítulo 7 de *The World...*; incluida una versión de la anécdota sobre si estaba o no en las librerías de los aeropuertos), decididamente para Galbraith el predilecto de sus libros.

⁷ A la relectura de la *An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations* invitaba la excelente edición del bicentenario de su publicación, dos volúmenes, Oxford. Univ., 1976, de la que se usó para un breve estudio sobre *División del Trabajo y alienación en «La Riqueza de las Naciones»* (en «Rev. de Hacienda Pública Española», núm. 54, 1978). De la misma fecha y editorial es *The Theory of Moral Sentiments* y de 1977 un volumen de *The Correspondence of Adam Smith*. De valor vario, en general notable, son unos *Essays on Adam Smith*, que completaran la edición.

⁸ Carta a A. Berliner, marzo 1927 (Alber Einstein, *Briefe*, ed. H. Dukas y B. Hoffmann, Zurich, 1991, pág. 22).

ANEXO I

Recensión de *American Capitalism**

Una economía tan progresivamente depurada en su concentración como lo es la norteamericana, no es una economía abocada al cataclismo, por que ha desarrollado en su seno fuerzas correctivas y moderadoras de la ineficiencia y la rapacidad característica de las situaciones de monopolio y oligopolio. Por lo pronto es un sistema económico especialmente predispuerto a los cambios derivados de las mejoras tecnológicas; en realidad, en la avanzada fase actual de la civilización industrial, el progreso técnico sólo es posible si se cuenta con enormes recursos económicos que sólo situaciones consolidadas de poder pueden proporcionar; pero, sobre todo, puede existir y tener asegurada su sobrevivencia el régimen capitalista de los Estados Unidos porque «el poder económico privado es contrapesado por el poder compensador (*countervailing power*) de los que están sujetos a aquél. El primero es causa del segundo. El largo proceso de concentración del poderío industrial en unas cuantas empresas no sólo ha producido, como han supuesto los economistas, poderosos vendedores, sino también, y esto no ha sido visto por los propios economistas, poderosos compradores. Los dos se han desarrollado juntos, si no en estrecho paralelismo, sí en forma que revela como indudable que el uno es la réplica del otro» (pág. 118); con esta *broad and someway too dogmatically stated proposition* queda definido lo que se entiende como «poder compensador», y a su luz se interpreta el capitalismo norteamericano actual.

Como poderes compensadores engendrados por la concentración capitalista se citan, en primer lugar, los sindicatos, que así vienen a ser concebidos como la respuesta al poder económico de los trabajadores sujetos al mismo; haciéndose notar cómo allí donde el poder empresarial es más neto, allí los sindicatos son más potentes, lo cual es efectivamente cierto en sus líneas generales, pues efectivamente, a partir de la aparición del C.I.O. es en las grandes industrias de producción en serie donde existen hoy los sindicatos más poderosos; aunque la tesis quiebra cuando menos en un caso, el del casi irresistible United Mine Workers, que síndica a los trabajadores de las minas de carbón, cuya explotación se realiza por múltiples y no demasiado poderosas (la explicación que se da a esta excepción, reconocida en el propio libro, no es demasiado plausible).

En segundo lugar los agricultores, primariamente situados en la más desagradable de las posiciones económicas al tener que enfrentarse, de un lado, con la fijación unilateral de precios por las grandes empresas que compran la mayoría de sus productos (las industrias conserveras) y, de otro, con los precios también unilateralmente fijados por los oligopolios que controlan la producción de maquinaria agrícola, de fertilizantes y de combustibles. Sólo que los agricultores han desarrollado y erigido su poder compensador en estrecha alianza con el Gobierno federal mediante el sistema de sostenimiento de precios de los productos agrícolas que les asegura, cuando menos, un precio mínimo para sus cosechas.

En tercer lugar, y aquí el análisis se torna mucho más delicado y fino, por lo mismo que se entra en una interpretación relativamente nueva y extraordinariamente abierta a la

* John Kenneth Galbraith, *American Capitalism. The Concept of Countervailing power*, Boston, Houghton Offilin Co., 1952 (xi + 217 páginas). Se publicó la noticia de este libro en la «Revista de Estudios Políticos», número 73, 1954.

