

# EL DINERO

por JAMES HEPBURN

**G**RABADO sobre la entrada de la Escuela de Ciencias Empresariales de la Universidad de Columbia, hay un lema que induce a los hombres de negocios de la nación a un «alto sentido del deber».

Desde la muerte de Roosevelt, cuyo mismo nombre ultrajaron (1), a los hombres de negocios se les ha dejado a su propio arbitrio. Truman y Eisenhower fueron modestos pequeños burgueses y Nixon seguramente seguirá sus pasos. Los hombres de negocios estaban precavidos contra el Presidente Kennedy que, siendo un joven senador por Massachusetts, se opuso a la Ley Taft-Hartley y no hizo caso a los industriales de su Estado. Kennedy no consideraba que la obtención de beneficios fuera la vocación más estimable. Criado en una familia de millonarios y millonario él mismo, los otros millonarios no le impresionaban ni consideraba que el hombre de negocios con éxito fuera el más admirable de los seres humanos. Le gustaba citar al Dr. Johnson: «El deseo de un comerciante no es la gloria, sino la ganancia; no es la riqueza pública, sino el beneficio privado; por tanto, ha de ser consultado rara vez sobre las cuestiones de guerra o paz o sobre cualquier empresa de

*"... La acción del Presidente conduce inevitablemente a una dictadura federal sobre los negocios".*

DAVID LAWRENCE  
«U. S. News and World Reports»

*"Al pueblo americano, igual que a mí, le será difícil aceptar una situación en la cual un pequeñísimo grupo de directivos de la industria del acero, cuyo deseo de beneficios y de poder privados excede de su sentido de responsabilidad pública, pueda mostrar un desprecio tan absoluto hacia los intereses de ciento ochenta y cinco millones de americanos".*

PRESIDENTE KENNEDY  
(11 de abril de 1962)

amplio alcance y miras lejanas». Era consciente de su poder, pero no se fiaba de los «titanes». Cuando llegó a Presidente, declaró: «Individualmente, los líderes de los obreros son a menudo mediocres y egoístas, pero, en general, globalmente adoptan posiciones inteligentes sobre problemas importantes. Por su parte, los hombres de negocios, individualmente resultan perspicaces, pero colectivamente se revelan incapaces en el campo de la política nacional».

Eisenhower buscó a los «titanes», respetó sus consejos y les trató como ellos pensaban que merecían ser tratados; en otras palabras, como representantes del cuerpo de máxima influencia de la nación. Kennedy se mantenía a distancia. Antes de su elección había tenido poco contacto con los círculos industriales y una vez dentro de la Casa Blanca les veía aún menos. Generalmente, los hombres

de negocios estaban excluidos de las fiestas particulares de los Kennedy. No sólo les «desairaba» (en palabras de Ralph Cordiner, presidente de la General Electric), sino que les atacaba. Kennedy no consultó al mundo de los negocios antes de hacer sus nombramientos. Los hombres que colocó al frente de las agencias federales eran desconocidos (2). Desde el final de la guerra, los hombres de negocios se habían acostumbrado a considerar estos cuerpos como adjuntos a sus organizaciones profesionales. Estaban más indignados que sorprendidos. Intentaron intervenir, pero en vano. El Presidente tenía ideas propias.

(2) William Cary fue designado para dirigir la Comisión de Garantías y Cambio, Newton Mirrow como presidente de la Comisión Federal de Comunicaciones, Frank McGulloch para la Junta Nacional de Relaciones Laborales, Joseph Swidler para la Comisión de Poder Federal y Paul R. Dixon como presidente de la Comisión Federal de Comercio.

En enero de 1961, la nación parecía próspera y estable. La economía estaba sufriendo una leve recesión, pero el nivel del paro se consideraba aceptable. Ahora bien, en su primer discurso sobre el estado de la Unión, el 30 de enero, Kennedy habló de los cambios que hacían falta en palabras que parecían el eco de las de Franklin D. Roosevelt al inaugurar el «New Deal» en un momento en que la economía de los Estados Unidos se había venido abajo y los «titanes» estaban casi asfixiados. Empezó diciendo: «El actual estado de nuestra economía nacional es perturbador». Pidió un «aumento urgente de los desembolsos federales en los campos de la vivienda, la renovación urbana, la construcción de escuelas, la investigación médica y la delincuencia juvenil». Propuso un nuevo plan para el desarrollo económico, social y cultural de los países extranjeros.

La política del Presidente hacia América Latina alarmó a los hombres de negocios más aún de lo que preocupó al Pentágono y a los diplomáticos. El mundo de los negocios previó las consecuencias de la política extranjera del Presidente. En *Estrategia para la paz* había escrito:

«De la misma manera que hemos de recordar nuestro propio pasado revolucionario a fin de entender el espíritu y el significado de las insurrecciones anti-colonialistas en África y Asia, deberíamos ahora releer

(1) En 1902, Teddy Roosevelt había calificado a la Administración (más tarde sería el Pentágono) los «lobbies», y a las finanzas organizadas como «enemigos públicos de la nación». Franklin D. Roosevelt declaró que «la empresa privada es un servicio público».



«Los hombres  
de negocios resultan  
perspicaces  
individualmente,  
pero colectivamente  
se revelan  
como incapaces  
en el campo  
de la política  
nacional».  
(John Kennedy.)

# ARDE AMERICA

la vida de Simón Bolívar, el gran "Libertador" de Sudamérica..., para poder comprender el nuevo brote de libertad y de reforma que se está extendiendo al Sur de nuestra frontera...

«Fidel Castro participa del legado de Bolívar, quien condujo a sus hombres a través de los Andes, haciendo votos para una "guerra hasta la muerte" en contra del gobierno español y diciendo: "Por donde puede pasar una cabra, también puede hacerlo un ejército". Castro participa también de la frustración de aquella revolución anterior que ganó su guerra contra España, pero que dejó casi intacto el orden feudal indígena...

«Pero Cuba no es un caso aislado. Todavía podemos mostrar nuestra preocupación por la libertad y nuestra oposición al "statu quo" en nuestras relaciones con los dictadores de América Latina que, ahora o en el futuro, intenten reprimir las aspiraciones de sus pueblos».

Más tarde añadió: «Nuestras diferencias con Cuba no tienen nada que ver con el impulso que empuja a la gente hacia una vida mejor. Las reformas sociales y económicas que han sido emprendidas en Cuba deben ser estimuladas».

