
COMENTARIOS AL ARTÍCULO DE ALAN SWEEZY*

Lauchlin Currie
Traducción: Mario García

N. del Ed. Estos comentarios, publicados en el *American Economic Review* de mayo de 1972, a continuación del artículo de Sweezy, ponen de manifiesto las dificultades que en ese momento se oponían a los impulsores del New Deal para la aplicación de lo que Currie llamaría "políticas fiscales y monetarias razonables", dado el escaso desarrollo que hasta entonces tenía la teoría económica y la distancia existente en ese momento entre la teoría y las políticas. Los comentarios se incluyeron en esta entrega por presentar una visión retrospectiva del propio autor sobre la influencia que ejercieron sus ideas en el convulsionado período del New Deal.

Currie, Lauchlin, "Comentarios al artículo de Alan Sweezy", *American Economic Review* 62, Papers and Proceedings, mayo 1972. Traducción de Mario García.

Resumen

Currie, Lauchlin, "Comentarios al artículo de Alan Sweezy", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Números 18-19, Bogotá, 1993, pp. 119-126.

El New Deal fue impulsado por unos 200 o 300 jóvenes pragmáticos, abogados y economistas en su mayoría, preocupados sobre todo por cuestiones de política y de persuasión.

Aunque se consideraban a sí mismos como keynesianos, las ideas de Keynes no tuvieron entonces un impacto muy profundo en sus recomendaciones de política. Los principales desarrollos aparecieron bajo la forma de actas y memorandos, a menudo de circulación restringida. Aún tenían mucho que aprender de la Teoría General y existían muchas ideas y confusiones que era necesario despejar.

Los análisis hechos antes del 37 no eran tan sencillos como parece sugerir la analogía del "impulso inicial". Esta idea, lejos de significar que lo único que se necesitaba era un empujón inicial del gasto para alcanzar la recuperación, planteaba que el gasto debía continuar todo el tiempo que fuera necesario hasta que la construcción, financiada por el sector privado, lograra despegar. En cuando a las causas de la recesión del 37, Currie ubicaba a la caída en la contribución neta, en conjunto con los cuellos de botella, las fuertes alzas de salarios y el auge de los inventarios como factores explicativos esenciales.

Abstract

Currie, Lauchlin, "Commentaries on the Article by Alan Sweezy", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Numbers 18-19, Bogota, 1993, pp. 119-126.

The New Deal was promoted by 200 or 300 pragmatic young men, lawyers and economists for the most part, who were principally preoccupied with questions of policy and persuasion.

Although they considered themselves Keynesians, Keynes' ideas did not have much impact on their policy recommendations at that time. Principal developments took the form of acts and memorandums which were often classified. They still had a lot to learn about General Theory and there were still many ideas and misunderstandings that had to be clarified.

The analyses done before 1937 were not as simple as the "pump priming" analogy seems to suggest. This idea, far from signifying that only an initial push in spending was necessary to achieve recovery, suggested that spending had to be continuous for as long as necessary until construction, financed by the private sector, got off the ground. Currie identified the fall in net construction, the bottlenecks, the high rises in salary and the upsurge of inventories as the essential causes of the 1937 recession.

Estoy muy agradecido por los comentarios amables que se han hecho acerca de mi trabajo de hace treinta y cinco o cuarenta años. El escrito de Alan Sweezy evoca recuerdos de un período muy excitante de mi vida, cuando yo era miembro de un grupo consagrado a trabajar por fines que creíamos tremendamente importantes. Los hombres del *New Deal* no éramos probablemente más de 200 o 300 personas, principalmente jóvenes abogados, economistas y unos pocos provenientes de otros campos, que nos ubicábamos en los rangos segundo y tercero de la jerarquía gubernamental. El que hayamos podido tener tal impacto no fue sólo, como dice el refrán, porque nuestra causa fuera justa, sino también porque trabajamos en ello de manera prodigiosa.