polémica, las grandes compañías de venta a los consumidores. Las grandes cadenas de establecimientos mercantiles dominados por una sola y gigantesca organización (Great Atlantic & Pacific Tea Co., Kregel, Woolworth) y las empresas, también con un enorme volumen de negocios, de venta por correspondencia (Sears, Roebuck & Co., Montgomery Ward) con el poder que les da sus compras masivas, y la amenaza en potencia que siempre representan de iniciar por sí mismas procesos productivos, pueden dictar precios de compra a los oligopolios de producción y obtener por esta vía reducciones de las que es beneficiario el público consumidor; en tal sentido son la réplica que la propia economía ha desarrollado, el poder compensador, frente a la dictadura de precios, que se deriva de la concentración capitalista. La afirmación se extrema de tal modo que llega incluso a decirse (pág. 132) que el escaso desarrollo en Norteamérica de las cooperativas de consumo —a diferencia de lo ocurrido en Inglaterra y en los países escandinavos— encuentra su explicación precisamente en que las grandes empresas de venta, que cumplen funciones idénticas, las hacen inútiles.

El poder público se ha percatado en forma pragmática de la importancia del poder compensador; y, por ello, «el sostenimiento de los poderes compensadores ha sido la misión más importante que en tiempo de paz ha desarrollado el Gobierno federal en los últimos veinte años» (pág. 142) y esta es la raíz de las leyes de organización sindical, de soporte de precios de productos agrícolas, de fijación de salarios mínimos, de reforzamiento de la posición de los accionistas frente a los consejos de administración, etc.; es el fundamento, en suma, «de las más importantes medidas legislativas del *New Deal*» (pág. 142).

A la tesis central del libro, que está constituida, según queda dicho, por el análisis del *countervailing power* precede un estudio de los puntos de vista «conservador» y «liberal» sobre la economía norteamericana y la influencia profunda ejercida en ambos primero por la gran depresión de los *thirties*, calificada como el acaecimiento más importante ocurrido en los Estados Unidos desde la guerra civil (pág. 69) y, después, por la arribada de las doctrinas de Keynes con la publicación en América en 1936, de *The General Theory of Employment, Interest and Money*, libro que por su formidable impacto sólo admite parangón con *La riqueza de las Naciones*, de Smith; los *Principios de Economía Política*, de Ricardo y *El Capital*, de Marx (pág. 71).

Se cierra el estudio con la consideración de que así como la economía norteamericana, mediante el desarrollo de los poderes compensadores, cuenta con un mecanismo que permite mirar con optimismo las depresiones con la certeza de que éstas no alcanzarán la extensión que en el pasado, las perspectivas no son tan lisonjeras para el caso de una inflación; y como quiera que ésta «destruye... todo lo que el hombre de Occidente ha constituido tan laboriosamente y por virtud de lo cual puede llamarse a sí propio civilizado» (pág. 206) parece imprescindible y de todo punto conveniente la intervención del Gobierno, por mucho que pese a los conservadores, pues nada — se reitera— es peor que la inflación, entre otras cosas porque ésta comienza por hacer desaparecer «la eficiencia y la decencia de los gobiernos» (pág. 206).

Manuel ALONSO OLEA

ANEXO II

Recensión de *The New Industrial State**

Las obras de Galbraith acostumbran tener un tema básico o a desarrollar una tesis fundamental; es esto particularmente cierto respecto de los que podríamos denominar sus libros de gran estilo. En el *Capitalismo americano*¹, el tema central es el que se apunta en el subtítulo de la obra; a saber: que todo poder social engendra en el mundo contemporáneo un poder equivalente antagónico y compensador, como lo son, respecto de las grandes organizaciones de producción, los Sindicatos y las Empresas —o Cooperativas— de compras en masa. En la *Sociedad opulenta*² el motivo dominante es que la teoría y la práctica económicas vienen hoy anacrónica y convencionalmente dominadas por el afán de producir, sin discurrir sobre la utilidad social de sus producciones. En ambos libros hay por supuesto, desarrollados o incoados, temas adicionales, pero todos ellos sirven como de margen o cauce a la respectiva idea central.

Por eso puede ser un enfoque adecuado del *Nuevo Estado industrial* el preguntarse sobre si tiene también un tema central y cuál sea éste. Creo que ambas preguntas han de ser contestadas afirmativamente; comenzando por la segunda, con gran aproximación y mayor concisión —es un libro denso éste, por más que la brillantez expositiva le dé ligereza—, la respuesta sería de este tipo:

La economía de los países desarrollados —la de Norteamérica y la de Rusia, desde luego— no forma un todo unitario y monolítico, sino que tiene dos sectores; uno, con mucho el más importante, caracterizado por la presencia de Sociedades Anónimas —o de Empresas nacionales o nacionalizadas— «maduras» y controladas impersonalmente, en el sentido que después se dirá, y otro mucho menos importante —cuando menos en la industria y en los servicios, pero téngase en cuenta que este sector comprende en Occidente normalmente la agricultura—, caracterizado por la presencia de unidades de producción más reducidas sobre las que determinadas personas ejercen un control personal, valga la redundancia, sean tales los propietarios del capital o directores o gerentes, que traen sus poderes de estos mismos propietarios públicos o privados.

