

GALBRAITH, J.K. (1992): LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN. 3ª ed., Ariel, Barcelona.

Cap. 2. El carácter social de la satisfacción. Una visión de conjunto.

En Estados Unidos, en años recientes, se ha prestado una atención muy pertinente en la expresión literaria y política a la decepcionante cantidad de individuos y familias que son muy pobres. En 1989, el 12,8 % de la población del país, jóvenes y viejos, vivía por debajo del nivel de pobreza de 12.674 dólares por familia de cuatro miembros, perteneciendo la mayoría de esas familias a grupos minoritarios. Hay graves problemas sociales, de cumplimiento de la ley, de drogas, de vivienda y de salud que se derivan de la concentración de estos desdichados en los centros urbanos y, aunque menos visiblemente, en las zonas mineras, industriales y agrícolas en decadencia o difuntas, sobre todo en la meseta de los Apalaches, la otrora populosa cordillera próxima al litoral oriental del país.

El número mucho mayor de norteamericanos que viven bastante por encima del nivel de pobreza, y el número considerable de los que viven en un relativo bienestar, han provocado, por otra parte, muchos menos comentarios. Así, en 1988, el 1 % formado por los grupos familiares más ricos tuvo una renta media anual de 617.000 dólares y controló el 13,5 % de los ingresos antes de impuestos, y un 20 % vivió en condiciones de cierto desahogo con unos ingresos de al menos 50.000 dólares al año. Les correspondió el 51,8 % de la renta total antes de impuestos.¹

Esta última renta, o gran parte de ella, está a su vez relativamente garantizada por una serie de refuerzos públicos y privados: fondos de pensiones, Seguridad Social, servicios médicos con apoyo y patrocinio público y privado, sostenimiento de las rentas agrarias y carísimas garantías frente a la quiebra de las instituciones financieras, los bancos y las ahora tan famosas cajas de ahorro.

El papel sustancial del Estado en la subvención de este bienestar merece algo más que un comentario de pasada. Cuando se trata de los empobrecidos (punto sobre el que volveré), la ayuda y el subsidio del gobierno resultan sumamente sospechosos en cuanto a su necesidad y a la eficacia de su administración a causa de sus efectos adversos sobre la moral y el espíritu de trabajo. Esto no reza, sin embargo, en el caso del apoyo público a quienes gozan de un relativo bienestar. No se considera que perjudiquen al ciudadano las pensiones de la Seguridad Social presentes o futuras, ni como depositante, el que se le salve de la quiebra a un banco. Los relativamente opulentos pueden soportar los efectos morales adversos de los subsidios y ayudas del gobierno; pero los pobres no.

En el pasado, los afortunados económica y socialmente eran, como sabemos, una pequeña minoría, un pequeño grupúsculo que dominaba y gobernaba. Hoy representan una mayoría aunque, como ya se ha dicho, una mayoría no de todos los ciudadanos sino de los que realmente votan. Es preciso y oportuno hacer mención a los que se hallan en esa situación y que responden en las urnas. Les llamaremos la Mayoría Satisfecha, la Mayoría Electoral Satisfecha o, en una visión más amplia, la Cultura de la Satisfacción. Hay que insistir, porque es así, en que esto no significa que sean una mayoría de todos los que tienen derecho a votar. Gobiernan bajo el cómodo abrigo de la democracia, una

¹ Estas cifras sólo las redujeron muy modestamente los impuestos. La cuota después de impuestos del 1 % superior fue el 12,8 %; la de los de 50.000 dólares el 49,8 %. Véase *el Greenbook* del Committee on Ways and Means de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, pp. 1308-1309.

democracia en la que no participan los menos afortunados. Tampoco significa (un punto importantísimo) que por estar satisfechos se estén callados. Pueden estar, como ahora, cuando este libro va a imprimirse, muy enfadados y expresivos respecto a lo que parece perturbar su estado de autosatisfacción.

