
CÓMO SE DIFUNDIÓ A KEYNES DESDE ESTADOS UNIDOS

*Albert Otto Hirschman**

John Kenneth Galbraith escribió su famoso artículo “Cómo llegó Keynes a Estados Unidos” a mediados de los años sesenta. En la introducción a *Economía, paz y risa*, la colección en la que se reeditó, señala: “no sé por qué razón es el ensayo que más veces se ha reimpresso de los que he escrito”. En realidad hay muchas razones. El artículo es muy informativo (aun un poco chismoso) así como característicamente agudo y ocurrente, y trata un tema fascinante: la transmisión y difusión de ideas económicas que llegan a ser políticamente poderosas.

Aquí mi propósito no es repasar el terreno que Ken ya cubrió con gran destreza. Me interesa en cambio un aspecto complementario de la historia en la que estuve involucrado mientras trabajé en el Plan Marshall en Washington, de 1946 a 1952: la *reexportación* de las ideas y doctrinas keynesianas desde Estados Unidos durante ese periodo de posguerra. Además, su artículo data de la época en que la influencia de las ideas keynesianas estaba en su cénit, mientras que mis observaciones no pueden dejar de ser afectadas por el notable cambio del clima intelectual que ocurrió en los veinte años posteriores.

PARALELOS HISTÓRICOS

Como resultado de este cambio uno se siente tentado a parafrasear un famoso pronunciamiento de los sesenta y proclamar “hoy todos somos postkeynesianos”. Desde esa posición ventajosa cobran forma algunas observaciones nuevas. Por ejemplo, hoy se puede trazar un

* Tomado de *Challenge* 31, 6, 1988, pp. 4-7. Traducción de Alberto Supelano; se publica con las autorizaciones correspondientes. Fecha de recepción: 1 de marzo de 2014, fecha de aceptación: 25 de abril de 2014. Sugerencia de citación: Hirschman, A. O. “Cómo se difundió a Keynes desde Estados Unidos”, *Revista de Economía Institucional* 16, 30, 2014, pp. 311-318.

notable paralelo entre el destino de la doctrina del libre comercio en el siglo XIX y el ascenso y declive del keynesianismo en el siglo XX.

En 1846 el libre comercio obtuvo su mayor victoria doméstica en Gran Bretaña, en ese entonces la potencia mundial dominante, con la abolición de las Leyes de Cereales. La doctrina pronto obtuvo un alto grado de hegemonía internacional, que se manifestó y fue acentuado por el Tratado Cobden-Chevalier de 1852. Pero sufrió reveses con la llegada de la Gran Depresión en la década de 1870 y fue sustituida por las políticas neomercantilistas e imperialistas adoptadas por las principales potencias continentales y Estados Unidos. La doctrina del libre comercio también llegó a ganar conversos políticamente poderosos en el protagonista original, el Reino Unido.

El keynesianismo, la doctrina económica que expuso Keynes en su *Teoría general* (1936), obtuvo su primer gran éxito en la adquisición de influencia sobre la política económica de una gran potencia en Estados Unidos, en el curso y como resultado de la recesión de 1938. Esa influencia se reforzó notablemente durante la Segunda Guerra Mundial. Debido al resultado de la guerra, Estados Unidos adquirió el estatus de superpotencia y procedió a promover políticas de tipo keynesiano. Y logró impulsarlas debido a su nueva posición en el mundo y porque consiguió gran influencia directa en las políticas económicas de otros países importantes, a través de sus programas de ayuda de posguerra.

A pesar de muchas resistencias, el keynesianismo curiosamente adquirió un alto grado de hegemonía intelectual durante casi tanto tiempo como la doctrina del libre comercio, treinta años, de los cuarenta a los setenta. Empezó a decaer con los choques petroleros de los setenta y la inquietante experiencia concomitante de la estanflación. El predominio teórico que el keynesianismo ejerció por mucho tiempo fue impugnado cada vez más por las doctrinas neomonetaristas y “ofertistas” que se originaron en el mismo país –Estados Unidos– desde el cual se difundió el mensaje keynesiano.

El propósito de esbozar este paralelo histórico no es insinuar que las doctrinas económicas influyentes llegan y se van a intervalos regulares, como escuelas de pintura tales como el impresionismo o el expresionismo abstracto, ni examinar el curioso hecho de que logran hegemonía durante las décadas intermedias de siglos consecutivos. Es, más bien, señalar que ambos episodios tienen en común tres elementos característicos:

- Una doctrina económica recién surgida llegó a adquirir influencia dominante *dentro* de un país muy especial: un país notablemente

dotado de poder militar y del prestigio que proviene de ser un importante faro del progreso económico.

