

La Gran Depresión

Hans F. Sennholz

Si bien la Gran Depresión sumergió a la economía mundial hace alrededor de 40 años, permanece como una pesadilla para aquellas personas con edad suficiente para recordarlo y como un fantasma aterrador en los libros de texto de nuestra juventud. Alrededor de 13 millones de americanos quedaron desempleados, “no deseados” dentro del proceso productivo. Un trabajador de cada cuatro recorría las calles en condiciones de necesidad y desesperanza. Miles de bancos, cientos de miles de negocios y millones de agricultores quebraron o finalizaron por completo su actividad. Casi todos ellos sufrieron pérdidas lamentables de riqueza y ganancias.

Muchos americanos están convencidos que la Gran Depresión reflejó el fracaso de un viejo orden económico basado en mercados libres de trabas, competencia desenfrenada, especulación, derechos de propiedad, y el afán de lucro. Según ellos, la Gran Depresión demostró la necesidad inevitable de un nuevo orden construido sobre la base de la intervención gubernamental, el control burocrático y político, los derechos humanos y la política gubernamental de bienestar social. Estas personas, bajo la influencia de Keynes, culparon a los empresarios por precipitar la depresión debido a su negativa egoísta a gastar el dinero suficiente para mantener o mejorar el poder adquisitivo de la gente. Esta es la razón por la cual sostienen que los grandes desembolsos gubernamentales y gastos deficitarios dan como resultado una etapa de inflación y expansión crediticia.

Los economistas clásicos aprendieron una lección distinta. Según su punto de vista, la Gran Depresión consistió en cuatro depresiones consecutivas dentro de una. Las causas de cada fase diferían, pero las consecuencias eran todas las mismas: estancamiento de la economía y desempleo.

El Ciclo Económico

La primera fase fue un período de auge y caída como los ciclos económicos que han diezmando la economía americana en 1819-20, 1839-43, 1857-60, 1873-78, 1893-97 y 1920-21. En cada uno de los casos, el gobierno había generado un auge mediante el dinero fácil y el crédito, lo que pronto fue seguido por la inevitable caída.

Al derrumbe espectacular de 1919 le siguieron cinco años de una expansión desatinada del crédito por parte de la Reserva Federal bajo la Administración Coolidge. En 1924, luego de una declinación abrupta en la economía, los Bancos de la Reserva crearon repentinamente alrededor de \$500 millones en crédito nuevo, lo que condujo a una expansión bancaria del crédito por encima de los \$4 mil millones en menos de un año. Mientras que los efectos inmediatos de esta nueva y poderosa expansión del dinero y el crédito nacionales eran aparentemente beneficiosos al iniciar un nuevo auge económico, eclipsando la decadencia de 1924, el resultado final fue desastroso. Fue el comienzo de una política monetaria que condujo al derrumbe del mercado bursátil en 1929 y a la siguiente depresión. De hecho, la expansión del crédito de la Reserva Federal en 1924 representó lo que Benjamin Anderson denominó “el comienzo del New Deal”*, en su tratado sobre historia económica (*Economics and the Public Welfare*, D. Van Nostrand, 1949)

La expansión del crédito de la Reserva Federal en 1924 también como objetivo adicional para prestar ayuda al Banco de Inglaterra en su deseo manifiesto de mantener el tipo de cambio de preguerra. El fuerte dólar estadounidense y la débil libra inglesa tendrían que ajustarse a las condiciones de preguerra mediante una política inflacionaria en los Estados Unidos y de deflación en Gran Bretaña.

La Reserva Federal lanzó un posterior estallido inflacionario en 1927, que tuvo como resultado que todo el dinero en circulación fuera de los bancos sumado a la demanda y los depósitos a plazo en los Estados Unidos aumentara de \$44.510 millones a fines de junio de 1924 a \$55.170 millones en 1929. El volumen de hipotecas rurales y urbanas se expandió de \$16.800 millones en 1921 a \$27.100 millones en 1929. Aumentos similares ocurrieron en los endeudamientos industriales, financieros y de los gobiernos estatales y locales. Esta expansión del dinero y el crédito estuvo acompañada de un aumento rápido en los precios de los inmuebles y de las acciones. Los precios de los títulos valores de la industria, conforme al índice de acciones

ordinarias *Standard & Poor's*, se elevó de 59.4 en junio de 1922 a 195.2 en setiembre de 1929. Las acciones de las compañías de ferrocarril treparon de 189.2 a 446.0, mientras que los servicios públicos subieron de 82.0 a 375.1.