El sector «maduro» de la organización de producción de bienes y servicios se caracteriza esencialmente por el control de los mercados para sus productos, incluido en este control el de las cantidades que deben producirse y el de los precios a que deben venderse. Para este sector «maduro», clave del nuevo Estado industrial, la que Galbraith denomina «secuencia aceptada» por la doctrina económica (a la postre, el consumidor es el árbitro último de lo que se debe producir y qué cantidades deben ser producidas y a

* John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State*, Boston, Houghton Offlin Co., 1967 (XVI +427 páginas). Se publicó una primera versión de esta recensión en la «Revista de estudios Políticos», número 156, 1967; y una segunda en *Nuevos libros sobre los Estados Unidos*, Madrid, Ediciones Europa, 1970, págs. 19-37.

¹ *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*. Cambridge, Mass., 1952. De este libro se dio noticia en Revista de Estudios Políticos, núm. 73, 1954.

² *The Affluent Society*, Londres, 1958. Para una reflexión sobre esta obra, probablemente la de más empeño de Galbraith hasta la publicación de *The New Industrial State*, remito a mi trabajo *Los Estados Unidos en sus libros*, Madrid, 1967, páginas 34 a 49. Su crítica, excesiva a veces, en G. Myrdal: *Challengence to Affluence*, Londres, 1963.

qué precio) es falsa; para este sector hay que convenir en que existe una «secuencia revisada», conforme a la cual el productor planifica anticipadamente con cuidado y rigor sumos las cantidades, calidades y precios y encamina todo su actuar, y tiene éxito en su actuación, consiguiendo de hecho, o imponiendo, la aceptación por el público de sus previsiones.

Inicialmente Galbraith nos presenta estos hechos como tales hechos, sin emitir juicios de valor, y como hechos, además, que derivan de unas premisas de las cuales es difícilmente imaginable que derivaran otros. La premisa esencial es la de que la enorme complejidad de los bienes y servicios que reclama nuestra cultura dilata considerablemente el espacio de tiempo que media entre la iniciación del proceso productivo y la oferta del bien o servicio al mercado exige la dedicación del trabajo coordinado de muy numerosas personas, con cualificaciones varias, incluídas, desde luego, las más altas, y reclama inexcusablemente la presencia de fortísimas inversiones de capital para la puesta en marcha del aparato productivo. Todo esto, se nos dice, no puede quedar abandonado a la conducta errática e imprevisible del mercado; cuando se comienza una de estas grandes aventuras hay que adoptar las máximas seguridades en cuanto a los objetivos y a las metas; consiguientemente, el mercado debe ser controlado y traspasada su potencia decisora a quien organiza el proceso de producción. Es este traspaso de poderes del consumidor al productor lo que justamente diferencia la secuencia «aceptada» de la «revisada». Por elegir alguna cita de su libro de las múltiples que podrían traerse a colación, como expresión breve de la tesis que se desarrolla, «lejos de ser controlada por el mercado... [la organización de producción «madura»] ... ha subordinado el mercado a los fines de su planificación» (página 110).

Con esto queda dicho que lo que se planifica no es solo la producción sino también los canales de salida de lo producido. La primera planificación es realmente imposible sin la segunda, y ambas, por consiguiente, están estrechamente unidas, tanto que en este contexto la expresión «plan» y sus derivados refieren conjuntamente a ambas; por supuesto, «mucho de lo que... se considera planificación consiste en minimizar o eliminar las influencias del mercado» (pág. 26).

Todo este movimiento planificador es independiente de la ideología política y social de los planificadores; como la producción no responde a la demanda sino está predeterminada por el plan del que forma parte integrante la intensidad de la demanda misma, a esta realidad de un mercado inexistente como regulador se acomodan todos: «La gran sociedad anónima moderna y el aparato moderno de planificación socialista no son sino variantes en la acomodación a la misma necesidad» (pág. 33).