- Este país luego sintió el ansia de exportar la doctrina a los demás países e inicialmente logró cierta hegemonía internacional para ella.
- Pese a la combinación aparentemente invencible de un cuerpo de pensamiento persuasivo y del patrocinio del país más “moderno” (que era también una gran potencia mundial), las doctrinas pronto encontraron numerosas resistencias y su reinado resultó ser, inesperadamente, de corta vida. Además, fueron impugnadas dentro de los mismos países que las habían difundido.

LAS HISTORIAS DIVERGEN

La visión comparativa de la difusión del libre comercio y del keynesianismo también llama la atención sobre una importante diferencia entre ambas historias. La doctrina del libre comercio surgió en Inglaterra, se convirtió en política oficial de ese país y fue “exportada”, junto con sus preciadas manufacturas, al resto del mundo. El keynesianismo también surgió en Inglaterra, pero ganó su batalla más significativa por la influencia en el diseño de políticas domésticas en Estados Unidos durante los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, después se difundió desde allí al final de la guerra. Quizá no sea de mucho interés que el país originario y misionero fuese idéntico en la historia del libre comercio, mientras que en el caso del keynesianismo dos países diferentes asumieron sucesivamente la función de “invención” y la de difusión mundial. En cambio, las características atrayentes residen en algunos aspectos específicos de “Cómo Keynes llegó a Estados Unidos y se difundió desde allí”, para ampliar el título del artículo de Galbraith.

Galbraith nos contó cómo llegaron las ideas keynesianas a una universidad clave (Harvard) y a algunas agencias clave de Washington (la Junta de la Reserva Federal, la Secretaría de Hacienda, la Oficina de Presupuesto) a raíz de la prolongada depresión de los años treinta, en particular de la aguda y aflictiva recesión de 1938. Rara vez en la historia algunas proposiciones básicas de una teoría económica fueron tan sorprendentemente confirmadas por los acontecimientos como durante el periodo 1938-1945 en Estados Unidos. El nuevo y heterodoxo concepto keynesiano de equilibrio con subempleo aclaró las continuas dificultades de finales de los años treinta, particularmente evidentes en Estados Unidos. Poco después, la capacidad del gasto del gobierno para vigorizar la economía y orientarla al pleno empleo (con los controles de tiempos de guerra para restringir los impulsos infla-

cionarios) fue juzgada como otra y más positiva comprobación de la corrección del análisis keynesiano. Estas verificaciones experimentales de la teoría –tan poco características de las proposiciones de la ciencia social– podrían haber sido suficientes para que muchos economistas tomaran en serio las ideas de Keynes, pero, como se ha comentado a menudo, la retórica de la *Teoría general* también contribuyó a formar una pandilla de iniciados y devotos parecida a una secta, por un lado, así como a un grupo de adversarios acérrimos, por el otro.

POPULISMO Y “OSCURIDAD FASCINANTE”

Es conveniente hacer hincapié en el último punto. Como Walter Salant señaló, Keynes mostró que, en una situación de subempleo, muchas intuiciones de sentido común acerca de las relaciones económicas no son de ningún modo falaces, como durante mucho tiempo se creyó y enseñó en la profesión: contrario a la ley de Say, *puede* existir sobreproducción general, el gasto deficitario del gobierno *puede* activar la economía y, horror de los horrores, la imposición mercantilista de derechos de importación y subsidios de exportación puede mejorar la balanza comercial y el empleo doméstico. Al proponer estas herejías populares y populistas, Keynes amenazó a los economistas tradicionales, no solo en sus creencias, sino en su estatus difícilmente ganado como altos sacerdotes de una ciencia arcana que en buena medida debía su prestigio a la pretensión de que gran parte de la comprensión de sentido común de las relaciones económicas era lamentablemente errónea. Esa es una razón para la perpetua hostilidad de algunos miembros importantes de la profesión hacia el sistema keynesiano.