Una Serie de Falsas Señales

La enorme cantidad de dinero y expansión del crédito durante la Administración Coolidge hicieron que los sucesos de 1929 fueran inevitables. La inflación y la expansión del crédito siempre precipitan los desajustes económicos y las malas inversiones, las que más adelante deberán ser liquidadas. La expansión reduce artificialmente y, de este modo adultera, las tasas de interés, y por ello los empresarios se encuentran desinformados al momento de decidir sobre sus inversiones. En el entendimiento de que las tasas en baja indican un aumento de las ofertas de capital, emprenden nuevos proyectos de producción. La creación de dinero favorece al auge económico. Esto ocasiona el aumento de los precios, especialmente los precios de los bienes de capital utilizados para la expansión económica. Pero estos precios constituyen costos económicos. Ellos crecen hasta que el negocio deja de ser lucrativo, y en ese momento comienza la baja. Para prolongar el auge, las autoridades monetarias pueden continuar inyectando dinero nuevo hasta que finalmente se alarman ante la perspectiva de una inflación incontrolable. El auge construido sobre las arenas movedizas de la inflación llega luego a un final repentino

La recesión resultante es un período de reparación y reajuste. Los precios y los costos se ajustan de nuevo a las opciones y preferencias del consumidor.

Y, por sobre todo, las tasas de interés se reajustan para reflejar una vez más la verdadera oferta y demanda de ahorros genuinos. Las inversiones de negocios deficitarios se abandonan o pierden valor. Los costos económicos, especialmente los costos laborales, se reducen por medio de una mayor productividad laboral y eficiencia administrativa hasta tanto los negocios puedan una vez más ser conducidos en forma redituable, las inversiones de capital ganen interés, y la economía de mercado funcione nuevamente en forma fluida.

Luego de un intento frustrado de estabilización en la primera mitad de 1928, la Reserva Federal abandonó finalmente su política de dinero fácil a comienzos de 1929. Vendió títulos valores del gobierno y gracias a ello detuvo la expansión del crédito bancario. Aumentó su tasa de descuento al 6 por ciento en agosto de 1929. Las tasas del dinero a plazo ascendieron al 8 por ciento, las tasas de los papeles comerciales al 6 por ciento y la tasa interbancaria [tasa "call"] a las cifras aterradoras del 15 por ciento y 20 por ciento. La economía americana comenzaba a reajustarse. En junio de 1929, la actividad económica comenzó a contraerse. Los precios de las materias primas iniciaron su retroceso en julio.

El mercado de valores alcanzó su punto más alto el 19 de setiembre y luego, bajo la presión de una venta rápida, comenzó lentamente a declinar. Durante cinco semanas más, sin embargo, el público compró en gran escala, en baja. Más de 100 millones de acciones se negociaron en la Bolsa de Valores de Nueva York en setiembre. Finalmente, más y más accionistas tomaron conciencia de que la tendencia había cambiado. Comenzando el 24 de Octubre de 1929, miles de ellos se precipitaron a vender sus valores inmediatamente y a cualquier precio. Avalanchas de ventas por parte del público colmaron el sistema de transmisión de información bursátil. Los precios se derrumbaron en forma espectacular.

Liquidación y Ajuste

La caída del mercado de valores señaló el comienzo de un reajuste retrasado desde hacía largo tiempo. La liquidación y el ajuste debían haberse hecho en forma ordenada, seguidos por un restablecimiento normal. Después de todo, la estructura financiera de la economía era muy fuerte. Los costos fijos eran bajos ya que las empresas habían reembolsado una buena cantidad de emisiones de títulos y habían reducido las deudas a los bancos con el producto de la venta de acciones. En los meses siguientes, se obtuvo un resultado razonable en la mayoría de las ganancias comerciales. El promedio del desempleo en 1930, estaba por debajo de los 4 millones, o sea 7.8 por ciento de la población activa.