La política del Presidente y sus consejeros iba a tener, sin duda, repercusiones económicas. En abril de 1962, un año después de la inauguración de la Alianza para el Progreso, América Latina, a los ojos de los conservadores, parecía estar destinada al caos. En Argentina, el Presidente Frondizi acababa de ser derrocado por un golpe militar, y habían estallado tumultos en Guatemala y Ecuador. No había ningún país al Sur que pudiera ser considerado estable política y económicamente. El capital volvía a los Estados Unidos asustado por el espectro de la revolución castrista.

Pero el efecto sobre la economía americana amenazaba con ser todavía peor. Los hombres de negocios no podían aceptar conceptos como los de Schlesinger, que declaró que lo esencial no era, como había sugerido Nixon, estimular la industria de los cosméticos (3), sino

construir hospitales y hacer inversiones en los sectores que afectan a la fuerza de la nación y al bienestar del pueblo.

## «LA INTELIGENCIA, EXTREMISMO DE LOS IMBECILES»

Kennedy y su equipo se llamaban a sí mismos «liberales», pero los más inteligentes de sus adversarios, como el economista Milton Friedman, dudaban de su derecho a utilizar este término. «Como un supremo aunque no intencionado cumplido, los enemigos del sistema de la empresa privada han creído que era una buena idea apropiarse de su etiqueta», escribió Friedman. Para sus adversarios, la política económica de Kennedy parecía estar inspirada enteramente por una preocupación por el bienestar público, al que ellos se oponían por esencia. Citaban las palabras de Jefferson: «El mejor Gobierno es el que menos gobierna». La mayoría prefería tener la libertad de poder ganar un millón o de ir a la quiebra antes que la planificación y la regulación por el Gobierno, que disminuía el alcance de tales alternativas. El senador Barry Goldwater era un buen ejemplo de esa mentalidad. La gente llana consideraba al «tendero cow-boy» como algo suyo y los grandes hombres sabían que a pesar de su destino político no tenían nada que temer de él. Para Goldwater, general en reserva de las Fuerzas Aéreas, la inteligencia no era más que el «extremismo de los imbéciles». Dando la espalda a este tipo de extremismo, Goldwater se pronunció con definiciones vagas sobre los grandes problemas del día, afirmando que el desempleo no era más que una

«excusa para los perezosos» y el Gobierno el «final del individualismo».

Casi a modo de respuesta, Kennedy declaró el 13 de marzo: «Por primera vez tenemos poder para deshacernos de las cadenas de la pobreza y la ignorancia, para llevar a nuestro pueblo a la realización espiritual e intelectual que siempre ha sido el objetivo de nuestra civilización...».

«Esta libertad política debe ir acompañada de un cambio social. A no ser que las reformas sociales necesarias, incluyendo la de la Tierra y de los impuestos, se hagan libremente, a no ser que amplíemos las oportunidades para todo nuestro pueblo, a no ser que la gran masa de los americanos participe en una prosperidad creciente, nuestra alianza, nuestra revolución, nuestro sueño y nuestra libertad fracasarán. Pero si pedimos un cambio social que nos dé hombres libres, un cambio dentro del espíritu de Washington y Jefferson, de Bolívar y San Martín, y no el cambio que busca imponer sobre los hombres las tiranías que desechamos hace siglo y medio. Nuestro lema es el de siempre: ¡Progreso sí, tiranía no!». (En español en el original.)

Caracas (4) y luego Bogotá dieron una calurosa bienvenida al Presidente de los Estados Unidos. En México, en junio de 1962, rindió tributo a la revolución mexicana y en marzo de 1963, en Costa Rica, defendió los derechos de los campesinos a la tierra y a la educación y pidió la abolición de las «instituciones antiguas que perpetúan los privilegios». Sus enemigos veían a la administración Kennedy como el aliado de las «fuerzas de agitación popular» del continente al Sur de la frontera, «que buscaban el progreso y una vida mejor para las masas por la evolución, a ser posible, o por la revolución, si éste es el precio que hay que pagar» (5).

¡Revolución! Mucha gente pensó que ya había infestado a la Casa Blanca, a pesar de las seguridades del Presidente.

(4) Donde, en 1958, le habían tirado a Nixon piedras y tomates.

(5) El 16 de noviembre de 1963, el Presidente argentino Illia canceló los acuerdos firmados con las compañías petrolíferas extranjeras en 1958 y 1959.

El 13 de febrero de 1961 dijo a la Junta de la Conferencia Industrial Nacional: «No existe un choque inevitable entre el sector público y el privado, ni entre la inversión y el consumo, ni, como ya he dicho, entre el Gobierno y los negocios. Todos los elementos de nuestro crecimiento económico nacional son interdependientes. Cada uno debe jugar su debido papel y esa es la esperanza y el objetivo de esta Administración...».

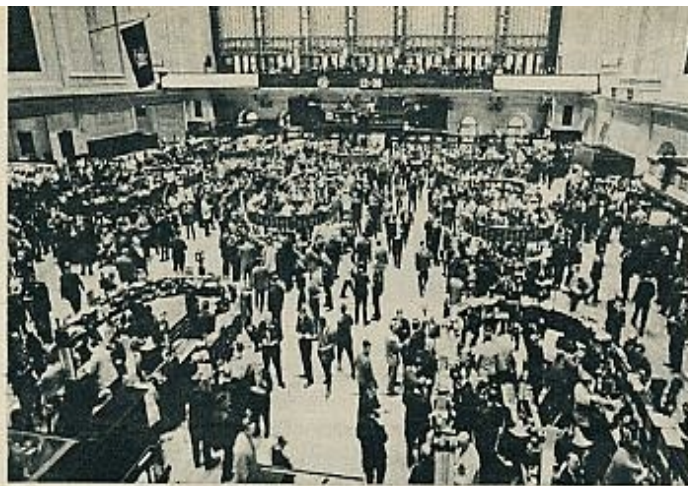
Su tono irritó a los oyentes, que creyeron percibir cierto paternalismo y que estaban bien poco deseosos de colaborar con el Gobierno federal. El Consejo Asesor Comercial suspendió sus reuniones y decidió romper sus relaciones con el Departamento de Comercio. Los miembros del Consejo se dieron cuenta inquietante de que el virus Kennedy había contagiado al secretario de Comercio, Luther Hodges, un hombre con el cual habían pensado que podían contar.