La pregunta inmediata, tras esta exposición, es quien controla el aparato de planificación. Se trata de una pregunta estrictamente política, a saber, dónde está residenciando este poder. Cuidadosa y enérgicamente Galbraith va desmontando las tesis hoy ya «convencionales» de que el poder lo ostenten propietarios o capitalistas, o los sindicatos como presuntos dominadores de la oferta de mano de obra, o la mente genial y mano enérgica del capitán de industria. El poder reside en la *tecnestructura*, un ente colectivo difícilmente definible que comprende a todos aquellos que aportan su conocimiento especializado en el seno de cada Empresa a los procesos de producción y a la planificación de la misma. Se trata, ampliamente definidos, de los ingenieros de que hablaba Veblen, pero actuando en el seno de una organización, que contrasta y depura sus talentos y sus experiencias para aplicarlos al fin productivo, actuando a través de decisiones colectivas, de

revisión difícil o imposible por nadie por cuanto que tienen tras de sí un proceso muy complejo de formación, descansan sobre una masa gigantesca de datos que desborda por completo la capacidad de percepción conjunta del intelecto singular y están reforzadas y avaladas por la valía técnica de quienes han participado en su formación. Aquí, no en el empresario aislado, ni en el Estado, ni en su Consejo de administración, sino «profundamente en el personal especializado, técnico y de planificación es donde se aloja el poder efectivo de decisión» (pág. 69). Esto es la tecnoestructura.

El capitalista, antaño todopoderoso —primero el titular de propiedad inmobiliaria, después el poseedor de dinero— queda desplazado porque la empresa «madura» satisface sus necesidades de capital a través de procesos de autoinversión que controla la tecnoestructura; el sindicato, independientemente de su crítica situación contemporánea —respecto de la que se nos dice que no es coyuntural sino que obedece a causas profundas—, va perdiendo vertiginosamente influencia a medida que decrece el número de trabajadores manuales, y sólo la conserva en la medida que sus dirigentes se integran en la tecnoestructura; el empresario como personalidad singular desaparece aplastado por la entidad y la extensión de los conocimientos precisos para planificar, sólo pensables, y de hecho sólo existentes, en la organización.

De esta muy importante concepción, en la arquitectura de la tesis de Galbraith, deriva una serie numerosa de consecuencias que él mismo se cuida de extraer; por referirnos sólo a algunas entre las más importantes:

— Genera la tecnoestructura un nuevo tipo de «intelectual» alejado del radicalismo, e inmerso en los centros decisores. Pero al propio tiempo el intelectual (y sobre todo sus centros formativos, especialmente la Universidad) adquiere conciencia de su poder, de índole similar a la que en otro tiempo tuviera el capitalista o el empresario, esto es, derivada de su escasez relativa conjugada con la necesidad que de él se tiene. Y quizá por ello pueda tratar de imponer o de influir sobre la tecnoestructura, manteniendo en cuanto a ésta una actitud objetiva y crítica, para que acepte en todo o en parte como propios fines más valiosos social y estéticamente que los del puro y simple producir (sobre el papel del intelectual en el nuevo estado industrial ver páginas 245, 283, 291, 335, 377, Y, con algún detenimiento, 380 y sigs.)⁴.

— Este nuevo intelectual es un trabajador por cuenta ajena de altas cualificaciones técnicas, la prestación de cuyos servicios no se puede obtener ni por simple compulsión física ni por mero interés pecuniario. El intelectual trabaja, bien porque se *identifica* con los fines de la organización bien porque trata de *adaptar* éstos a sus propias concepciones sobre cuáles deban ser estos fines. Dicho de otra forma estamos ante nuevas motivaciones —identificación, adaptación— del trabajar por cuenta ajena, punto al que el libro dedica páginas brillantes (especialmente los capítulos XI, XII y XIII, páginas 128 a 158), aunque quizá de una cierta superficialidad en cuanto a su enfoque histórico.

— Como la planificación es global, y a lo que en definitiva tiende es a eliminar incertidumbres, y entre éstas pueden encontrarse las decisiones del poder político, la tecnoes-

⁴ Sobre la actitud del intelectual radical en Norteamérica, en la que se apoyan estas consideraciones de Galbraith, ver C. Lasch: *The New Radicalism in America 1898-1963. The Intellectual as a Social Type*, Nueva York, 1965; I. Howe: *Steady Work. Essays in the Politics of Democratic Radicalism, 1953-1966*, Nueva York, 1966.

estructura penetra en el Estado y éste ve más y más formadas sus decisiones, incluidas las de política internacional, por comités técnicos. Por otro lado se aprecia un «continuo» humano Estado-organización de producción, una intercambiabilidad de posiciones que garantiza a cada uno la previsibilidad de la conducta del otro.

