

# Galbraith y Hirschman: el poder y las pasiones

Título: La anatomía del poder

Autor: John Kenneth Galbraith

Edición: Ariel, Barcelona, 2013

Título: Las pasiones y los intereses

Autor: Albert O. Hirschman

Edición: Capitán Swing, Madrid, 2014

Antonio NOGUEIRA CENTENERA

Universidad Complutense de Madrid

La reedición en español de ambos títulos permite volver a encontrarnos con John Kenneth Galbraith (1908-2006) y Albert O. Hirschman (1915-2012): dos significativos autores cuya contribución teórica se mantuvo al margen de la economía neoclásica convencional. La difusión de ideas económicas que alcanzan un alto influjo político fue una cuestión en la que coincidieron uno y otro economista durante sus dilatadas trayectorias académicas. En concreto, el triunfo del keynesianismo en Estados Unidos fue abordado por Galbraith en “Cómo llegó Keynes a América” - editado en *Economics, peace and laughter* (1971) - donde explicaba de primera mano el éxito de la *Teoría general* entre los funcionarios del New Deal, los jóvenes economistas graduados en Harvard y los hombres de negocios afines al presidente Roosevelt; mientras que Hirschman - en “Cómo se difundió a Keynes desde Estados Unidos” (1988) - veía la otra cara de la moneda, al sostener que al pensamiento de Keynes le ocurría lo mismo que a la doctrina del libre comercio nacida tras la derogación de las “Corn Laws” de Gran Bretaña en 1846: el pensamiento económico imperante en naciones con prestigio militar e industrial, y en consecuencia exportable, encontraba sin embargo serias resistencias fuera de sus fronteras, e incluso alcanzaba una rápida oposición en su lugar de origen.

Acerca de *La anatomía del poder* (1983), se trata de un título adscrito a una década especialmente prolífica del economista de origen canadiense, a pesar de publicarse en plena era conservadora de Ronald Reagan, por la cual Galbraith mantenía una profunda aversión. Junto a *Naciones ricas, naciones pobres* (1983), *A View From the Stand* (1986), *Historia de la Economía* (1987) y *Capitalismo, comunismo y coexistencia* (1988) - un diálogo con el economista reformista ruso Stanislav Menshikov sobre las relaciones entre EE.UU. y la URSS - vendió en aquel periodo más de 1,3 millones de ejemplares, según su biógrafo Richard Parker.

En realidad, el poder - que Galbraith conocía bien, tras haber sido en la Segunda Guerra Mundial director de la Oficina de Control de Precios y más adelante embajador en India, así como consejero de los presidentes Kennedy y Johnson - fue un tema recurrente en su bibliografía. No en vano tituló su discurso de aceptación en 1972 como presidente de la American Economics Association “El poder y el economista útil”. Él siempre pretendió en sus escritos, con mejor o peor fortuna, que el poder desempeñase un papel importante en el conjunto de las motivaciones económicas, tal como confesara en una larga entrevista televisiva en 1986 para la Universidad de Berkeley, donde había alcanzado su doctorado en Economía Agrícola en 1934.

En el libro, Galbraith hace suya la definición de Max Weber acerca del poder («la posibilidad de imponer la propia voluntad al comportamiento de otras personas») para establecer, de su propio cuño, tres tipos de dominio: el poder *condigno* (el que obtiene sumisión imponiendo condiciones desagradables o gravosas); el poder *compensatorio* (el cual logra obediencia a través de una recompensa afirmativa) y el poder *condicionado* (el que se ejercita modificando la creencia por medio de la persuasión, la educación o el compromiso social). Este último será esencial, dice, para el funcionamiento de la economía y la sociedad contemporánea.

A continuación, el autor señala los atributos que permiten diferenciar quién tiene poder de quienes suelen, al contrario, estar sometidos: la *personalidad* (aspecto físico, inteligencia, faci-

lidad de palabra, certidumbre moral, etc.), la *propiedad* (la riqueza, que otorga autoridad) y la *organización* (la fuente presente más importante de poder).

En un ejercicio que va desde el precapitalismo de los siglos XII y XIII hasta el desarrollo de las vigentes compañías multinacionales - pasando por el nacimiento del mercantilismo o la Revolución Industrial comenzada a fines del XVIII - Galbraith procura demostrar que la evolución de Occidente se ha caracterizado más bien por convertirse en una lucha por la conquista del poder, con dominadores y dominados por medio, donde se han combinado gradualmente tales atributos con esa triada del poder descrita; un proceso histórico en el que participaron con sus dictámenes, entre otros protagonistas, los filósofos sociales y los economistas políticos más distinguidos.

Los entresijos del poder en el gobierno, la milicia y la prensa son objeto de atención asimismo en esta obra de Galbraith. Del poder gubernamental - como destacado miembro de la Administración demócrata - señala que la personalidad del presidente en Norteamérica «continúa siendo de indudable importancia, aunque es considerablemente menos decisiva de lo que de ordinario se pregona e imagina». Respecto del ejército - al que desafió en público a raíz de la crisis de Vietnam - denuncia que los civiles «al enfrentarse a las actitudes fuertemente condicionadas del estamento militar, han cedido a ellas. Desean que se les considere honrados, decididos, heroicos y por lo demás conformes a la condicionada virtud militar». Y del poder de los medios de comunicación - tras su experiencia como editor en *Fortune* - destaca que «el reportero, locutor o comentarista se halla sometido a atención y constreñimiento por parte de la organización, aunque tal vez lo niegue en momentos de autoestima».