Lo que debe tenerse en mente al mirar nuestro trabajo en retrospectiva, es que éramos pragmáticos y particularmente conscientes en lo político. En mi propio caso, mi enfoque teórico había sufrido la influencia de Keynes desde mis días en la London School of Economics en 1922-1925, y en Harvard durante la depresión yo había introducido de contrabando sus ideas heréticas sobre política fiscal, de modo que en Washington una buena parte de mi tiempo se gastó en aprender el arte de la persuasión y de lograr que los puntos de vista, ya casi completamente formados, fueran aceptados y aplicados. Mi aporte formal en teoría era pequeño y se encontraba en su mayor parte sepultado en memorandos y discursos ocasionales. No respetábamos mucho, me temo, a nuestros colegas académicos, la mayor parte de los cuales eran aún balanceadores

del presupuesto; y la gente que tratábamos de convencer era neófita en su mayoría, lo cual explica nuestra preocupación en asuntos de semántica y persuasión.

Me preocupa un poco el que un oyente o lector del excelente escrito de Alan Sweezy pueda pasar por alto nuestro interés por convencer y ganar la confianza del profano, y que pueda atribuirnos las ideas más bien extrañas que sugiere la analogía del "impulso inicial". Uno de los primeros borradores de su artículo me envió a archivos amarillentos que no había mirado en mucho tiempo y fue delicioso toparme con un memorando de comienzos de 1935 titulado explícitamente "Impulso Inicial" —delicioso porque la teoría allí implícita parece, incluso después de treinta y cinco años, bastante alambicada—. Por ejemplo, contiene un intento por calcular el gasto necesario usando las recientes cifras de Kuznets para la inversión de 1928, como año de referencia para las inversiones o ahorros de pleno empleo, pero con modificaciones para tomar en cuenta los cambios de precios y de capacidad productiva desde entonces; distingue las diferencias de impacto sobre el ingreso de las diversas formas de gasto del Gobierno; reconoce el multiplicador (o gasto secundario) pero es cuidadoso en su uso; analiza el gasto en inversión en términos de bienes durables, inventarios y construcción, con interrelaciones causales y el *impasse* corriente en la construcción de vivienda; enumera nueve factores que operan en contra de una "recuperación natural"; y propone un déficit mensual relativamente alto de U.S. \$400 a \$500 millones, en todo caso no menos de U.S. \$300 millones "hasta que la recuperación haya ganado impulso propio". Estas cifras tan altas fueron sin duda la razón de que su circulación fuera restringida, por cuanto no era posible en ese entonces proponer públicamente magnitudes de U.S. \$5 o U.S. \$6 mil millones en un año y seguir siendo una persona respetable. Yo añadiría a los obstáculos que Sweezy mencionó, la gran dificultad para encontrar maneras aceptables de gastar. Debe recordarse que el total del gasto federal había caído a algo más de U.S. \$2 mil millones en 1932, y que incluso gastar mil millones era extraordinariamente difícil.

Algo que fecha inequívocamente el memo, y espero atestigua su autenticidad, al tiempo que evoca el sabor de la época, es que dedica dos páginas a demostrar que la deuda nacional era baja con relación a la del Reino Unido y Australia y al ingreso nacional, de modo que aumentarla no era peligroso. La necesidad de este argumento no se le hubiera ocurrido a nadie después de la guerra.

Como subrayó Alan Sweezy, una aceptación estricta de la analogía del "impulso inicial" llevaría a la creencia de que un empujón inicial del gasto era todo lo que se necesitaba para poner en marcha las fuerzas que conducirían a la recuperación completa, que continuaría entonces por sí sola. Mi memorando de 1935, sin embargo, postulaba que el gasto debía continuar todo el tiempo que fuera necesario, lo cual, pensaba, se daría cuando la "construcción financiada por el sector privado lograra en verdad despegar". La frontera entre un gasto siempre mayor y un gasto por el tiempo que fuera necesario es bastante sutil. El memorando guardaba silencio sobre el problema del balance presupuestal a lo largo del ciclo.