Aunque la renta defina, en términos generales, a la mayoría satisfecha, nadie debería suponer que esa mayoría sea profesional o socialmente homogénea. Incluye a las personas que dirigen las grandes empresas financieras e industriales y a sus mandos medios y superiores, a los hombres y mujeres de negocios independientes y a los empleados subalternos cuyos ingresos estén más o menos garantizados. También incluye a la importante población (abogados, médicos, ingenieros científicos, contables y muchos otros, sin excluir a periodistas y profesores) que forma la moderna clase profesional. Asimismo hay un número apreciable, aunque decreciente, de quienes eran llamados en otros tiempos proletarios, los individuos con oficios diversos cuyos salarios se ven hoy, con cierta frecuencia, complementados por los de una esposa diligente. A ellos, como a otros de familias con salarios dobles, la vida les resulta razonablemente segura.

Están además los agricultores que, aunque fuesen en otros tiempos una comunidad muy descontenta, están hoy, si cuentan con el soporte del apoyo gubernamental a los precios, muy bien remunerados.² También en este caso predomina, aunque no sea universal, un sentimiento de satisfacción. Están, por último, y su número crece con rapidez, los ancianos que viven de jubilaciones o de otras asignaciones, quienes disponen, para los años que les quedan de vida, de una provisión financiera adecuada o, en ciertos casos, abundante.

Nada de esto sugiere la ausencia de una constante aspiración personal ni la unanimidad de la opinión política. A muchos que les va bien, quieren que les vaya mejor. Muchos que tienen suficiente, desean tener más. Muchos que viven con desahogo, se oponen enérgicamente a lo que pueda poner en peligro su comodidad. Lo importante es que no hay dudas personales sobre su situación actual. La mayoría satisfecha considera que el futuro está efectivamente sometido a su control personal. Sus iras sólo se hacen patentes -y pueden llegar a serlo mucho, ciertamente cuando hay una amenaza o posible amenaza a su bienestar presente y futuro; cuando el gobierno y los que parecen tener menos méritos, impiden que se satisfagan sus necesidades o exigencias, o amenazan con hacerlo. Y en especial, si tal acción implica mayores impuestos.

En cuanto a la actitud política, hay una minoría, nada pequeña en número, a la que le preocupa, por encima de su satisfacción personal, la situación de los que no participan del relativo bienestar. O que ve los peligros más lejanos que acarrearán el concentrarse en la comodidad individual a corto plazo. El idealismo y la previsión no han muerto; por el contrario, su expresión es la forma más acreditada de discurso social. Aunque el interés propio actúe a menudo, como ya veremos, bajo una cobertura formal de preocupación social, gran parte de la preocupación social tiene una motivación auténtica y generosa.

Sin embargo, el propio interés es, naturalmente, el impulso dominante de la mayoría satisfecha, lo que en realidad la controla. Esto resulta evidente cuando el tema es una intervención pública en beneficio de los que no pertenecen a esa mayoría electoral. Para que esta medida sea eficaz ha de sufragarse indefectiblemente con dinero público. En consecuencia, se la hace objeto de un ataque sistemático basado en elevados principios, aunque su falsedad resulte a veces bastante visible. Volveremos sobre ello.

² «La renta media en 1988 de los hogares de productores agrícolas fue de 33.535 dólares frente a los 34.017 dólares de todos los hogares norteamericanos. Pero el 5 % de los hogares de productores agrícolas tenía rentas superiores a los 100.000 dólares frente al 3,2 % de todos los hogares estadounidenses.» *Agriculture Income and Finance: Situation and Outlook Report* (Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture Economic Research Service, mayo 1990), p. 26.

La actuación del gobierno de Estados Unidos tanto en política nacional como exterior ha recibido muchas críticas en el pasado reciente. Esta actuación deficiente se ha atribuido en gran medida a la incapacidad, la incompetencia o la conducta perversa en general de políticos y dirigentes concretos. Se ha mencionado mucho a ese respecto al señor Reagan y su ya admitida despreocupación intelectual y administrativa, y al señor Bush, con su amor a los viajes y su fe en la oratoria como instrumento primordial de actuación interna.

Se ha criticado de forma similar a dirigentes y miembros del Congreso y, aunque con menos estridencia, a los gobernadores y otros políticos de todo el país.