En cualquier caso, Galbraith asegura que la finalidad del libro no es emitir juicio alguno sobre el ejercicio del poder (salvo quizá en el asunto militar), considerando que del ejercicio del poder -al igual que en ausencia del mismo- puede derivarse sufrimiento, indignidad e infelicidad. Lo que pretende es que el lector conozca la naturaleza y la estructura del poder a lo largo del tiempo, atendiendo a sus fuentes e instrumentos, además de advertir en nuestros días la sutileza del que denomina poder *condicionado* pues «solemos ser ignorantes de su ejercicio, porque creemos responder a una creencia aparentemente normal, a una virtud aparentemente natural y aceptada».

En 1977, cinco años antes de *La anatomía del poder*, Albert O. Hirschman publicaba *Las pasiones y los intereses*, un ensayo de historia del pensamiento económico con el revelador subtítulo: “Argumentos a favor del capitalismo antes de su triunfo”. *Las pasiones y los intereses*, al que Hirschman dedicó un lustro, se encuentra a mitad de camino de su producción dedicada a los problemas de Latinoamérica - *La estrategia del desarrollo económico* (1961), *Estudios sobre política económica en América Latina (en ruta hacia el progreso)* (1964)- y sus análisis relacionados con el pensamiento social norteamericano - *Retóricas de la intransigencia* (1991) y otros.

El economista berlinés descendiente de judíos - sobreviviente a las turbulencias del siglo XX europeo- se interroga aquí en relación a la incapacidad de la ciencia social contemporánea «para arrojar luz sobre las consecuencias políticas del crecimiento económico y, tal vez en mayor medida, en los tan a menudo calamitosos correlatos políticos del crecimiento económico», sospechando que tales conexiones debieron ser abundantes en los siglos XVII y XVIII, etapa previa a la expansión que vendría después.

Hirschman examina el proceso científico que condujo en la Edad Moderna al establecimiento del concepto de “interés”- en detrimento de la más denostada idea de “pasión” - a la hora de justificar las actividades comerciales y bancarias, lucrativas en suma. Pese a una inicial reticencia (Spinoza, Halifax, Shaftesbury), el nuevo paradigma triunfó por su predictibilidad y constancia, teniendo como principales heraldos a Montesquieu, James Steuart y John Millar. Para Montesquieu - partidario del *doux commerce* - el interés privado queda protegido de las arremetidas del Estado gracias a la letra de cambio; Steuart observa en el interés una pieza clave de la “relojería económica”; y Millar ve en éste la herramienta colectiva que combate la opresión y la mala administración. Empero, los fisiócratas, y en mayor grado Adam Smith, lanzarán un jarro de agua fría a las expectativas depositadas en el modelo. Smith - escéptico de que sólo el co-

mercio fuese garante frente al despotismo - iba más allá que sus predecesores ya que, al decir de Hirschman, el filósofo escocés «no pensaba que el común de los mortales fuera tan complicado: su principal preocupación era la subsistencia y la mejora material, generalmente como fines en sí mismos... De ahí que careciera de pasiones o bien sus pasiones pudieran satisfacerse con la persecución de los intereses». Smith terminó ganando la partida a las especulaciones de Montesquieu y Steuart. El advenimiento de la Revolución Francesa y las guerras napoleónicas, indica Hirschman, hicieron el resto.

El desarraigo de millones de personas empobrecidas a partir de la época decimonónica permitió que las pasiones volvieran por sus fueros. Ante la duradera incertidumbre, el autor asevera que «la difusión de las formas capitalistas debió mucho a una igualmente desesperada búsqueda de una manera de evitar la ruina de la sociedad, amenaza permanente a la sazón a causa de la precaria disposición del orden interno y externo».

Porque lo que Hirschman deja claro al final de *Las pasiones y los intereses* es su propósito de aplicar la máxima de Santayana («quienes desconocen el pasado se condenan a repetirlo») no únicamente a la historia de los acontecimientos, sino también a la historia de las ideas, puesto que «circunstancias vagamente similares en dos puntos del tiempo diferentes y tal vez distantes pueden muy bien suscitar respuestas ideológicas idénticas e idénticamente erróneas si se ha olvidado el episodio anterior previo»; de ahí su enojo por la estereotipada defensa que hizo Keynes del capitalismo en su obra principal, o a causa de la interpretación schumpeteriana respecto de las motivaciones imperialistas dentro de la economía de mercado.

En conclusión, con motivo de la reaparición de los dos textos, acaso pudiera pensarse que Galbraith - quien, al igual que Hirschman, creó una terminología que reflejaba con éxito determinados procesos sociales - estuviera de acuerdo con la afirmación de éste en su libro reseñado acerca del rol de la historia de las ideas, a la cual no se la podrá pedir que resuelva los problemas, aunque sí que eleve el nivel del debate.