Acerca de la permanencia de la recuperación decía simplemente que "es más probable que el gasto generador de ingresos continúe en el futuro por un período considerable... si la recuperación se basa en la construcción", lo cual le da un toque bastante moderno.

Visto en retrospectiva, yo no estaba alarmado entonces por la caída de la contribución neta a fines de 1936 y principios del 1937, como debería haberlo estado, pero puedo alegar, en mi defensa, que siempre es peligroso dar demasiada importancia a una serie cuando no se sabe lo que está pasando con las demás, y nosotros disponíamos de pocos datos actualizados en ese momento.

Mi memorando inédito sobre "Las causas de la recesión de 1937" tuvo amplia circulación y, creo, una considerable influencia. Enfatizaba sobre la caída abrupta de la contribución neta en conjunto con los *cuellos de botella*, las fuertes alzas de salarios y el auge de inventarios como factores esenciales en la recesión subsiguiente. Dieciocho años más tarde, nuestro presidente Walter Salant hizo un excelente análisis de este episodio en el *American Economic Review* de marzo de 1955, el cual, es grato mencionar, respaldaba mi anterior análisis.

El análisis de la inversión tuvo una base más sólida después de 1937, cuando pude hacer uso de los datos de George Terborgh sobre gastos en bienes de capital, y de los de V. L. Bassie sobre consumo e inventarios, ambas series iniciadas por mí en la Reserva Federal; pero los análisis hechos antes de 1937 no eran tan sencillos como sugiere la analogía del "impulso inicial".

Tal vez me pueda permitir algunas palabras sobre mi actividad después de 1937 y hasta la guerra. Durante 1938 y 1939 promoví

activamente distintas formas de gasto público, siempre con base en el déficit de presupuesto, y propugné por transformar el sistema de seguridad social en un gran sistema capaz de trabajar sobre la base del "pague cuando lo use", de acuerdo con la antigua aspiración de Marriner Eccles y de mí mismo. Exploré el poder predictivo del multiplicador de Keynes con resultados decepcionantes y puse más fe en el análisis de los "sectores líderes" y "seguidores" de inversión que presenté en las charlas TNEC en 1939, enfatizando particularmente sobre el carácter exógeno de la construcción de vivienda y la escasa sensibilidad de la inversión empresarial ante cambios en la tasa de interés.

Mi primera hazaña en la Casa Blanca, que consistió en anular un volumen sustancial de fondos de capital excedentarios pertenecientes a entidades del Gobierno, lo cual reducía el déficit legal o contable al tiempo que dejaba intacta la contribución neta, complació a Roosevelt.

Aunque hacía mucho que me consideraba keynesiano, sentía (y siento aún) que teníamos poco que aprender de la *Teoría General* en asuntos de política. Me temo que nosotros no apreciábamos a cabalidad su novedad e importancia teórica. En cualquier caso, creo que en algún momento de 1938 recibimos con los brazos abiertos a Alvin Hansen como nuestro más importante converso. Aún me veo haciendo los arreglos para que fuera nuestro testigo estrella en las conferencias TNEC, ensayando juntos nuestro testimonio y revisando una lista de "buenas" y "malas" palabras para uso de los testigos del Gobierno en el caso Stuart. Desafortunadamente en el caso alguien dejó filtrar la lista a la prensa, que se divirtió bastante con ella. Es irónico que a pesar de nuestros esfuerzos, una etiqueta semántica preparada por la oposición, "la ley del presta y gasta", contribuyera a la derrota de nuestra ley con su preciso pero poco inspirado título, "Ley de Financiamiento de Actividades de 1939", la cual habría representado nuestro principal cambio de rumbo en política fiscal. El hecho de que ello ocurriera en fecha tan tardía como 1939 puede indicarles la fortaleza de la oposición al gasto en los primeros años del *New Deal*.