En términos modernos, la economía americana de 1930 había caído en una recesión moderada. En ausencia de nuevas causas para una depresión, el año siguiente debería haber traído recuperación, como sucedió en las depresiones anteriores. En 1921-22 la economía americana se recuperó totalmente en menos de un año. ¿Qué fue, entonces, lo que precipitó el colapso abismal después de 1929? ¿Qué fue lo que impidió que se efectuaran los ajustes de precios y costos y, entonces, condujo a la Gran Depresión a su segunda fase?

Desintegración de la Economía Mundial

La Administración Hoover se opuso a cualquier reajuste. Bajo la influencia de “la nueva economía” de planificación del gobierno, el presidente no instó a los empresarios a rebajar los precios y reducir los salarios, sino más bien a aumentar las inversiones en bienes de capital, salarios, y otros gastos para mantener el poder adquisitivo. El gobierno se aventuró a un desembolso deficitario y convocó a los municipios a aumentar sus solicitudes de préstamo para acrecentar las obras públicas. A través del Comité Agrícola [*Farm Board*] que Hoover había organizado en el otoño de 1929, el gobierno federal intentó vigorosamente mantener los precios del trigo, algodón y otros productos agrícolas. Se le suplicó más adelante al Partido Republicano [*GOP- Grand Old Party*], que disminuyera las importaciones.

La Ley Arancelaria Hawley-Smoot, de junio de 1930, elevó los aranceles aduaneros a niveles sin precedentes, lo que significó prácticamente el cierre de nuestras fronteras a los productos extranjeros. De acuerdo a la mayoría de los historiadores económicos, esto fue la insensatez que coronaba todo el período desde 1920 a 1933 y el comienzo de la verdadera depresión. “Una vez que hayamos aumentado nuestros aranceles”, escribió Benjamin Anderson, “comenzará un movimiento irresistible en todo el mundo a fin de aumentar los aranceles y levantar otras barreras comerciales, incluyendo cupos. El proteccionismo tomó un rumbo desenfrenado en todo el mundo. Los mercados dejaron de funcionar. Se estrecharon las líneas comerciales. Creció vertiginosamente en todo el mundo el desempleo de las industrias de exportación. Los precios de productos agropecuarios tuvieron una caída abrupta a través de todo el año 1930, pero la caída más rápida ocurrió luego de la aprobación del proyecto de ley

arancelaria”. Cuando el presidente Hoover anunció que convertiría el proyecto en ley las acciones de la industria sufrieron una baja de 20 puntos en un día. El mercado bursátil anticipó la depresión.

Los proteccionistas nunca se enteraron que la reducción en las importaciones inevitablemente dificulta las exportaciones. Aún cuando los países extranjeros no ejerzan inmediatamente represalias por las restricciones comerciales que los perjudican, sus compras al extranjero se circunscriben a su capacidad de las ventas al exterior. Esta es la razón por la cual la Ley Arancelaria Hawley- Smoot, que cerró nuestras fronteras a los productos extranjeros, también cerró los mercados extranjeros a la compra de nuestros productos. Las exportaciones americanas cayeron de \$5.5 mil millones en 1929 a \$1.7 mil millones en 1932. La agricultura americana habitualmente exportaba más del 20 por ciento de su trigo, 55 por ciento de su algodón, 40 por ciento de su tabaco y grasa de cerdo, y muchos otros productos. Cuando el comercio internacional y las transacciones comerciales fueron interrumpidas, la agricultura americana colapsó. En efecto, las rápidas y crecientes restricciones al comercio, incluyendo los aranceles, los cupos, los controles de cambio y otros dispositivos fueron generando una depresión mundial.

Los precios de los productos agrícolas, que habían estado por encima de la base de 1926 antes de la crisis, cayeron hasta alcanzar una baja de 47 en el verano de 1932. Dichos precios, tal como \$2.50 el quintal para cerdos, \$3.28 para carne vacuna, y 320 el "bushel"*** de trigo, provocaron la quiebra de cientos de miles de productores. Las hipotecas rurales fueron ejecutadas hasta que varios estados aprobaron leyes de moratoria, y así se sustituía la quiebra por innumerables acreedores.