Esta crítica, o gran parte de ella, es errónea o, en el mejor de los casos, políticamente superficial. El gobierno de Estados Unidos ha sido en años recientes un reflejo válido de las preferencias económicas y sociales de la mayoría de los votantes: la mayoría electoral. Hay que decir y destacar en defensa de Ronald Reagan y George Bush como presidentes, que ambos fueron, o son, fieles representantes del electorado que los eligió. Atribuimos a los políticos lo que debería atribuirse a la comunidad a la que sirven.

La primera característica, y la más generalizada, de la mayoría satisfecha es su afirmación de que los que la componen están recibiendo lo que se merecen en justicia. Lo que sus miembros individuales aspiran a tener y disfrutar es el producto de su esfuerzo, su inteligencia y su virtud personales. La buena fortuna se gana o es recompensa al mérito y, en consecuencia, la equidad no justifica ninguna actuación que la menoscabe o que reduzca lo que se disfruta o podría disfrutarse. La reacción habitual a semejante acción es la indignación o, como se ha indicado, la ira contra lo que usurpa aquello que tan claramente se merece.

Tal como se ha indicado, habrá individuos (antes solían ser los que habían heredado lo que tenían) que estarán menos seguros de merecer su relativa buena suerte. Y serán más numerosos los intelectuales, periodistas, disidentes profesionales y otras voces que manifestarán simpatías por los marginados y preocupación por el futuro, con frecuencia desde posiciones de relativo bienestar personal. El resultado será un esfuerzo político y una agitación contrarios a los objetivos y preferencias de los satisfechos. Como ya he dicho, no es pequeño el número de los motivados por estas ideas, pero no constituyen una amenaza seria para la mayoría electoral. Todo lo contrario, con su discrepancia dan un agradable aire de democracia a la posición dominante de los afortunados. Demuestran con su actitud elocuente que «la democracia funciona». Los progresistas en Estados Unidos y los políticos y portavoces laboristas en Gran Bretaña son, en realidad, vitales en ese sentido. Sus escritos y su retórica dan esperanzas a los excluidos y garantizan, al menos, que no son marginados a la par que ignorados.

También surge en defensa de la satisfacción una doctrina económica y social sumamente conveniente, que es en parte antigua y en parte moderna. Como ya se verá, lo que otrora justificaba la posición de la minoría -un puñado de aristócratas o capitalistas- se ha convertido ahora en la defensa favorita de los numerosos satisfechos.

La segunda característica de la mayoría satisfecha, menos consciente pero de suma importancia, y que ya hemos mencionado, es su actitud hacia el tiempo. Sintetizando al máximo, siempre prefiere la no actuación gubernamental, aun a riesgo de que las consecuencias pudieran ser alarmantes a largo plazo. La razón es bastante evidente. El largo plazo puede no llegar; ésa es la cómoda y frecuente creencia. Y una razón más decisiva e importante: el coste de la actuación de hoy recae o podía recaer sobre la comunidad privilegiada; podrían subir los impuestos. Los beneficios a largo plazo muy bien pueden ser para que los disfruten otros. En cualquier caso, la tranquila teología del *laissez faire* sostiene que, al final, todo saldrá bien.

También habrá aquí voces disonantes. Se escucharán, y con frecuencia se respetarán, pero no hasta el punto de la acción. Para la mayoría satisfecha la lógica de la no intervención es ineludible. Por ejemplo, desde hace muchos años existe en el nordeste de Estados Unidos una preocupación, que se extiende hasta el Canadá, por la lluvia ácida provocada por emisiones sulfurosas de las plantas eléctricas del Medio Oeste. Es cosa sabida que los efectos a largo plazo serán sumamente perniciosos para el medio ambiente, para la industria del ocio, para la industria forestal, para los productores de jarabe de arce, para el bienestar de la zona y la salud de sus habitantes. El coste para las empresas eléctricas y para sus consumidores será inmediato y concreto, mientras que el beneficio ecológico a largo plazo será difuso, inseguro y discutible en cuanto a la incidencia específica. De ahí la política seguida, por los satisfechos. No niega el problema porque ya no es posible; lo que hace es aplazar la actuación. Propone, visiblemente, más investigación, lo que muy a menudo dota a la no actuación de una aureola tranquilizadora y honorable desde el punto de vista intelectual. En el peor de los casos, recomienda que se cree una comisión, cuya función sería analizar el problema y proponer actuaciones o quizá posponerlas. A veces se da el caso aún peor de una actuación limitada, simbólica quizá. Otras amenazas ecológicas a largo plazo (el calentamiento del globo y la desaparición de la capa de ozono) provocan una reacción similar.