## LA INDUSTRIA DEL ACERO

Los demócratas habían heredado una situación económica bastante mediocre de la Administración Eisenhower. El año 1961 no fue muy bueno. Es cierto que la renta nacional aumentó un 19,6% en el período 1958-61 en comparación con el de 1954-57, las ventas de las sociedades un 18,7% y los sueldos un 18,9%. Pero la prosperidad de una economía se ve en el balance y durante la misma época los beneficios sólo habían subido el 3,3%, descontando los impuestos. Los críticos tomaron nota asimismo de que los Gobiernos estatales y federal se estaban extendiendo poco a poco, y de que sus desembolsos equivalían a la tercera parte del producto nacional bruto. Los precios

(3) Desde 1964, la industria de cosméticos se ha expandido rápidamente. Entre 1964 y 1967, Avon Products, con 190 delegaciones diferentes, triplicó sus ventas

internacionales. En 1966, los beneficios combinados de sus divisiones americana e internacional totalizaron 55.500.000 dólares, el 13% de su inversión (408 millones).



La preocupación de los hombres de negocios era cada vez mayor: estaban inquietos por las tendencias de la Administración Kennedy. Sostenían que ésta favorecería a los Sindicatos... y los industriales no son hombres que se queden sentados mordiéndose las uñas.

al por menor se habían mantenido estables y los precios al por mayor habían bajado en un 1 %, pero los ingresos personales de algunos de los «titanes» también habían bajado.

Las cosas parecían mejorar al principio de 1962. La industria del automóvil, el termómetro económico de la nación, produjo una cifra de ventas anual de siete millones de coches, con un aumento de 1.500.000 sobre el año anterior (6). El año 1962 prometía algo más la recuperación y algo menos que un «boom». En enero, Bradford B. Smith, un economista de la U. S. Steel, afirmó ante la Junta de la Conferencia Industrial Nacional: «He dicho muchas veces a este grupo que según va la nación, así marcha la industria del acero, sólo que dos veces más de prisa. Yo diría que la producción de acero en la primera mitad de 1962 puede considerarse bastante buena».

Un mes más tarde, Roger Blough, presidente de la U. S. Steel (7), hizo constar que los beneficios totales de la industria, que debían haber llegado a la cifra de 35.000 millones de dólares en 1961, eran solamente de 23.000 millones, y añadió que a lo largo de los últimos tres años, el salario-hora en la industria del acero había aumentado 40 centavos (del 12 al 13 %), mientras que los beneficios habían sido los más flojos conocidos en la historia del acero. En 1961 —alegó—, el 85 % de estos beneficios se destinaron al pago de dividendos. Declaró que la economía no debía ser juzgada solamente por los precios, que siempre dependían de los costes, sino por el nivel comparativo de costes y beneficios. Blough dijo al *U. S. News and World Report* que quizá el Presidente entendiase a los hombres de negocios, pero que, desde luego, no les tenía ninguna estima. Recordó que el Presidente Kennedy había enviado una carta a los dirigentes de la industria del acero en septiembre de 1961, advirtiéndoles

contra cualquier subida de precios. «La industria del acero, dentro de poco, puede esperar buenos beneficios sin necesidad de una subida de precios. Desde 1947, los precios de las acciones ordinarias del hierro y del acero han subido un 369 %, porcentaje superior al de los precios de las acciones ordinarias en general», había escrito el Presidente.

El 6 de abril de 1962, el Sindicato de obreros del acero acordó, a petición del Gobierno federal, limitar sus peticiones de aumento de salario a 10 centavos la hora a partir del 1 de julio de 1962. El 10 de abril, la industria del acero anunció una subida de precios de 6 dólares la tonelada, poniendo al Presidente, a los consumidores y a los Sindicatos ante los hechos consumados. A lo largo de su historia, la industria del acero había desafiado a menudo a los Presidentes americanos, pareciendo olvidar lo que se sentía al ser contrariado. El día siguiente, en su conferencia de prensa, el Presidente declaró: «... Al pueblo americano, igual que a mí, le será difícil aceptar una situación en la cual un pequeñísimo grupo de directivos de la industria del acero, cuyo deseo de beneficios y de poder privados excede de su sentido de responsabilidad pública, pueda mostrar un desprecio tan absoluto hacia los intereses de ciento ochenta y cinco millones de americanos».

Esta denuncia de los «titanes» aturdió a la nación. Señaló el nacimiento de una leyenda. Los comentarios del Presidente salieron en los titulares de la prensa mundial, e incluso fueron citados por *Pravda* para su sorpresa y satisfacción. Los hombres de negocios estaban desorientados por la violencia de su reacción y por la evidente extensión del apoyo público, pero Roger Blough mantuvo que su decisión se ha-

bía hecho «en interés de los accionistas» y que los beneficios de los productores más importantes del acero eran un 33 % más bajos que en 1959.

## EL DIA NEGRO DE WALL STREET

La Administración contestó que los dividendos que se pagaron a los accionistas de las compañías del acero en 1958-1961 eran un 17 % más altos que los satisfechos en 1954-1957. La industria contestó a su vez que los beneficios habían pasado de 1.000 millones de dólares en 1959, pero que habían bajado a 807 millones en 1961, poniendo en peligro las posibilidades de inversión, el futuro de las compañías del acero y, por consiguiente, el futuro de la industria americana. Pero enfrentada con las investigaciones del FBI, la presión de la opinión pública y la cancelación de contratos del Gobierno, cedió y revocó el aumento (8).

El 7 de mayo de 1962, *U. S. News and World Report* escribió: «Lo ocurrido es aterrador

(8) Las cifras comparativas de los beneficios obtenidos por la industria americana en conjunto y por la industria del acero en particular, son las siguientes:

Total de la industria: 1947, 15,1 %; 1950, 15 %; 1955, 12,3 %; 1959, 10,2 %; 1961, 8,7 %.

Industrias del acero: 1947, 11,7 %; 1950, 13,8 %; 1955, 13,1 %; 1959, 8,0 %; 1961, 6,1 %.

no sólo para los hombres de la industria del acero, sino también para la industria en general... El Presidente Kennedy ha antepuesto el interés público al actuar como lo hizo, pero puede que los resultados a largo plazo no sean los que él había proyectado».

Al día siguiente, en Atlantic City, hablando ante la Convención de los obreros del automóvil, Kennedy declaró: «Esta Administración no ha emprendido ni emprenderá nunca la fijación de los precios y los salarios de la economía. No tenemos intención alguna de intervenir en cada disputa laboral. Podemos sugerir vías para la economía, pero no fijar un patrón único para cada fábrica y cada industria... Esta es una economía competitiva... Creemos que nos ha ido bien con el sistema de la libre empresa».