Bancos Rurales en Problemas

Los principales acreedores de los agricultores americanos eran, por supuesto, los bancos rurales. Cuando la agricultura colapsó, los bancos cerraron sus puertas. Aproximadamente 2.000 bancos, con pasivos en depósitos por encima de \$1.5 mil millones, dejaron de funcionar entre agosto de 1931 y febrero de 1932. Aquellos bancos

que permanecieron abiertos fueron forzados a reducir bruscamente sus operaciones; liquidaron los préstamos sobre títulos valores de los clientes, contrajeron préstamos inmobiliarios, exigieron el pago de viejos préstamos, y rechazaron efectuar otros nuevos. Finalmente, vendieron por debajo del costo sus valores en bonos más negociables en un mercado ya deprimido. El pánico que había sumergido a la agricultura americana también apresó al sistema bancario y a sus millones de clientes.

La crisis bancaria americana se vio agravada por una serie de acontecimientos que involucraban a Europa. Cuando la economía mundial comenzó a desintegrarse y el nacionalismo económico se tornó desenfrenado, los países europeos deudores quedaron en situaciones de pago precarias. Austria y Alemania cesaron sus pagos al exterior y se congelaron grandes créditos ingleses y americanos; cuando Inglaterra suspendió finalmente los pagos en oro en setiembre de 1931, la crisis se expandió hacia los Estados Unidos. La caída en los valores de bonos extranjeros generó un colapso del mercado general de los bonos que golpeó a los bancos americanos en su punto más vulnerable: sus carteras de inversión.

Depresión Agravada

El año 1931 fue trágico. La nación entera, de hecho, el mundo entero, cayó en el cataclismo de la desesperanza y la depresión. El desempleo americano saltó a más de 8 millones de desocupados y continuó subiendo. La Administración Hoover, rechazó la idea de haber causado el desastre, y se esforzó en forma esmerada para culpar a los empresarios y especuladores americanos. El presidente Hoover reunió a los líderes industriales de la nación y los comprometió a adoptar su programa a fin de mantener las tasas salariales y expandir la construcción. Envío un telegrama a todos los gobernadores, instándolos a una expansión cooperativa de todos los programas de obras públicas. Expandió las obras públicas federales y otorgó subsidios a la construcción naviera. Y a fin de beneficiar a los productores damnificados, un sinnúmero de oficinas federales emprendieron políticas de estabilización de precios que generaron aún mayor cantidad de producción de granos y excedentes que a su vez deprimieron aún más los

precios de los productos. Las condiciones económicas siguieron de mal en peor y el desempleo en 1932 promediaba 12.4 millones de desocupados.

En esta hora sombría de necesidad y sufrimiento humanos, el gobierno federal asestó un golpe final.

La Ley de Ingresos Públicos de 1932 duplicó el impuesto a las ganancias, el aumento más riguroso a la carga impositiva federal de la historia americana. Se redujeron las exenciones, se eliminó “el crédito a los ingresos personales”. Las tasas de impuestos normales se elevaron de una escala de $1\frac{1}{2}$ a 5 por ciento a una escala de 4 a 8 por ciento, las tasas del impuesto adicional de un 20 por ciento a un máximo de 55 por ciento. Las tasas del impuesto a las sociedades anónimas fueron incrementadas del 12 por ciento a $13\frac{3}{4}$ y $14\frac{1}{2}$ por ciento. Los impuestos sobre la herencia se elevaron. Las donaciones fueron gravadas con tasas impositivas desde $\frac{3}{4}$ a $33\frac{1}{2}$ por ciento. La nafta fue gravada con un impuesto del 10 por ciento; también se creó un impuesto automotor de 3 por ciento, un impuesto al telégrafo y a las tarifas telefónicas, un impuesto al cheque del 20 por ciento, y muchos otros impuestos al consumo. Y finalmente las tasas postales sufrieron un aumento substancial.

Cuando los gobiernos locales y estatales enfrentaron una disminución en las rentas públicas, ellos también se unieron al gobierno federal en la aplicación de nuevos gravámenes. Las tasas de los impuestos existentes sobre las ganancias y la actividad comercial fueron incrementadas y se aplicaron nuevos impuestos sobre las ganancias comerciales, la propiedad, las ventas, el tabaco, el licor y otros productos.

Murray Rothbard, en su trabajo sobre *La Gran Depresión de América* (Van Nostrand, 1963), estima que la carga fiscal de los gobiernos federal, estadual y local, aproximadamente se duplicó durante el período, elevándose del 16 por ciento del producto privado neto al 29 por ciento. Este golpe, por sí solo, hubiese puesto de rodillas a cualquier economía, y destruye el argumento necio de que la Gran Depresión fue una consecuencia de la libertad económica.