Pero aunque rehabilitó el sentido común, Keynes no expuso su teoría en términos de sentido común. Por el contrario, envió su mensaje en un texto de oscuridad “fascinante”, como dijo Galbraith. Además, Keynes presentó a menudo sus proposiciones en forma contraintuitiva y no como sentido común confirmado. Por ejemplo, en vez de decir a sus lectores que las decisiones individuales convergentes de reducir el consumo pueden iniciar un declive económico (sentido común), recurrió a la proposición contraintuitiva pero equivalente de que una irrupción de decisiones individuales de ahorrar más no aumentará el ahorro agregado. De este modo logró presentar el sentido común en un ropaje paradójico y de hecho hizo su teoría doblemente atractiva: al mismo tiempo satisfizo el ansia de populismo de los intelectuales y su gusto por la dificultad y la paradoja.

El sistema keynesiano atrajo así a un grupo de seguidores muy devotos. Les dio el estimulante sentimiento de poseer la clave de la

verdad mientras eran hostigados repetidamente por una coalición de ignorantes e intereses siniestros. Además, los años treinta fueron un periodo sumamente ideológico o “doctrinal”, y el keynesianismo, con su revaluación del papel correcto del Estado, del mundo de los negocios y de los intelectuales (de los economistas en particular), ofreció una “tercera vía” atractiva que podía competir con los credos fascistas y marxistas de la época.

LOS KEYNESIANOS ESTADOUNIDENSES ERAN MISIONEROS

Fue en Estados Unidos donde estos factores convergieron de modo más efectivo para crear un grupo enérgico e influyente de keynesianos poco antes y durante la Segunda Guerra Mundial. Luego vino el giro “exógeno” peculiar de la historia: el resultado de la guerra. Estados Unidos fue impelido súbitamente al liderazgo militar y político mundial, y su grupo de keynesianos devotos e inspirados podía ir ahora a los rincones más lejanos de la parte del globo controlada por Estados Unidos para predicar su evangelio a un variado conjunto de nativos aún no convertidos. Y eso es lo que hicieron, respaldados por el prestigio y el poder de Estados Unidos, primero ocupando cargos en los gobiernos militares establecidos en Alemania y Japón, y luego proporcionando buena parte del personal calificado necesario para administrar la ayuda del Plan Marshall, tanto en Washington como en las misiones acreditadas ante los países que recibían esa ayuda.

Abalanzados sobre las oportunidades recién abiertas y muy atractivas para difundir el mensaje y ejercer poder en el extranjero, los keynesianos estadounidenses, que después de todo eran un grupo pequeño, dejaron el frente doméstico peligrosamente desprotegido. La retirada que en Estados Unidos se impuso a la causa keynesiana en el inmediato periodo de posguerra (con la mutilación de la Ley de Pleno Empleo, p. ej.) puede ser explicada en parte por este factor. Por otro lado, las dificultades para mantener su dominio en la política interna en el clima más contencioso y conservador de la era Truman pueden haber convencido a muchos keynesianos estadounidenses afamados y dotados de que tendrían tiempos más fáciles y más rentables usando sus habilidades en los teatros de operaciones recién abiertos en el extranjero. Tales son las dialécticas del Imperio, en especial cuando es de una variedad instantánea.

En suma, la difusión del keynesianismo ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial debido a una extraordinaria constelación de circunstancias: primero la formación de un núcleo de keynesianos en Estados Unidos, en función de problemas económicos *domésticos*; lue-

go, la victoria militar de ese país y, después, el intento de “colonización” del resto del “mundo libre” con ideas keynesianas. La forma peculiar de la historia quizá se entienda mejor recordando un paralelo histórico aparentemente extraño. En el siglo XV, los Reyes Católicos de España completaron, después de siglos de lucha contra los musulmanes, la reconquista de ese país. En el curso de ese acontecimiento que hizo época, los “círculos gobernantes” del reino quedaron imbuidos de un extraordinario espíritu de fervor, de celo misionero y de poder. Con el descubrimiento del Nuevo Mundo (el acontecimiento exógeno en esa historia), ese espíritu ardiente encontró un desfogue listo e inspiró la conquista militar que se escenificaría en el nuevo continente y en los subsiguientes e intensos esfuerzos proselitistas del Estado y la Iglesia españoles. Una diferencia significativa entre las dos historias es que, a diferencia de Estados Unidos, España no pasó a difundir una fe totalmente diferente treinta años después.