El día anterior, el 7 de mayo, Roger Blough había dicho a los accionistas de la U. S. Steel: «Este concepto me es tan incomprendible como la creencia de que el Gobierno jamás pueda servir el interés nacional en tiempos de paz intentando controlar precios en los negocios competitivos americanos, directa o indirectamente, por fuerza de ley o de otra manera». Y añadió que desde 1950 los salarios se habían duplicado, los ingresos procedentes de los impuestos sobre la renta habían subido el 68 % y los beneficios de los tenderos y granjeros el 70 %, mientras que los beneficios de las grandes compañías sólo habían subido el 2 %. Comentó que, en los últimos años, los precios de muchos productos industriales habían subido y que no veía justificada ninguna discriminación contra el acero.

En respuesta a los comentarios del Presidente Kennedy en Atlantic City, el 7 de mayo, Walter Reuther, presidente del Sindicato de obreros del automóvil, declaró que lo que necesitaba la economía era «incrementar la demanda y por tanto los salarios». Ese mismo día, el doctor Charles E. Walker, vicepresidente de la Asociación de Banqueros Americanos, pronunció un discurso en New Brunswick atacando el aumento del gasto federal y los conceptos de los consejeros económicos del Presidente.

(6) Ventas de automóviles:

1960: 6.675.000  
1961: 5.543.000  
1962: 6.933.000

(7) La firma de acero más grande del mundo. En 1966 produjo 29 millones de toneladas.

# ARDE AMERICA

El 28 de mayo de 1962 fue el día más negro de Wall Street desde el «crack» de 1929. Las acciones del acero bajaron al 50 % de su nivel de 1960. «Esto podría ser la guerra total», declaró Avery C. Adams, presidente de Johns and Laughlin Steel, a los accionistas de su compañía. Los Sindicatos se preguntaban si las consecuencias de la intervención del Presidente no serían más serias para ellos que para las compañías. Allan Sproul, ex presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, declaró: «Aunque los accionistas no mostraron pánico después del "crack" de la Bolsa el 28 de mayo de 1962, un nuevo 28 de mayo podría traer muy distintas consecuencias».

En julio de 1962, la industria del acero en Pittsburgh estaba trabajando a sólo el 55 % de su capacidad, frente al 70 % de abril. Las compañías del acero hicieron constar que la crisis les cogió justamente cuando se enfrentaban con la competencia de los productores extranjeros, favorecidos por costes más bajos y mano de obra más barata, y de las industrias relacionadas (plásticos, aluminio, cemento, vidrio, madera), que se estaban diversificando y haciéndose cada vez más fuertes. Una de las paradojas en los argumentos de ciertos hombres de negocios era que, mientras rechazaban cualquier idea de intervención federal en sus asuntos, pedían más protección contra competencia extranjera.

La reacción del mundo de los negocios fue unánime. Ralph Cordiner, presidente de la General Electric, declaró que Kennedy debía volver a leer a Lincoln (9), y David Lawrence (10) escribió:

«La mano dura del Gobierno acaba de ganar una victoria pírrica. Los hechos económicos no pueden cambiarse sólo porque a los políticos no les gustan. El sistema de empresa pri-

vada no podrá sobrevivir mucho tiempo en América si el Gobierno federal deja que le alcance el barro de la lucha de clases y le dice a una industria que ha de hacer caso omiso de los beneficios y de los dividendos y pagar a los obreros lo que juzgue conveniente la Administración, incluso si, como en este caso, eso le cuesta a la industria cien millones de dólares más al año.

## EL PODER PRESIDENCIAL

«Evidentemente (el señor Kennedy) creía que la Administración podía coaccionar a la industria hasta el punto de hacerla someterse. ¿Qué otro sentido podría tener la declaración del señor Kennedy de que "el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio están examinando el significado de esta acción en una economía libre y competitiva"?... Esto implicaba una amenaza de acción penal. Era una medida dirigida a atemorizar a quienes no estaban de acuerdo con la Administración... Mientras negaba toda inclinación hacia el socialismo de Estado, la acción del Presidente sobre los precios del acero señala inevitablemente una dictadura federal sobre los negocios».

Y concluyó: «El socialismo es francamente la antesala del comunismo».

Analizando la lucha que estaba teniendo lugar, Richard E. Neustadt escribió: «POR lo que yo puedo ver desde el extranjero, el caso del acero es una demostración clásica de dos cosas: de la flojedad e inseguridad del poder presidencial, casi se podría decir de la debilidad de la posición de un Presidente, y de la ingenuidad política casi inconcebible por parte de la U. S. Steel».

Unos meses más tarde, Kennedy explicó su reacción:

«Creo que se hubiera producido una situación seria si yo no hubiese usado toda mi influencia para intentar conseguir que se diese marcha atrás, pues estaba involucrada la buena fe. El Sindicato del acero había aceptado el convenio más limitado desde que acabó la segunda guerra... En parte, creo, porque yo dije que no podíamos soportar otra espiral inflacionista que afectara a nuestra posición competitiva en el extranjero; así que firmaron. Entonces, firmado el convenio... el acero subió inmediatamente sus precios. Me pareció que era na cuestión de buena fe y que si yo no utilizaba toda mi influencia para que las compañías mantuviesen estables los precios, el Sindicato pensaría, y con razón, que había sido engañado. En mi opinión, se habían puesto en peligro todas las negociaciones entre los trabajadores y las empresas, lo cual hubiese imposibilitado el ejercicio de influencia alguna por el sector público, en el futuro, en estas grandes disputas laborales, que afectan al interés público».

En junio de 1962, en la cima de la crisis, los círculos empresariales de los Estados Unidos estaban mucho más preocupados por el estilo y la personalidad del Presidente que por la baja de la Bolsa, que sabían era artificial, o el estado de la economía, que consideraban alentador. El discurso de Kennedy en Yale, el 11 de junio, confirmó los peores temores de los hombres de negocios:

«El gran enemigo de la verdad frecuentemente no es la mentira deliberada, rebuscada y deshonesto, sino el mito, persistente, persuasivo e irreal. Demasiado a menudo nos agarramos a los lugares comunes de nuestros antecesores. Sometemos todos los hechos a un grupo de interpretaciones prefabricadas. Gozamos de la comodidad de opinar sin la incomodidad de pensar...»