Sweetz planteó una interesante pregunta: ¿Qué habría pasado si la guerra no hubiera llegado y cambiado el problema? Podría haber tomado más tiempo, pero creo que nosotros estábamos ganando la batalla del empleo y de la política fiscal.

Hacia 1939 me convertí en el primer economista en la Casa Blanca y nos estábamos transformando en un grupo formidable. Yo había reclutado a Dick Gilbert y su grupo —V. L. Bassie, Rod Riley y los demás— para Harry Hopkins en Comercio, lo cual le daría respaldo a Bob Nathan, quien fuera durante mucho tiempo una avanzadilla solitaria en territorio enemigo. Yo había dejado en mi puesto en la Reserva Federal a Emile Despres y fui, me place decirlo, el responsable de traer a Ken Galbraith a Washington y de conseguirle a Gerhard Colm un puesto en la Oficina de Presupuesto, ahora trasladada a la Oficina Ejecutiva del Presidente. Walter y Bill Salant, Griff Johnson, Alan Sweezy, Arthur Gayer, Malcolm Bryan, George Eddy, Albert Hart y Martin Krost habían sido mis estudiantes o asociados y estaban ocupando puestos claves. Nuestra posición en el Tesoro se estaba fortaleciendo a medida que Harry White ganaba influencia, que manteníamos estrechas relaciones de trabajo con Gardner Means y Tom Blaisdell en el NRPB y con los miembros del Comité, así como con Ezekiel y Louis Bean en Agricultura, Isador Lubin en Trabajo y, por supuesto, con Leon Henderson y Jerome Frank en el SEC. Entre tanto, Hansen ganaba conversos afuera. No dormíamos mucho, pero cuando lo hacíamos, la *Teoría General* seguía trabajando. Con la "Ley de Financiamiento de Actividades de 1939" y con nuestros largos debates acerca de una gran revisión del sistema de seguridad social, Roosevelt adquirió finalmente un conocimiento sólido de la teoría.

Creo, por lo tanto, que aun en el caso de que la guerra no hubiera intervenido, la victoria estaba asegurada. La experiencia de 1936-1937 sugiere, sin embargo, la dificultad de asegurar el pleno empleo con estabilidad cuando por doquier surgían *cuellos de botella* por quebrar. De modo que los problemas de hoy pudieron haberse vuelto agudos desde mucho antes.

CONFIDENTIAL
CONSULT LIBRARIAN
BEFORE LENDING

Not for publication

LIBRARY
APR 28 1936
FEDERAL RESERVE BANK
N. Y.

FEDERAL INCOME-INCREASING EXPENDITURES, 1932 - 1935

by

Lauchlin Currie and Martin Krost

CURRIE, LAUCHLIN B.

It is not the intention in this paper to take any stand on the desirability of a Federal income-increasing program. The purpose, rather, is to attempt to state and clarify the issues involved, and to present estimates of the magnitude of Federal income-increasing expenditures.

The case for Federal income-increasing expenditures as a recovery measure may be stated as follows:

It is assumed that in the present circumstances neither money wages nor the prices of any of the other important elements in costs can be reduced. It follows that the unemployed cannot be absorbed without a general increase in the demand for goods resulting in a rise in prices, or an increase of sales at existing prices. No appreciable increase in demand can occur without an increase in the national money income. The national money income can be increased only as a consequence of current investment being in excess of current saving. ^{1/} In the depths of a severe depression the desire and/or the ability to invest is weak; the desire, if not the ability, to save is strong. Since ours is a predominantly profit economy, increased investment is in large part conditioned upon expectations of enhanced profit. But increased profits are in turn conditioned upon reduced unit costs, and/or an increase in sales. It has been assumed at the outset that it is impossible to effect any substantial reduction in

^{1/} The term "saving" is used in the sense of the difference between the community expenditures on consumer goods and the aggregate money income of the community.-

GOVERNMENT SPENDING POLICY