El carácter global de la planificación y el descansar de la misma sobre organizaciones gigantescas, reforzándose ambas realidades conjuntamente, generan una serie de fenómenos a los que Galbraith dedica una atención particularizada sobre la que es imposible detenerse aquí: el fracaso virtual y reconocido de las disposiciones legales contra las concentraciones de poder económico, demostrado por la admisión no discutida de situaciones de oligopolio; la necesidad para el control del mercado de una válvula reguladora no sólo de la demanda de un bien o servicio en particular, sino de la demanda global de bienes y servicios, y el papel que en este sentido juegan los gastos gigantescos del Estado, hoy concentrados sobre producciones militares, que podrían derivar hacia otros fines menos pavorosos, pero que igualmente fueran del agrado de la tecnoestructura por su complejidad técnica y siguieran siendo de la magnitud necesaria para pesar efectivamente en la demanda global (por ejemplo, la exploración del espacio); los mecanismos concretos de control de las demandas singulares de bienes y servicios, bien por decisión autoritaria, bien mediante la «manipulación» de los deseos de los consumidores, generándolos, primero, y convirtiéndolos, después, en necesidades a través de esfuerzos e inversiones gigantescos en una propaganda también cuidadosamente planificada; la peligrosa inestabilidad del sistema en las épocas de pleno empleo si no se adopta la decisión congruente con el sistema mismo a saber: un control enérgico de precios y salarios, puesto que «la espiral de aumentos de salarios y precios es un rasgo inherente al sistema industrial», si la demanda está regulada y el pleno empleo conseguido (pág. 249), lo que no parece pueda conseguirse sino por acciones fiscales e impositivas enérgicas, políticamente poco agradables a corto plazo.

El libro de Galbraith va recta y derechamente a su objetivo, a saber: el sector superdesarrollado de la economía superdesarrollada; al margen quedan las comunidades, naciones y países pobres, cuyo problema es esencialmente invertir y producir, y por tanto, estrictamente económico (págs. 45 y 407), y los miles de pequeñas empresas y propietarios «tradicionales» en los sectores no maduros de la economía del país desarrollado. El mundo que explora Galbraith es el de «los pocos centenares de entidades dinámicamente, masivamente capitalizadas y altamente organizadas» (pág. 9), de las que, salvo en la agricultura, y aun en cuanto a ésta directamente, depende el sistema moderno de producción de bienes y servicios. Así centrado el tema, el reproche de su escasa significación para los dos tercios subdesarrollados de la población humana probablemente debe ser omitido¹ en cuanto que cada cual es muy dueño de acotar su campo de investigación y de reflexión siempre que lo haga y diga claramente, y Galbraith lo hace. Aun así quizá su visión de los problemas sea demasiado simplista, sobre todo en cuanto de los fenómenos económicos se pasa a sus implicaciones políticas y concretamente a la localiza-

¹ «El total subdesarrollado comprende dos mil millones de personas, los dos tercios de la Humanidad. (F. Luchaire: *L'aide aux pays sous-développés*, París. 1966, pág. 9). Los análisis más autorizados sobre sus problemas se encuentran en los informes periódicos de las Naciones Unidas; entre ellos, últimamente, *Informe sobre la situación social en el mundo*, 1965, Nueva York, doc. E/CN. 5/402/Rev. 1, 1966.

ción de los centros de poder en la sociedad industrial. Pero, como él mismo dice, de lo que fundamentalmente se trata es de dar un planteamiento realista y moderno a los problemas económicos y demostrar cómo sus líneas maestras pueden estar hoy en lugares distintos de donde comúnmente se piensa; el situarlas en la tecnoestructura, en la secuencia revisada de un mercado controlado por el productor que impone sus deseos, gustos y necesidades al consumidor; en la planificación colectiva como esencial al régimen de producción de bienes y servicios y en los gastos públicos como regulador básico de todo el aparato, es cosa que se hace de forma suficientemente convincente para que, en efecto, «la carga de la prueba quede desplazada hacia quienes sostienen que los cambios no han alterado la vida económica» (pág. 412) sustancialmente y que, por tanto, el análisis tiene que seguir aún siendo hecho al modo tradicional.