«No podemos comprender y atacar nuestros problemas contemporáneos de mil novecientos sesenta y dos si nos dejamos guiar por etiquetas tradicionales y slogans desgastados de una época anterior. El hecho

desafortunado del caso es que nuestra retórica no ha mantenido el paso con la velocidad del cambio social y económico. Nuestros debates políticos y nuestros discursos sobre asuntos corrientes internos y económicos, demasiado a menudo tienen poca o ninguna relación con los actuales problemas con que se están enfrentando los Estados Unidos...

«(Estos problemas) no pueden ser resueltos por la magia de un pasado olvidado. Pero el ejemplo de Europa Occidental (11) demuestra que pueden resolverse, que los Gobiernos —y muchos de ellos son Gobiernos conservadores— dispuestos a enfrentarse con los problemas técnicos sin ideologías preconcebidas, pueden coordinar los elementos de una economía nacional y conseguir el crecimiento y la prosperidad...»

## 1963: UN BUEN AÑO

«Algunas de las conversaciones que he oído en nuestro propio país suenan como viejos discos de larga duración conservados desde los años treinta. El debate de los años treinta tuvo su gran significación y produjo grandes resultados, pero se desarrolló en un mundo distinto, con necesidades diferentes y diferentes deberes. Nuestra responsabilidad es vivir en nuestro propio mundo, identificar las necesidades y realizar las tareas de los años sesenta...»

«Hace casi cerca de ciento cincuenta años, Thomas Jefferson escribió: "Las nuevas circunstancias piden nuevas palabras, nuevas frases y la trans-

(11) Con ello el Presidente alababa el intervencionismo e incluso el socialismo de Estado de países europeos como Gran Bretaña, Francia, Italia y Suecia.

(9) Lincoln había declarado ante el Congreso, el 3 de diciembre de 1861: «El trabajo está antes y es independiente del capital. El capital es sólo el fruto del trabajo y no podría haber existido nunca sin el trabajo. El trabajo es superior al capital y merece consideración mucho más alta. El capital tiene unos derechos tan dignos de protección como cualesquiera otros».

(10) Director del «U.S. News and World Report», 23 de abril de 1962.

ferencia de palabras viejas a nuevos objetos". Nuevas palabras, nuevas frases y la transferencia de viejas palabras a nuevos objetos: algo más cierto hoy de lo que fue en los días de Jefferson, porque el papel de este país es tanto más significativo... A medida que trabajamos en consonancia para enfrentarnos con los problemas auténticos de nuestros días, generaremos una visión y una energía que volverán a demostrar al mundo la superior vitalidad y la fuerza de la sociedad libre».

Era un discurso serio. No sólo atacaba a los «titanes», sino también a aquellos de sus conciudadanos que se enorgullecían de sus frases estereotipadas tradicionales, sus slogans gastados, sus viejos discos, sus lugares comunes ancestrales, sus problemas imaginarios y sus interpretaciones prefabricadas, de quienes Kennedy decía que estaban retrasados ciento cincuenta años y no entendían nada de los problemas de su tiempo.

Era ya tarde cuando anunció por televisión, el 13 de agosto, que desde que había entrado en la Casa Blanca, el producto nacional bruto había aumentado un 10 %, la producción industrial un 16 % y la renta personal disponible un 8 % (30.000 millones de dólares), que el índice de desempleo se había reducido en un millón de personas y que en el condado de Carbon, Pennsylvania, George Demart, de cincuenta y dos años, por fin podría mantener a su familia. Añadió que los beneficios de las sociedades habían subido un 26 %, pero los que estaban afectados seguramente ya no le escuchaban cuando concluyó:

«Tenemos que seguir hacia adelante. Sé que existen quienes se opondrán a todas estas medidas, igual que había quien, en otros tiempos, se oponía a las leyes prohibiendo el trabajo de los menores y, más recientemente, en el Senado, a la atención médica de los ancianos.

«Nuestro país estaría todavía, económicamente, en la edad de la oscuridad si estos oponentes del progreso y defensores de privilegios vetaran cada paso adelante. Pero el Presidente de los Estados Unidos



Kennedy quería aplicar radicalmente una política anti-trust. Los magnates de la gran industria —acero, automóviles, petróleo— reaccionaron contra este ataque frontal.

y el Congreso y todos nosotros debemos comprometernos a la acción en nuestros días».

La fiebre bajó algo en otoño. Los negocios iban bien y 1963 se presentaba todavía mejor. El aumento de los gastos federales, los contratos de defensa y los proyectos de renovación urbana actuaban como un estimulante de la economía. Pero los hombres de negocios seguían pesimistas y desconfiados. En la Convención de la Asociación de Banqueros, celebrada en Atlantic City del 23 al 26 de septiembre de 1962, se predijo que la producción automovilística bajaría en 500.000 vehículos en 1963 (12). La mayoría de los expertos financieros de Nueva York y Chicago advirtieron del peligro de una nueva recesión.

No hubo recesión. Por el contrario, los Estados Unidos estaban en plena expansión industrial. Pero el Gobierno federal seguía vigilante. En julio de 1962 protestó contra los Bancos que predecían la inflación y deformaban el mercado financiero. En noviembre denunció los aumentos injustificados en los precios de la industria farmacéutica. En 1963 multiplicó sus procesos anti-trust.

(12) En lugar de ello, subió a 705.000.

## EL ATAQUE A LOS TRUSTS

La tendencia a la fusión de sociedades iba en aumento. Prosiguiendo sus funciones tradicionales anti-trust, el Departamento de Justicia abría investigaciones sobre confabulaciones para fijar precios y otras actividades ilegales. Esta actuación produjo resultados positivos (los precios del equipo eléctrico bajaron un 30 %), pero enfureció a los industriales. «Las fusiones inspiraban agudas sospechas a los agentes anti-trust del Gobierno», escribió *U. S. News and World Report*.

En enero, el Departamento de Justicia pidió a un tribunal federal que obligara a la General Motors a desprenderse de su negocio de locomotoras y a romper su fusión con la Euclid Road Machinery Company. En un tercer caso, acusó a la General Motors de monopolizar

la fabricación y venta de autobuses interurbanos.