Este paralelo exótico solo sirve para subrayar el carácter no replicable de la historia que he contado. Ciertamente no produce nada parecido a un “modelo” utilizable del proceso a través del cual las ideas económicas ganan influencia política. O, si lo hace, es del tipo del viejo consejo a un joven que quiere conocer el secreto para hacerse rico: “Consigue un abuelo rico”. Parecería que, para adquirir influencia mundial, una idea económica primero debe ganarse a la élite en un solo país, luego este país debe ejercer o tener la oportunidad de adquirir un grado de liderazgo mundial y, finalmente, la élite del país debe estar motivada y debe aprovechar la oportunidad para difundir el nuevo mensaje económico.

Es evidente que he subrayado las características únicas de la difusión del keynesianismo. Mi historia no se presta, por tanto, para derivar un conjunto estable de precondiciones para la difusión de las ideas. No obstante, la historia puede tener otro tipo de utilidad. Nos advierte y nos pone en guardia para que, la próxima vez, podamos encontrar una muy diferente combinación de circunstancias para explicar (o promover) la adquisición de influencia política por parte de una idea económica.

UN ACERTIJO FINAL

Resta decir algo, desde la perspectiva que aquí se adopta, sobre el muy diferente grado de influencia que ejerció el keynesianismo en los países que fueron expuestos a una gran influencia estadounidense inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, y junto con ella a las ideas keynesianas. Los factores históricos específicos peculiares a

cada país —y que explican parte de la variación— son bien conocidos: la repulsión en Italia y Alemania, después de las experiencias fascista y nazi, contra la interferencia estatal en la economía; opuesta a la apertura a la innovación de la política económica en Francia que se había estancado lamentablemente en los años treinta, en gran medida bajo los dictámenes de manejo económico “ortodoxos” (resistencia a la devaluación e insistencia en la deflación).

Pero aún queda un acertijo. Si la influencia estadounidense significa exposición a las ideas keynesianas como resultado de la dispersión de keynesianos estadounidenses, ¿por qué en Alemania y Japón, que estaban bajo ocupación y gobierno militar estadounidense y donde el poder de Estados Unidos era por ello más fuerte, la influencia de las ideas keynesianas en el diseño de políticas fue mucho más débil que en Francia e Italia, que solo estaban sujetos a la asesoría estadounidense como receptores de una ayuda sustancial de Estados Unidos? Para ayudar a explicar esta paradoja deseo proponer una hipótesis que debe ser comprobada por la investigación de archivos, pero que, como participante activo en esos acontecimientos, pienso que es correcta.

Al final de la Segunda Guerra Mundial, los keynesianos estadounidenses formaban un grupo cohesionado, combativo e influyente, aunque, como ya señalé, también muy asediado. Tenían como base diversos organismos del gobierno en Washington y un número todavía muy pequeño de las principales universidades. En el gobierno, esos economistas keynesianos tenían influencia en materia de asesoría pero no en cargos administrativos directos, de acuerdo con el aforismo de Washington: los economistas deben “estar a disposición y no al mando”.

Cuando el gobierno estadounidense fue súbitamente llamado a improvisar un aparato de gobierno militar en Alemania y Japón, en los altos cargos se nombró a oficiales del ejército y hombres de negocios experimentados, banqueros, abogados y otro tipo de administradores. Estos grupos no habían sido convertidos al keynesianismo y tendían a serle hostiles en la medida en que tenían una opinión al respecto. (En los países ocupados por el ejército —Alemania en particular— hubo a menudo conflicto entre los administradores de alto nivel y los asesores keynesianos dentro del gobierno militar estadounidense.) Por el contrario, en los demás países los altos cargos disponibles para los estadounidenses eran los de asesores económicos de los gobiernos aliados, y se otorgaron a los keynesianos estadounidenses, que por tanto tenían prácticamente la última palabra en la política económica que Estados Unidos trazaba para la administración local. Por ello, los

keynesianos estadounidenses fueron más influyentes en los países donde Estados Unidos tenía menos poder y lo ejercía indirectamente, a través de asesores, y no directamente, por medio de administradores directos.

RESUMEN

Después de la Segunda Guerra Mundial, los keynesianos estadounidenses se abalanzaron sobre los empleos de asesoría en el extranjero cuando su país victorioso trabajó para reconstruir las economías destruidas por la guerra. Tuvieron éxito en difundir el evangelio, pero dejaron desprotegido el frente doméstico.

After World War II, U.S. Keynesians flocked to advisory jobs abroad as a victorious America worked to rebuild war-torn economies. They succeeded in spreading the gospel, but left the home-front unprotected.