El New Deal* de la NRA* y la AAA******

Uno de los grandes atributos del sistema del mercado de propiedad privada es su capacidad intrínseca para superar prácticamente cualquier obstáculo. Mediante el reajuste de precios y costos, la eficiencia administrativa y la productividad laboral, nuevos ahorros e inversiones, la economía de mercado tiende a recobrar su equilibrio y recuperar su servicio a los consumidores. Sin duda se habrían recuperado en poco tiempo de las intervenciones de Hoover de no haber habido una manipulación posterior indebida.

Sin embargo, cuando el presidente Franklin Delano Roosevelt asumió la presidencia, él también combatió la economía hasta el final de su período. En sus primeros 100 días, se golpeó fuertemente el orden del mercado. En lugar de quitar las barreras de la prosperidad establecidas por su predecesor, él mismo construyó nuevas. Luchó por todo medio conocido contra la integridad del dólar estadounidense, a través de aumentos cuantitativos y deterioro cualitativo. Confiscó las tenencias de oro del pueblo y posteriormente devaluó el dólar en un 40 por ciento.

Con aproximadamente un tercio de los trabajadores de la industria desempleados, el presidente Roosevelt emprendió una profunda reorganización industrial. Persuadió al Congreso para que apruebe la Ley de Recuperación Industrial Nacional [*National Industrial Recovery Act* (NIRA)], la que establecía la Administración de Recuperación Nacional [*National Recovery Administration* (NRA)], Su propósito era la autorregulación de la economía, ignorando la legislación anti-monopólica y desarrollando códigos de precios justos, salarios, horas de trabajo y condiciones laborales. El Acuerdo Presidencial de Re-empleo exigía un salario mínimo de \$0,40 la hora (\$12 a \$15 la semana en comunidades más pequeñas), una semana de 35 horas de trabajo para los trabajadores de la industria y 40 horas para los empleados administrativos, como también la prohibición a todo trabajo de menores.

Fue un intento ingenuo para “aumentar el poder adquisitivo” mediante el aumento en la nómina de pagos. Pero el enorme aumento en los costos empresariales, debido a la reducción de las horas de trabajo y a las mayores tasas salariales funcionó, naturalmente, como una medida opuesta a la recuperación económica. Luego de la aprobación de la Ley, el desempleo se elevó a una cifra aproximada a los 13 millones de

desocupados. El Sur, especialmente, sufrió severamente las disposiciones sobre salarios mínimos. La Ley obligó a dejar sin empleo a 500.000 trabajadores de color.

El presidente Roosevelt no ignoró el desastre que sobrevino a la agricultura americana. Atacó el problema mediante la aprobación de la Ley de Asistencia a la Agricultura e Inflación, conocida popularmente como la Primera Ley de Ajuste a la Agricultura. El objetivo consistía en elevar los ingresos agrícolas reduciendo los acres plantados o destruyendo los granos en el campo, pagando a los agricultores para que no planten nada, así como también organizando acuerdos de comercialización para mejorar la distribución. Pronto el programa abarcó no sólo el algodón, sino también toda la producción básica de cereales y carne, como asimismo los principales cereales para la venta. Los gastos del programa serían cubiertos por un nuevo “impuesto al proceso industrial” que gravaba a una industria ya deprimida.

Los códigos de la NRA*** y los impuestos a los procesos de la AAA**** llegaron en julio y agosto de 1933. Nuevamente, la producción económica que había tenido una breve recuperación antes de que se cumplieran los plazos, descendió bruscamente. El índice de la Reserva Federal cayó de 100 en julio a 72 en noviembre de 1933.

El Gasto Público para Fomentar la Expansión Económica

Cuando los planificadores económicos advirtieron que sus proyectos habían fracasado, simplemente prescribieron dosis adicionales de inversiones estatales para la expansión económica. En su mensaje de presentación del presupuesto en enero de 1934, Roosevelt prometió desembolsos de \$10 mil millones mientras que los ingresos eran de \$3 mil millones. Aún así, la economía no pudo recuperarse; el índice comercial subió a 86 en mayo de 1934, y volvió a bajar a 71 en setiembre. Además, el programa de gastos causó pánico en el mercado de valores lo cual puso nuevamente en duda el sistema monetario y bancario americano.