Por lo demás, y finalmente, sorprende encontrar expuestos no ya en excelente estilo literario, sino con tanta claridad y sencillez, problemas de los que siempre se ha pensado que eran complejos, difíciles y abstrusos; pero con esta posible impresión de su lector cuenta ya Galbraith, y a ella responde con convicción, y con toda seguridad con verdad: «La oscuridad raras veces, si alguna, refleja la complejidad de la materia, y nunca una ciencia superior. Usualmente sólo demuestra, o incapacidad de escribir claro, o más frecuentemente, ideas confusas o incompletas» (pág. 405).

M. ALONSO OLEA

ANEXO III

Recensión de *A Tenured Professor. A Novel**

Traduciendo libre y aproximadamente como Catedrático, el *Tenured Professor*, esto es, el profesor universitario que ha obtenido un puesto inamovible de profesor en una Universidad, *El Catedrático* es una novela muy entretenida, irónica siempre, mordaz en ocasiones, aunque la sangre nunca llegue al río, especialmente para dos colectivos: el de los catedráticos de su título y el de los economistas (profesor de economía es el protagonista).

No es realmente que Galbraith —profesor de Economía; lo es además, en la Universidad de Harvard, que es donde mayormente se desarrolla el argumento de la novela— se ría de sí mismo, sino más bien de las especies a las que pertenece, y quizá de las experiencias que ha vivido en su seno. Ignoro hasta qué punto Galbraith está retratando personajes reales, o trazando figuras con rasgos de personajes reales, los propios entre ellos. Lo niega en una brevísima nota inicial: «con una excepción —¿la suya quizás?— ninguna de las personas aquí loadas enseña en Harvard, ni siquiera existe». Hagamos por creerle, aunque sin convicción excesiva.

Decía que el primer objetivo de la sátira en la novela lo son los catedráticos. Muy al principio, un catedrático viejo y burlón advierte al joven y serio protagonista que no se meta en aventuras sin ser antes catedrático, esto es, sin garantizarse su inamovilidad; la convicción concluye con la admonición: «recuerde lo que le he dicho sobre la cátedra» (págs. 37-39). Hacia la mitad, en una conversación entre los mismos personajes, el viejo pregunta al joven si ha comenzado ya a desarrollar sus planes: «... reformar los Estados Unidos»; y el joven le contesta excusando su demora: «Vd. me dijo que esperara a ser catedrático»; así concluye la segunda conversación (págs. 70-71). Al final de la novela, cuando el profesor de economía ha desarrollado sus planes con gran éxito al principio y con fracaso absoluto después, por causas varias, el viejo catedrático concluye: «en cualquier caso, Vd. es catedrático. Recuerde que esto fue lo que le aconsejé al principio». Con este consuelo final y esta firme garantía concluye la novela (pag. 197 y última).

En cuanto a los economistas, ahora el protagonista está buscando un modelo, un buen modelo económico; y el economista profesor viejo, otro que el anterior, explica: «un buen modelo refleja la economía americana o la del mundo, o alguna parte de ellas, proporciona una visión de cómo opera e instruye sobre cómo operará en el futuro». A lo que se le contesta preguntando: «¿se refiere Vd. a las recesiones, depresiones, desempleo, inflación y demás desdichas que ustedes preparan para nosotros?». Y a lo que se replica: «un buen modelo predice. Esto es todo» (págs. 10-11).

Supongo que un economista pasará un buen rato leyendo cómo el protagonista es capaz de elaborar un «*Índice de expectativas irracionales*» de los actores económicos, para, basado en él y en el seguro fracaso de los muchos que aplicándolo obtienen puntuación alta, hacer una enorme fortuna adquiriendo posiciones de prestigio y de poder.

Y combinando ambos, al catedrático y al economista: ¿qué decir de un doctorado *cum laude* obtenido con una tesis sobre «Impulsos psicológicos y psiquiátricos en la conducta económica presentes en el modelo de Leontiev», y de un doctor que después, aconsejado

* John Kenneth Galbraith, *A Tenured Professor. A Novel*. Boston, Houghton Mifflin Co., 1990 (197 pp.).

que baje de las nubes, desarrolla curso tras curso de microeconomía teórica sobre *Paradigmas matemáticos: una aproximación a la fijación de los precios de las neveras*, curso que, ya en plena madurez y vistos los cambios tecnológicos, se expande a los paradigmas matemáticos para el cálculo de los precios de los microondas (de los hornitos de cocina, quiero y quiere decir).

Ni catedráticos ni economistas, imagino, se escandalizarán demasiado leyendo la novela de Galbraith. Incluso puede que unos y otros reconozcan rasgos de algún colega; nunca ninguno propio, es claro. A ambos recomiendo la lectura de la novela; lo pasarán bien.