A la vista de tales ataques, los hombres de negocios comenzaron a preguntarse a sí mismos qué ocurriría cuando las grandes sociedades intentarían ampliarse o diversificarse a través de las fusiones. ¿Era el fin de todas las fusiones de compañías? La Comisión Federal de Comercio abrió una encuesta sobre las relaciones entre 1.000 de las más grandes compañías de la nación. Su curiosidad se centraba particularmente en torno a las «actividades unidas» y la «reciprocidad», o a la medida en que las grandes compañías compraban de sus mejores clientes. ¿Hasta qué punto encargaba una compañía de aceros su maquinaria al fabricante de maquinaria que compraba regularmente su acero? ¿Hasta dónde iba un fabricante de camiones para favorecer a una compañía de aceros que compraba sus camiones?

Se ordenó a la General Dynamics que se desprendiera de una división que fabricaba gases industriales y que había adquirido cinco años antes, y una fusión de Consolidated Foods con una firma que producía cebollas y ajos deshidratados fue disuelta después de que la Comisión Federal acusara a la firma de alimentación de exigir a sus proveedores que compraran los productos de la nueva división. La Comisión Federal sugirió que cualquier fusión podría ser considerada ilegal si tendía a promover los negocios recíprocos.

El Gobierno acusó de fijar los precios a una larga lista de industrias, en la que figuraban lácteos, de pastelería, de platerías, de cables de cobre, de pastas de madera, de productos de latón, de macarrones, de máquinas de coser, etc., y, en muchos casos, obtuvo fáciles victorias. En 1963, la División anti-trust del Departamento de Justicia ganó 45 de 46 casos.

Pero el mundo de los grandes negocios se iba preocupando cada vez más por las tendencias de la Administración Kennedy y los industriales no son personas que se queden sentadas mordiéndose las uñas. Los empresarios se quejaban de ser puestos continuamente en desventaja en sus relaciones con los Sindicatos, a los que apoya-

# Haga maravillas con la óptica de Canon

¡Las cámaras de óptica prodigiosa!

Si no ha tenido una CANON en sus manos, usted no ha llegado aún a la cima de su capacidad creadora. No menos de 12 elementos y más de 10 componentes tiene la lente CANON más sencilla. ¡Verdaderas maravillas de la Ingeniería óptica!

Usted maneja su cámara fotográfica o su filmadora CANON con sencillez y soltura. Hay multitud de modelos CANON... y una fama mundial que los ampara.

Retenga su vida con una  
**Canon**



Examine también un proyector  
CANON



CANON DIAL - 35



CANON - FX

Retenga su vida con una  
**Canon**

Representante para España  
FOGICA, S. A.  
Avda. Cmo. Franco, 534 - BARCELONA

INFORMACION Y VENTA  
EN TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS DEL RAMO

## ARDE AMERICA

ba Washington. Pensaban que la Junta Nacional de Relaciones Laborales había abandonado la posición neutral adoptada con Eisenhower. «La JNRL también se ha visto afectada por el espíritu de la cruzada», declaraba Joseph L. Block, presidente de Inland Steel, y J. Mack Swigert añadía: «El poder financiero de los Sindicatos es tan grande que muchos empresarios no pueden correr el riesgo de una huelga» (13).

Kennedy declaraba una y otra vez que él estaba en contra del control por el Gobierno de los salarios y los precios, pero su Administración intervenía con más frecuencia cada vez en las disputas laborales. Washington designaba mediadores que hacían hincapié en el «interés público», el cual se interpretaba generalmente de modo favorable a los Sindicatos. La presión federal se ejerció sobre numerosas compañías, especialmente de la industria espacial y de los misiles, que todavía no habían adoptado la sindicación obligatoria. Las comisiones reguladoras, bajo el control del Presidente, detentaban un poder considerable. La Junta Nacional de Relaciones Laborales ordenó que los trabajadores despedidos por sus actividades sindicales o que hubieran perdido sus empleos a causa del rechazo por su empresario de la negociación con sus Sindicatos, fueran admitidos en sus mismos puestos, con su paga anterior y con un abono de un 6 % adicional en concepto de intereses.

Los hombres de negocios temieron que el Gobierno federal controlara de alguna manera los salarios y expresaron tales temores en las reuniones de la «American Management Association», la «National Association of State Labor Relations Boards» y el «American Mining Congress». El vicepresidente para Relaciones Laborales de la Ford declaró que la Administración Kennedy parecía «estar buscando una vía in-

termedia entre la negociación privada y la coacción gubernamental que pudiera darle el grado de influencia o control sobre los resultados que, en su concepción, fueran necesarios... Está dispuesta a sobrepasar el límite de la razón y la persuasión».

### EL TEMOR AL SOCIALISMO

Otros fueron mucho más lejos. El U. S. News and World Report acusó: «El mecanismo de una economía auténticamente socialista es ya una realidad», y citaba a un financiero que añadía: «Los fondos de pensiones dan un margen considerable de maniobra. Actuando en una dirección determinada pueden ser utilizados para destruir el armazón capitalista».

Mil novecientos sesenta y tres pudo considerarse un buen año para los negocios. Pero los hombres de negocios no pensaban así. El producto nacional bruto, los salarios, los impuestos y los precios habían progresado satisfactoriamente, pero la industria del acero todavía trabajaba al 50 % de su capacidad y los beneficios fueron más bajos de lo que los hombres de negocios pensaron que debían ser y proporcionalmente más bajos de lo que habían sido en 1950.

Hablando en la Universidad de Chicago, Henry Ford declaró: «¿A qué altura llegan nuestros beneficios? Utilizando una medida relativa, los beneficios tienen ahora aproximadamente el mismo nivel que durante la recesión de mil novecientos cincuenta y cuatro. Hoy, después de tres años completos de creciente prosperidad para el resto de la economía, los beneficios han vuelto por fin a subir hasta llegar a un punto tan alto como el que tenían cuando estaban en su punto más bajo

(13) El porcentaje de tiempo de trabajo perdido durante los tres años de Kennedy fue el más bajo de toda una década.

| EISENHOWER   | KENNEDY      | JOHNSON      |
|--------------|--------------|--------------|
| 1950: 0,22 % | 1961: 0,15 % | 1964: 0,18 % |
| 1959: 0,61 % | 1962: 0,16 % | 1965: 0,18 % |
| 1960: 0,17 % | 1963: 0,13 % | 1966: 0,19 % |
|              |              | 1967: 0,30 % |

es decir, 41.000 millones/hora/hombres.



