

## ENSAYO

### ACERCA DE LA RIQUEZA Y LA POBREZA\*

George Gilder \*\*

Desde que fuera publicado el año 1981, *Wealth and Poverty* se convirtió en un suceso editorial y fue considerado como un himno al capitalismo, que recoge con entusiasmo y lucidez las ventajas de la libertad económica y los principios básicos de la sociedad libre. La verdadera riqueza, dice el autor, no está en la capacidad adquisitiva de un país, sino en su capacidad para invertir y producir bienes consumibles en el futuro. Radica, en efecto, en la iniciativa, en la creatividad y en el trabajo de sus empresarios, quienes son esencialmente generadores de riqueza.

Gilder se propone mostrar el origen de la pobreza. La falta de oportunidades, la educación, la pertenencia a una raza o nacionalidad no son causa o determinante de pobreza. La clave para comprender la pobreza estaría en la actitud hacia el trabajo y el futuro y en la estructura familiar. Las reflexiones del autor sobre la riqueza y la pobreza están completamente al margen de las inhibiciones y culpas que a menudo bloquean el análisis del tema.

#### La Naturaleza de la Riqueza

¿Es rica Arabia Saudita? ¿Es musulmana la Meca?, podría replicarse. Con un tercio de las reservas petroleras mundiales conocidas en su subsuelo y con casi la mitad de la riqueza petrolera estimada del orbe (debido a que el petróleo saudita es mucho más barato de extraer que el de casi todas las restantes reservas conocidas), Arabia Saudita se halla a todas luces entre los Estados mejor dotados de la tierra. En efecto, los ingresos medibles y los bienes per cápita del reino árabe están a la zaga de sólo algunos otros diminutos reinos

\* Este trabajo reproduce íntegramente los capítulos 5 y 6 *The Nature of Wealth* y *The Nature of Poverty*, respectivamente del libro de George Gilder *Wealth and Poverty* (Basic Book, Inc. Publishers, New York, 1981. Fue traducido y se publica con la debida autorización.

\*\* Profesor de economía del *Lehrman Institute* y colaborador de *The Wall Street Journal* y *Harper's Magazine*.

petroleros y Estados semejantes. Si el mero ingreso y el poder de consumo constituyen una definición satisfactoria de la riqueza, Arabia Saudita estaría cerca de ser el país más rico del mundo.

Sin embargo, tal como sucede con muchos conceptos económicos evidentemente simples, la riqueza disimula bajo su brillante y untuosa superficie todo un enjambre de sorpresas. La riqueza de un país resulta ser una suma más escurridiza que el poder adquisitivo de sus ciudadanos o las reservas de sus recursos. En efecto, existe una interpretación a cuyo alero un poder adquisitivo excesivo constituye señal de pobreza inminente, sugiriendo su excesiva liquidez la ausencia de riqueza en sus formas más sólidas y difíciles de gastar. Un país —como Gran Bretaña o Arabia Saudita— cuyos ricos derrochan su dinero en llamativos despliegues probablemente tienen problemas: una plutocracia desenfrenada, un excesivo temor al futuro, un clima hostil a la empresa, una falta de oportunidades para invertir en verdaderos bienes de capital, capaces de producir un retorno con el correr de los años.

La riqueza consiste en bienes que auguran ingresos a futuro. Los chorros de dinero petrolero no se convierten en un bien perdurable de la nación hasta que puedan ser convertidos en una reserva de capital remunerativo —industrias, puertos, caminos, escuelas y capacidad laboral— que asegure un futuro económico para cuando se termine el crudo del subsuelo. Hace cuatrocientos años, España fue tan rica como lo es ahora Arabia Saudita; se vio anegada por un torrente de plata procedente de las minas de Potosí, situadas en sus colonias americanas. Pero España fracasó en acumular riqueza y pronto volvió a sumirse en sus antiguas melancolías mientras la industria triunfaba en regiones ostensiblemente más pobres de Europa.

Un país rico debe ser capaz tanto de ahorrar como de consumir. El ahorro a menudo es definido como consumo diferido. Pero depende de la inversión: la capacidad para producir bienes consumibles en fecha futura a la que ha sido postergado el consumo. El ahorro depende de poder adquirir algo al momento de retirar el depósito. Para un individuo eso suena fácil; después de todo, siempre debe haber algo que comprar. Pero para una nación, con muchos ahorranteres, la verdadera riqueza la constituye el trabajo duro, lo que requiere una producción de bienes prolongada y provechosa. El destino de Midas, que al solo toque convertía todo en oro hasta que no le quedó qué comer —como el destino de España, cuya flota depositó un El Dorado a las puertas de Cádiz—, demuestra que el ahorro no correspondido puede ser tan yermo e infecundo como el amor no correspondido.

En la actualidad, los ciudadanos sauditas pueden adquirir acciones de empresas productivas en otros países, y también pueden adquirir oro, yates, Rolls Royce, joyas, obras de arte y otros supuestos valores. El gobierno puede adquirir cañones y aviones e instalaciones portuarias. Pero Arabia Saudita misma sólo puede convertirse

en nación genuinamente rica si es capaz de convertir los transitorios torrentes de dinero del petróleo en bienes de capital en su propio suelo, con perspectiva de futuro. Los recursos materiales se convierten en riqueza durable sólo cuando son combinados con otros recursos en combinaciones provechosas.