Otro, ejemplo del papel del tiempo se ve en las actitudes hacia lo que se llama, con una expresión bastante pomposa, la infraestructura económica de Estados Unidos: sus autopistas, puentes, aeropuertos, transporte público y otros. Hoy es opinión generalizada que no cubren ni mucho menos las necesidades futuras ni siquiera las normas actuales de seguridad. Hay, sin embargo, una oposición firme y eficaz a gastos y nuevas inversiones en este sector. De nuevo la misma razón, tan convincente: los impuestos y costes actuales son específicos; el beneficio futuro, difuso. Se beneficiarán individuos posteriores y distintos; ¿por qué pagar por personas desconocidas? Se trata, otra vez más, de la insistencia fácilmente comprensible en la no intervención y en librarse así del coste actual. La satisfacción demuestra ejercer aquí una influencia social creciente, más decisiva que en el pasado. La red de autopistas interestatales, las carreteras generales, los aeropuertos, puede que hasta los hospitales y las escuelas de una época anterior y económicamente mucho más austera pero en la que los votantes favorecidos eran muchísimos menos, no podrían construirse hoy.

La preferencia por el beneficio a corto plazo quedó plasmada espectacularmente en la década de los ochenta, como se explicará más adelante, en los continuos déficit presupuestarios de Estados Unidos y en los déficit relacionados y resultantes de la balanza comercial. El coste potencial para la comunidad electoral favorecida fue aquí sumamente específico. Reducir el déficit exigía más impuestos o una reducción de los gastos, incluidos los importantes para los satisfechos. Los beneficios lejanos parecían, predeciblemente, difusos e inciertos en cuanto al efecto. Nadie puede poner en duda una vez más que los presidentes Reagan y Bush tuvieron o tienen una reacción muy en consonancia con sus electores en esta cuestión. Aunque ha sido inevitable criticar su actuación, o su inactividad, su sensibilidad para apreciar lo que queman sus partidarios políticamente decisivos ha sido impecable.

Una tercera característica de quienes disfrutaban de una situación desahogada es su visión sumamente selectiva del papel del Estado. Hablando vulgar y superficialmente, el Estado es visto como una carga; ninguna declaración política de los tiempos modernos ha sido tan frecuentemente reiterada ni tan ardorosamente aplaudida como la Necesidad de «quitar el Estado de las espaldas de la gente». Ni el albatros que le colgaron al cuello al viejo marinero sus compañeros de navegación en el célebre poema de Coleridge era una carga

tan agobiante. La necesidad de aligerar o eliminar esta carga y con ello, agradablemente, los impuestos correspondientes es artículo de fe absoluto para la mayoría satisfecha.

Pero aunque en general se haya considerado al gobierno como una carga, ha habido, como se verá, costosas y significativas excepciones a esta amplia condena. Se han excluido de la crítica, claro, las pensiones profesionales, los servicios médicos de las categorías de ingreso superiores, el sostén de las rentas agrarias y las garantías financieras para los depositantes de bancos y cajas de ahorro en quiebra. Son firmes pilares del bienestar y la seguridad de la mayoría satisfecha. Nadie soñaría con atacarlos, ni siquiera marginalmente, en ninguna contienda electoral.

También se han favorecido específicamente los gastos militares, a pesar de su magnitud y sus opresivos efectos fiscales. Y se ha hecho por tres razones. Estos gastos, tal como se reflejan en la economía en sueldos, salarios, beneficios empresariales y subsidios diversos institucionales y para la investigación, sirven para mantener o aumentar los ingresos de un considerable segmento de la mayoría electoral satisfecha. El gasto en armamento, a diferencia, por ejemplo, del gasto en ayudas a los pobres de las ciudades recompensa a una muy acomodada clientela electoral.