**Truman y Eisenhower fueron unos pequeño-burgueses —escribe James Hepburn—. Admiraban y respetaban la fuerza del dinero. La apuesta de Kennedy fue la conciliación de los intereses de aquél y los de los desheredados de la sociedad opulenta.**

en la década posterior al final de la segunda guerra mundial. La reducción de impuestos federales sobre la renta es un paso importante en la dirección debida.

Los industriales comprobaron que el índice de crecimiento de la economía americana en 1963 sería el más bajo de todos los países industrializados e hicieron hincapié en que ese retraso podía tener «dramáticas» consecuencias. Pronosticaron que la Unión Soviética habría alcanzado a los Estados Unidos, en términos de producción industrial, hacia 1975-80.

Kennedy respondió a estas predicciones señalando que el excepcional índice de crecimiento de la Unión Soviética era debido, en gran parte, a su inmensa cosecha (el triple que la de los Estados Unidos) de estudiantes en todas las ramas del saber, futuros técnicos y futuros investigadores, y citó esto como una razón más para asegurar iguales oportunidades de educación a todos los estudiantes y romper así las barreras financieras que rodeaban a las Universidades (14). Le preocupaba, especialmente, el desempleo: en 1963 había 4.166.000 personas sin trabajo, en comparación con los 4.007.000 de 1962. Los hombres de negocios estaban más preocupados por los gastos y los déficits federales.

En 1962, Kennedy había optado por proseguir una nueva política económica y financiera basada en el producto nacional bruto potencial. Para realizar este potencial era necesario crear un «dragado fiscal»; en otras palabras, reducir los impuestos sobre las empresas individuales y sociales. El 14 de diciembre de 1962, hablando a los miembros del Economic Club, en el hotel Waldorf Astoria, de Nueva York, el Presidente cambió de arriba abajo el pensamiento económico tradicional, no sólo de los hombres de negocios,

sino también de los miembros del Congreso. Muchos de éstos se oponían violentamente a cualquier aumento del gasto federal, al que culpaban de la debilidad del dólar, y consideraban el déficit del presupuesto como un mal en sí que debería ser reducido por todos los medios posibles. Pero Kennedy pensaba de otra manera. Comenzó tranquilizándoles: «Para aumentar la demanda y levantar la economía, la función más útil del Gobierno federal no es lanzarse a un programa de aumentos excesivos en los gastos públicos, sino expandir los incentivos y las oportunidades para los gastos privados».

## LOS IMPUESTOS

Pero siguió: «Nuestra elección práctica no es entre un déficit por reducción de impuestos y un superávit presupuestario. Es entre dos clases de déficits: un déficit crónico de inercia o un déficit temporal de transición resultante de una reducción de los impuestos, destinado a levantar la economía, aumentar las rentas por impuestos y conseguir... un presupuesto con superávit».

El Presidente proyectaba aplicar al presupuesto federal el P. P. B. S. (Planning, Programming, Budgeting System), que tan buenos resultados ha-

bía dado en el Departamento de Defensa, pero en 1963 el problema principal era el saldo del presupuesto. Kennedy proponía un programa keynesiano de déficit presupuestario destinado a estimular la expansión económica. Este plan clásico consistía en aliviar la presión fiscal sin un descenso correspondiente en los gastos públicos. Una reducción de impuestos, exenciones tributarias a las inversiones y un aumento simultáneo en el gasto público incrementarían la demanda y estimularían el consumo.

El 17 de enero de 1963, el Presidente Kennedy presentó al Congreso su presupuesto para 1963 y sus proposiciones para una reducción de los impuestos y una reforma de éstos. El senador Harry Byrd y el diputado Wilbur D. Mills, presidente del Comité de Finanzas del Senado y del Comité de «Ways and Means» de la Cámara, respectivamente, hicieron saber su oposición al plan. «El poder se alimenta de poder. Un gobierno grande es demasiado gobierno», dijo el senador Byrd, y añadió que, en su opinión, la confianza no iba a ser restaurada por la expansión del dominio y el control federal, la usurpación judicial del poder o el excesivo gasto público, y que él sentía la opresión de los tres factores.

Lo que Kennedy quería no era simplemente una reducción temporal de los impuestos, sino una revisión profunda del sistema fiscal americano. La reforma tributaria selló su destino.

Algunos americanos se oponían a ella por principio, como el hombre de negocios de Florida que se encontró en el mismo avión con Douglas Dillon un día de 1962. El secretario del Tesoro estuvo explicándole

la reforma tributaria a tenor del punto de vista y de los ingresos de este hombre, el cual quedó profundamente impresionado. Finalmente, cuando el avión aterrizó en Miami, éste se volvió a Dillon y le dijo: «Le estoy muy agradecido por explicarme el proyecto. Ahora dígame sólo, una vez más: ¿Por qué estoy yo en contra de él? (15).

La respuesta vino de Barry Goldwater:

«Se nos intenta persuadir de que el Gobierno tiene un derecho ilimitado a apropiarse de la riqueza del pueblo. El Gobierno tiene el derecho de exigir un porcentaje igual de la riqueza de cada hombre y no más. Esto, tanto para los bienes como para las donaciones y las herencias. Los impuestos deben ser los mismos para todos, como lo son para los cigarrillos. La imposición progresiva es una confiscación.

«Es escandaloso que un hombre que gana 100.000 dólares al año contribuya con el 90 % de sus ingresos al presupuesto nacional, mientras otro que gana sólo 10.000 dólares contribuye con el 20 %. Es una penalización del éxito».

Pero los impuestos no eran los mismos para todos. El Presidente se quedó atónito al saber que de los 19 americanos cuyos ingresos pasaban de los cinco millones anuales, cinco no pagaron impuestos sobre la renta en absoluto en 1959 y ninguno de los 14 restantes había sido gravado por el tipo correspondiente a la base de cinco millones, y que, en 1954, un americano con una renta anual de 20 millones no había pagado ni un céntimo de impuestos. Ejemplos semejantes abundaban. En la mayoría de los casos, tales excepciones escandalosas eran el resultado de las múltiples deducciones y exenciones que ofrecía el sistema tributario a ciertas compañías, especialmente de la industria del petróleo.