La legislación tributaria en 1933 hizo subir bruscamente las tasas del impuesto a las ganancias a los contribuyentes de más altos ingresos e impuso un impuesto del 5 por

ciento de retención sobre los dividendos de las sociedades anónimas. Las tasas de impuestos subieron nuevamente en 1934. Los impuestos federales a la herencia fueron llevados a los niveles más altos del mundo en 1935. Los impuestos a la herencia y a las ganancias fueron aumentados una vez más, aunque la rentabilidad de la recaudación tributaria adicional fue insignificante. Parecía claro que las tasas buscaban una redistribución de la riqueza.

De acuerdo a Benjamin Anderson, “el impacto de todas estas numerosas medidas -industriales, financieras, monetarias y otras- aplicadas sobre una comunidad industrial y financiera confundida, fue extraordinariamente penoso. Debemos agregar el efecto de los continuos pronunciamientos intranquilizadores del presidente. Ya había castigado a los banqueros en su discurso inaugural; había hecho una comparación difamatoria de los banqueros británicos y americanos en un discurso en el verano de 1934. Que la empresa privada pueda sobrevivir y recuperarse en medio de un desorden tan grande es una demostración sorprendente de su vitalidad”.

Luego llegó el alivio de parte de inesperados orígenes. Los “nueve ancianos” de la Suprema Corte, por decisión unánime, proscribieron la NRA en 1935 y la AAA en 1936. La Corte sostuvo que el Poder Legislativo Federal había sido inconstitucionalmente delegado y violados los derechos estatales.

Estas dos decisiones erradicaron algunos obstáculos alarmantes bajo los cuales estaba funcionando dificultosamente la economía. La NRA, en particular, era una pesadilla con normas y ordenanzas en continuo cambio, emanadas de un sinnúmero de oficinas gubernamentales. Por encima de todo, la nulidad de la ley inmediatamente redujo los costos laborales y aumentó la productividad ya que permitió que se ajustaran los mercados laborales. La desaparición de la AAA redujo la carga impositiva a la agricultura y detuvo la destrucción impresionante de las cosechas. El desempleo comenzó a ceder. En 1935 cayó a 9.5 millones, o sea 18,4 por ciento de la población activa y en 1936 a sólo 7.6 millones, o 14.5 por ciento.

Un New Deal* para la clase trabajadora

La tercera fase de la Gran Depresión estaba entonces llegando a un final. Pero quedaba poco tiempo para disfrutar, porque la escena se estaba preparando para otro colapso en 1937 y una depresión prolongada hasta el día de Pearl Harbor. Más de 10 millones de americanos quedaron desocupados en 1938, y más de 9 millones en 1939.

El alivio otorgado por la Suprema Corte fue meramente temporario. Los planificadores de Washington no podían dejar sola a la economía; tenían que ganar el apoyo de la clase trabajadora, lo cual era vital para la reelección.

La Ley Wagner del 5 de julio de 1935, ganó la gratitud duradera de la clase trabajadora. Esta ley revolucionó las relaciones laborales americanas. Eliminó las discusiones en los tribunales de justicia y las condujo a una agencia Federal recientemente creada, el Consejo de Relaciones Laborales Nacionales [*National Labor Relations Board*], el cual cumplía las funciones de fiscal, juez y jurado. Los miembros del Consejo que simpatizaban con los sindicatos laborales, corrompieron luego la ley que ya apoyaba las inmunidades legales y privilegios de los sindicatos laborales. Con lo cual los Estados Unidos abandonaron un gran logro de la civilización occidental, la igualdad ante la ley.

La Ley Wagner, o Ley Nacional de Relaciones Laborales, fue aprobada como reacción a la nulidad de la NRA y sus códigos laborales, por parte de la Corte Suprema. Esta Ley proponía aplastar la resistencia del empleador a los sindicatos laborales. Cualquier cosa que un empleador pudiera hacer en defensa propia resultaba una “práctica laboral injusta” punible por el Consejo. La ley no sólo obligaba a los empleadores a negociar con los sindicatos designados como representantes de los empleados; más tarde las decisiones del Consejo también establecieron la ilegalidad de la resistencia a las demandas de los líderes de los sindicatos laborales.