Más importantes, quizá, los gastos militares, así como los de las operaciones relacionadas con la CIA y, en grado decreciente, del Departamento de Estado, han sido vistos en el pasado como protección vital contra la más seria amenaza percibida a la continuidad de la satisfacción y el bienestar. Una amenaza que procedía del comunismo, que ponía en peligro de un modo claro y directo, aunque remoto, la vida económica y las recompensas de los acomodados. Este temor, a su vez, elevado a veces al grado de paranoia clínica, ha garantizado el apoyo al aparato militar. Y los progresistas se han sentido tan obligados como los conservadores, dado su compromiso personal con la libertad y los derechos humanos, a demostrar con su apoyo a los gastos de defensa que no eran «blandos con el comunismo».

El foco natural de preocupación era la Unión Soviética y sus, en otros tiempos aparentemente leales, satélites de Europa del Este. El miedo a la capacidad nada desdeñable de los soviéticos en producción y tecnología militares proporcionó la principal base de apoyo a los gastos militares estadounidenses. Pero la alarma era geográficamente amplia. Justificó gastos y acciones militares contra amenazas tan improbables como las de Angola, Afganistán, Etiopía, Granada, El Salvador, Nicaragua y, masiva, trágica y costosísimamente, de Vietnam. Sólo la China comunista quedó exenta, a partir de principios de la década de los setenta, de que se la considerase una fuente de temor y de preocupación. Al volverse contra la Unión Soviética y perdonársela su antiguo papel en Corea y en Vietnam, se convirtió en bastión honorario de la democracia y de la libre empresa, papel en el que sustancialmente permanece, no obstante las últimas acciones represivas.

La razón última de que los gastos militares hayan seguido teniendo un tratamiento privilegiado es la capacidad de autoconservación del propio sistema militar y armamentista: su control del armamento que ha de producir, las misiones para las que tiene que estar preparado y, en una medida sustancial, los fondos que recibe y gasta.

Hasta la segunda guerra mundial, los que ocupaban una posición privilegiada en Estados Unidos, y el partido republicano en especial, se oponían a los gastos militares, igual que a todo gasto público. A partir de entonces, la presunta amenaza comunista mundial, como se denominó frecuentemente, produjo un cambio decisivo: los razonablemente preocupados por su propia situación económica se convirtieron en los defensores más enérgicos de las más pródigas inversiones militares. Al desplomarse el

comunismo, se plantea un curioso interrogante respecto a cuál será ahora la actitud de los satisfechos. No hay duda, sin embargo, de que el entramado militar, público y privado, seguirá reclamando, apoyándose en su propia autoridad, una cuota importante del apoyo financiero que antes recibía.

Tales son las excepciones que hace la mayoría satisfecha a su condena general del Estado como una carga. El gasto social favorable a los afortunados, el rescate financiero, el gasto militar y, por supuesto, los pagos de intereses constituyen, con mucho, la parte más sustancial del presupuesto del Estado y la que ha experimentado, con gran diferencia, en fechas recientes, mayor incremento. Lo que queda -gastos para ayuda social, viviendas baratas, servicios médicos para los sin ellos desvalidos, enseñanza pública y las diversas necesidades de los grandes barrios pobres- es lo que hoy se considera como la carga del Estado. Es únicamente lo que sirve a los intereses de los que no pertenecen a la mayoría satisfecha; es, ineludiblemente, lo que ayuda a los pobres. En esto, de nuevo el señor Reagan demostró, y el señor Bush demuestra ahora, una sutil y aguda sensibilidad hacia su electorado. Y lo mismo respecto a otra tendencia de la mayoría satisfecha.

La última característica a mencionar y destacar aquí es la tolerancia que muestran los satisfechos respecto a las grandes diferencias de ingresos. Estas diferencias han sido ya indicadas, lo mismo que el hecho de que la disparidad no sea motivo de serios conflictos. Se respeta aquí una convención general bastante plausible: el coste de la prevención de cualquier ataque a la propia renta es la tolerancia de una mayor cuantía para otros. La indignación ante la redistribución del ingreso de los muy ricos, inevitablemente mediante impuestos, y su defensa, abre la puerta a la consideración de impuestos más altos para los de posición desahogada aunque menos acaudalados. Esto resulta especialmente amenazador dada la situación y las posibles exigencias del sector menos favorecido de la población. Cualquier protesta airada de la mitad afortunada sólo podría centrar la atención en la situación muchísimo peor de la mitad inferior. La opulencia esplendorosa de los muy ricos es el precio que paga la mayoría electoral satisfecha para poder retener lo que es menos pero que está muy bien de todos modos. Y esta tolerancia de los muy afortunados, se afirma, podría tener una sólida ventaja social: «Para ayudar a la clase media y a los pobres, se deben reducir los impuestos de los ricos.»³