Kennedy estaba determinado a poner fin a tales abusos. Ya el 20 de abril de 1961, el día que supo el fracaso de la invasión de Bahía Cochinos, declaró ante el Congreso:

«Un sistema federal de impuestos fuerte y sano es esen-

(14) En 1967 había 4.000 Universidades o Escuelas Técnicas Superiores en la U. R. S. S. Cuatro millones de ciudadanos soviéticos iban a la Universidad. Cinco millones de jóvenes trabajadores y campesinos seguían cursos universitarios por correspondencia. Había, aproximadamente, 400.000 jóvenes investigadores trabajando en centros soviéticos de investigación, y la nación tenía casi 10 millones de ingenieros, cinco veces más que los Estados Unidos.

(15) Citado por Kennedy en Tampa el 18 de noviembre de 1963.



**IBERICO EUROPEA DE EDICIONES, S. A.**

Colección «**NUESTRO SIGLO**»



# ARDE AMERICA

Por **JAMES HEPBURN**

Recién publicado en Europa, aparece ya en España  
El libro que ha conmovido al mundo entero  
Más de 1.000.000 de ejemplares vendidos en tres meses  
Traducido a 12 idiomas

## ARDE AMERICA

¿Por qué fueron asesinados John y Robert Kennedy?  
¿Morirá también Nixon asesinado?  
¿Quién es William Bobo?  
¿Quiénes son y cómo actúan la CIA y el FBI?  
¿Cuáles son los verdaderos asesinos de Martin Lutero King?

## ARDE AMERICA

La verdad desnuda sobre lo que hay detrás del  
«**DESAFIO AMERICANO**»

## ARDE AMERICA

James Hepburn responde a las preguntas más apasionantes  
del momento actual

312 páginas 250 pesetas

(Reserve su ejemplar antes de que se agote la edición)

### BOLETIN DE PEDIDO

Muy Sres. míos:

Les agradecería me remitan, contra reembolso de su importe y libre de gastos de envío, ..... ejemplar(es) del libro **ARDE AMERICA**.

Nombre .....

Calle .....

Ciudad .....

Número .....

Provincia .....

(Remita este boletín de pedido a:

**IBERICO EUROPEA DE EDICIONES, S. A. Campoamor, 9. Madrid-4)**

# ARDE AMERICA

cial para la América del futuro... La eliminación de ciertas desigualdades como proponemos a continuación proporcionará ingresos para nivelar las reducciones de impuestos ofrecidas para estimular la economía... Se han elaborado disposiciones especiales para dar un tratamiento preferencial a varios grupos. Siempre que a un contribuyente le sea permitido pagar menos, a otro se le hará pagar más. La distribución uniforme de la carga del impuesto se evita así, y se hace necesario acudir a tipos elevados por causa del estrechamiento de la base imponible. Desde luego, es necesario cierto abandono de la uniformidad para promover objetivos sociales o económicos deseables. Pero muchas de las preferencias que se han desarrollado no chocan con dicha prueba y necesitan ser revalorizadas en nuestro programa de reforma tributaria».

Y añadía: «La guerra contra la pobreza no ha terminado. Acaba de empezar».

La reforma tributaria de 1963 iba dirigida a: 1) Aliviar las dificultades de los contribuyentes de rentas bajas y de la población de edad y estimular el crecimiento económico. 2) Revisar el tratamiento impositivo de las rentas de capital para proporcionar una corriente más libre y abundante de fondos de capital. 3) Ampliar la base de los impuestos sobre la renta para evitar privilegios especiales, corregir defectos en la ley impositiva y proporcionar un tratamiento más igual a los contribuyentes.

Pero el aspecto más importante de esta reforma se centraba en las disposiciones fiscales que «falsean artificialmente el uso de los recursos». El Presidente declaró: «No debe permitirse a ninguna industria que obtenga una ventaja indebida de los impuestos por encima de las demás», y pidió la corrección de los defectos en los privilegios impositivos otorgados a las industrias mineras y, en primer lugar, a la industria petrolífera.

Cuando leyeron las 24 páginas del documento 43 del mensaje del Presidente al Congreso, algunos hombres de negocios tenían buenas razones para estar en contra (16). Estaban

mucho menos interesados en la salud de la economía americana que en el nivel de sus beneficios.

El 18 de noviembre de 1963, tres días antes de su muerte, el Presidente Kennedy presentó su informe económico a la Cámara de Comercio de Florida:

«Me doy cuenta de que hay algunos hombres de negocios que sólo quieren que se les deje solos, que el Gobierno y la política no se metan en sus asuntos, que el balance y los beneficios de sus sociedades sean más importantes que el balance mundial de poder o el índice nacional de desempleo. Pero espero no adelantarme a la época si recuerdo a ustedes aquel pasaje de *Cuento de Navidad*, de Dickens, en el cual Ebenezer Scrooge, aterrorizado ante el fantasma de su antiguo socio, Jacob Marley, y espantado por la narración de su incesante vagar, grita: "¿Pero tú siempre fuiste un buen hombre de negocios, Jacob!", y el fantasma de Marley, con sus piernas ceñidas por cadenas de libros de contabilidad y cajas fuertes, responde: "¿Negocios? El hombre era mi negocio. La caridad, la misericordia, la indulgencia y la benevolencia eran mi negocio. Los tratos de mi comercio no eran sino una gota de agua en el inmenso océano de mi negocio"».

«Miembros e invitados de la Cámara de Comercio de Florida: trabajemos en la Casa Blanca o en el Edificio del Estado, en la industria o en el comercio, el hombre es nuestro negocio. Y si trabajamos en armonía, si comprendemos los problemas de cada uno, las responsabilidades que cada uno de nosotros conlleva, entonces con toda seguridad prosperará el negocio del hombre. Y vuestros hijos y los míos marcharán adelante en un mundo más seguro y en el cual existan oportunidades para todos ellos...».

Pero muchos hombres de negocios eran indiferentes a la armonía, a los problemas del hombre, al futuro de sus hijos y a Charles Dickens. Cuatro días después, el Presidente Kennedy aterrízaba en Dallas. No existe odio más fuerte que el de los «nobles bandidos».

© FRONTIERS-IBERICO EUROPEA DE EDICIONES. Exclusiva de TRIUNFO para prensa en España.

(16) La reforma tributaria favorecía a 450.000 empresas (de un total de 585.000 en el país), con unos ingresos netos de 25.000 dólares al año, que se beneficiaban de una reducción de impuestos desde el 27 %. Otras propuestas establecían

deducciones por cuidado de niños y ancianos, por contribuciones a la beneficencia, por servicios médicos y por investigación y actividades de desarrollo. Para impedir los abusos en las deducciones se confeccionó una enmienda definiendo determinados gastos médicos y drogas.