Luego de las elecciones de 1936, los sindicatos laborales comenzaron a hacer un amplio uso de sus nuevos poderes. A través de amenazas, boicoteo, huelgas, toma de plantas y violencia total comprometida con la santidad legal, forzaron a millones de trabajadores a asociarse. Como consecuencia, la productividad laboral declinó y los salarios fueron forzados a subir. El conflicto laboral y los disturbios se volvieron salvajes. Horribles huelgas de brazos caídos dejaron cientos de plantas ociosas. En los

meses venideros la actividad económica comenzó a declinar y el desempleo nuevamente superó la marca de los diez millones de desocupados.

Pero la Ley Wagner no fue el único origen de la crisis de 1937. Si el intento del presidente Roosevelt de asegurarse el apoyo de la Corte Suprema, hubiese resultado exitoso, hubiera subordinado el Poder Judicial al Poder Ejecutivo. En el Congreso de los Estados Unidos el poder del presidente era indiscutible. Las mayorías democráticas en ambas cámaras, perplejas y atemorizadas por la Gran Depresión, seguían ciegamente a su líder. Pero cuando el presidente procuró asumir el control del Poder Judicial, la nación americana se unió contra él, y perdió su primera batalla política en el Congreso.

También intentó controlar el mercado bursátil mediante un constante aumento del número de disposiciones e investigaciones de la “Comisión de Cambio y Valores” [*“Securities and Exchange Comisión”*]. Las transacciones “de los titulares con más del 10% de los títulos valores de las compañías” [*“insiders”*] fueron prohibidas; se impusieron requisitos para los depósitos de garantía para la compra de valores, altos e inflexibles, y las ventas anticipadas de títulos valores fueron restringidas, principalmente para evitar la repetición de la caída de la bolsa de valores de 1929. Sin embargo, el mercado descendió cerca del 50 por ciento desde agosto de 1937 a marzo de 1938. La economía americana sufrió nuevamente un desastroso castigo.

Otros Impuestos y Controles

Otros factores contribuyeron, además, a esta nueva y rápida depresión en la historia de los Estados Unidos. El Impuesto a los Beneficios no Asignados de 1936 asestó un duro golpe a las ganancias no distribuidas para ser usadas en la sociedad. No contenta con la destrucción de la riqueza de los ricos, mediante impuestos que enajenan las ganancias y la herencia, la administración intentó forzar la distribución de los ahorros de las sociedades anónimas como dividendos sujetos a las altas tasas del impuesto a las ganancias. Aunque la tasa tope finalmente impuesta sobre los beneficios retenidos fue “sólo” del 27 por ciento, el nuevo impuesto logró el desvío de los ahorros

de las sociedades anónimas, del empleo y la producción, hacia los dividendos sobre las ganancias.

En medio del nuevo estancamiento y el desempleo, el presidente y el Congreso adoptaron otra pieza todavía más peligrosa de la legislación del New Deal, la Ley de Salarios y Horas de Trabajo o la Ley de las Normas Laborales Justas de 1938. Esta ley aumentó los salarios mínimos y redujo la semana de trabajo en etapas, a 44, 42 y 40 horas. Establecía una paga de salario y medio para todo trabajo que superara las 40 horas semanales y regulaba otras condiciones laborales. Nuevamente, el gobierno Federal reducía de este modo la productividad laboral y aumentaba los costos laborales -razones valederas para una posterior depresión y desempleo.

A lo largo de todo este período, el gobierno Federal, mediante su autoridad monetaria, la Reserva Federal, intentó volver a inflar la economía. La expansión monetaria de 1934 a 1941 alcanzó proporciones sorprendentes. La moneda en oro europea buscó refugio del oscuro cataclismo político, aumentando las reservas bancarias americanas a niveles desacostumbrados. El saldo de las reservas se elevó de \$2.9 mil millones en enero de 1934, a \$14.4 mil millones en enero de 1941. Y con este crecimiento de las reservas de los bancos miembros, las tasas de interés descendieron a niveles increíblemente bajos. Los papeles de negocios a menudo devengaban menos del 1 por ciento, las aceptaciones bancarias de $\frac{1}{8}$ por ciento a $\frac{1}{4}$ por ciento. Las tasa de las Letras del Tesoro cayeron a $\frac{1}{10}$ del 1 por ciento y los bonos del Tesoro aproximadamente el 2 por ciento. Los préstamos otorgados por entidades bancarias a corredores de bolsa [*call loans*] fueron fijados en el 1 por ciento y los préstamos a los clientes con tasa de interés preferencial en $1\frac{1}{2}$ por ciento. El mercado monetario se inundó y las tasas de interés apenas pudieron descender.