La medida económica más famosa de Ronald Reagan, quizá dejando aparte la aceptación del déficit presupuestario correspondiente, fue el alivio de la presión fiscal a los muy acaudalados. El tipo marginal de los muy ricos fue reducido en 1981 de una tasa nominal del 70 al 50 %; luego, con la reforma fiscal de 1986, el tipo bajó al 28 %, aunque esto quedara parcialmente compensado por otros cambios fiscales. El resultado fue un generoso crecimiento de la renta después de impuestos para las categorías de renta más altas. Parece que no cabe duda de que el señor Reagan obró en parte motivado por el recuerdo presuntamente doloroso de las cargas fiscales sobre su sueldo en Hollywood. También influyeron en él las ideas económicas adoptadas para justificar la reducción de los impuestos de los muy ricos, vulgarmente, la teoría de que si se alimenta al caballo generosamente con avena, algunos granos caerán en el camino para los gorriones. Pero estaba también presente, una vez más, la conciencia de lo que quería la mayoría de sus votantes y un Congreso en consonancia. Este electorado aceptó que se favoreciese a los muy ricos a cambio de protección para sí mismo.

³ George Gilder, *Wealth and Poverty* (Nueva York: Basic Books, 1981), p. 188. Lo cita Kevin Phillips en *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath* (Nueva York: Random House, 1990), p. 62.

Vemos, en resumen, que mucho de lo que se ha atribuido en estos últimos años a la ideología, idiosincrasia o error de liderazgo político tiene hondas raíces en la forma de gobierno norteamericana. Se ha dicho, con frecuencia, en alabanza de Ronald Reagan como presidente, que les dio a los americanos un sentimiento positivo de sí mismos. Esta alabanza está plenamente justificada respecto a la gente que lo votó, y hasta puede que respecto a ese número nada desdeñable de los que, aunque no lo votasen, aprobaron en silencio los muy tangibles efectos de esa política fiscal.

En Estados Unidos, en el pasado, con gobiernos de uno u otro de los grandes partidos, eran muchos los que experimentaban una cierta sensación de desasosiego, de mala conciencia y de incomodidad al contemplar a aquellos que no compartían la buena suerte de los afortunados. De Ronald Reagan no emanaba ningún sentimiento de este género; los norteamericanos estaban siendo recompensados porque se lo tenían bien merecido. Si algunos no participaban, era por su propia torpeza o porque no querían. Así como alguna vez fue privilegio de los franceses, ricos o pobres, dormir bajo los puentes, ahora todo americano tenía el derecho inalienable de dormir en la acera sobre las rejillas de ventilación. Quizá no fuese la realidad, pero era el guión que había decidido el presidente. Y Ronald Reagan lo había ensayado muy bien basándose en su larga y notable formación teatral, no por su realidad, no por su verdad, sino, como si fuese una película o un anuncio de televisión, por su poder de atracción. Y éste era grande. Permitía a los norteamericanos eludir su conciencia y sus preocupaciones sociales y sentirse gratamente satisfechos de sí mismos.

No todos podían sentirse así, desde luego, ni siquiera necesariamente, una mayoría de los ciudadanos en edad de votar. Y había una circunstancia más, socialmente un tanto amarga, que se ha pasado oportunamente por alto: que el desahogo y el bienestar económico de la mayoría satisfecha estaban siendo sostenidos y fomentados por la presencia en la economía moderna de una clase numerosa, sumamente útil, esencial incluso, que no participa de la agradable existencia de la comunidad favorecida. Paso a examinar ahora el carácter y los servicios de esta clase, que aquí se denomina Subclase Funcional.