Causas con Profundas Raíces

La economía americana no pudo fácilmente recuperarse de las sucesivas embestidas, en primer lugar por las Administraciones Republicanas y luego por las

Demócratas. La empresa privada, el móvil principal de las ganancias y la riqueza sin precedentes, no tuvo oportunidad.

El desastre de la Gran Depresión condujo finalmente al holocausto de la Segunda Guerra Mundial. Cuando más de 10 millones de hombres físicamente capacitados fueron reclutados por las fuerzas armadas, el desempleo dejó de ser un problema económico. Y cuando el poder adquisitivo del dólar había sido reducido a la mitad de su valor a través de amplios presupuestos deficitarios y la inflación de la moneda, la economía americana consiguió ajustarse a los costos opresivos de los Programas Hoover-Roosevelt. La inflación, en efecto, redujo los costos laborales reales y de este modo generó nuevos empleos en el período de posguerra.

Nada podría ser más necio que personalizar a los hombres que nos condujeron en esos años funestos y condenarlos por todo el daño que nos aconteció. Las últimas raíces de la Gran Depresión estaban creciendo en los corazones y las mentes del pueblo americano. Es cierto que ellos repudiaron los síntomas dolorosos del gran dilema. Pero la gran mayoría favoreció a, y votó por, las políticas que hicieron que el desastre fuera inevitable: inflación y expansión del crédito, tarifas proteccionistas, leyes laborales que elevaron los salarios y leyes agrícolas que elevaron los precios y aún impuestos más altos sobre los ricos y la distribución de su riqueza. Las semillas de la Gran Depresión fueron sembradas por los doctrinarios y profesores durante los años de 1920 y aún más temprano cuando las ideologías sociales y económicas que fueron hostiles hacia nuestro orden tradicional de la propiedad privada y la empresa privada, conquistaron nuestras facultades y universidades. Los profesores de los años previos fueron tan culpables como los líderes políticos de los años 1930.

La decadencia social y económica se encontraba facilitada por el deterioro moral. Seguramente, la Gran Depresión hubiese sido inconcebible si no fuera por el aumento de la codicia y la envidia por la gran riqueza personal y las ganancias, el deseo exagerado por recibir favores y ayuda pública; hubiera sido inconcebible sin una declinación ominosa de la independencia individual y auto estima, y, por encima de todo, el deseo irrefrenable de liberarse de la esclavitud del hombre y ser responsable sólo ante Dios.

¿Puede volver a suceder? La ley inexorable de la economía afirma que podrá volver a suceder cada vez que repitamos los terribles errores que generaron la Gran Depresión.

Nota del Editor: La reseña anterior, sobre las manipulaciones monetarias y otras intervenciones que condujeron al derrumbe de 1929 y lo prolongaron durante una década, había aparecido por primera vez en octubre de 1969 en FREEMAN. También había sido ampliamente distribuido como *Bramble Minibook*. La lección, sin embargo queda por aprenderse. Una depresión contiene un mensaje, si le queremos prestar atención.

* [Nota del Traductor] New Deal: Programa de reforma económica y social introducido por el presidente Franklin D. Roosevelt durante los años de 1930.

**[Nota del Traductor] Bushel: Medida para granos que varía en los distintos estados como consecuencia de las legislaciones de los diferentes estados.

*** [Nota del Traductor] NRA National Recovery Act [Ley de Recuperación Nacional]

**** [Nota del Traductor] AAA Agricultural Adjustment Act [Ley de Ajuste a la Agricultura].

En el momento de la publicación original, el Dr. Sennholz dirigía el Departmento de Economía del Grove City College en Pennsylvania y es un reconocido escritor y conferencista por los derechos de la libertad.

Reproducción hecha con permiso de The Freedom, publicación de la Fundación para la Enseñanza de la Economía, Inc. - Abril, 1975, Vol. 25, N° 4