Uno de los problemas de los saudíes es que tales combinaciones son extremadamente perecibles; las industrias tienen una mala vejez y son difíciles de trasladar. Los márgenes de utilidad suelen ser estrechos y tienden a disiparse en el camino hacia los reinos del desierto. El capital puede disolverse rápidamente en la medida que cambian las condiciones mundiales. Además, su valor depende de expectativas en relación al futuro. En un país políticamente inestable es difícil evocar las actitudes humanas —los compromisos y lealtad— de las cuales dependen los éxitos a largo plazo. Existe la constante tentación de tomar las ganancias del petróleo y correr a Suiza o a Wall Street.

La situación en Irán antes de 1979 era bastante similar. Los iraníes podían adquirir cualquier cosa, pero de algún modo, al llegar al país aquello que habían comprado parecía perderse. Los ahorros y las inversiones se derretían en consumo involuntario bajo el sol del desierto. Un Mercedes Benz era mucho más caro en Irán que en otra parte, pero sin caminos donde conducirlos valía menos que un viejo Ford en Pasadena. Industrias y torres de oficinas comenzaron a erguirse por sobre las arenas —siempre a un costo fabuloso— pero careciendo de teléfonos operables, o de secretarías eficientes, o de trabajadores alfabetizados, o de gerentes eficientes, los edificios insinuaban más bien monumentos industriales que una verdadera industria. Consultores altamente remunerados todavía atestatan los ricos países petroleros, pero con pasajes aéreos en sus bolsillos y escasa confianza en el futuro pueden costar más de lo que verdaderamente valen.

Tal vez los amos del petróleo del Levante tengan razón al enviar la mayor parte de su dinero al extranjero, con planes de seguirlo en caso de que surja una emergencia política o se seque la fuente de sus entradas. Son ricos, como lo fue Ozymando, pero sus naciones —Arabia Saudita y otros Estados similares— pueden no ser ricas, para hacer una importante distinción, y sus ciudadanos pueden estar viviendo en un espejismo de dinero.

El problema no es exclusivo del Medio Oriente. El Contralor General de Venezuela describió el mismo problema vivido por su país: "En muchos países, el ser rico es una consecuencia del esfuerzo y del trabajo de las personas. Cuando se hace algo se puede también administrarlo. La creación y administración de riqueza son parte de un proceso. Nosotros nunca tuvimos tal proceso. La riqueza salió de la tierra. Tenemos una consecuencia sin mediar una causa".<sup>1</sup>

1 Citado en Walter J. Levy, "Oil Policy and Opec Development Prospects", *Foreign Affairs*, Vol. 57, N° 2 (Invierno 1978/1979), p. 300.

La pregunta es ¿cuál es la verdadera riqueza, la consecuencia, poseída por los países ricos en petróleo como Arabia Saudita, o la causa, manifestada durante siglos —para citar un ejemplo— por islas yermas como Japón o Gran Bretaña, y ahora por Hong Kong y Taiwán? La pregunta cobra importancia mayúscula en la medida en que Gran Bretaña penetra en su legado de petróleo del Mar del Norte y amenaza con malbaratarlo. ¿Será ese petróleo más tarde considerado una maldición velada, que evitó a Inglaterra poder recuperarse de sus verdaderas pérdidas: la cada vez menor productividad de su fuerza laboral y la languidez de su sector administrativo? El petróleo, a semejanza de una bomba de neutrones, podría acabar destruyendo la verdadera riqueza del país —la moral y el ingenio de su pueblo— y dejar apenas las estériles estructuras de una avanzada economía industrial, gobernada por una abultada y cada vez más opresiva burocracia, entrenada apenas en las estériles artes de la redistribución de bonanzas.

También en los Estados Unidos el papel de los hombres ricos y de la naturaleza de la riqueza parecen enigmáticos para muchos. Las leyes de los "caballeros asaltantes" y de los reyes del petróleo compiten en la mentalidad pública con las imágenes de Horatio Alger o de Henry Ford, así como con las sostenidas sagas de los Rockefeller, los Mellons, Kennedy y Du Pont, mientras ciertos escritores radicales especulan con el significado de Midas en Norteamérica. Apenas menos que árabes y británicos, los norteamericanos confunden el dinero con la riqueza y confunden las fortunas de las familias ricas, invertidas productivamente, con los cofres de tesoros y los sirvientes esclavizados de un maharajá de la India o de un príncipe de Arabia. La riqueza norteamericana tiende a ser real. Pero real también es la hostilidad que debe encarar, porque reales son la envidia y la perplejidad suscitadas por los ricos, el misterio y el grotesco malentendido surgido en torno del papel de la riqueza. La admiración por algunas personas ricas cuyas virtudes son evidentes —el inventor o el atleta— compite con resentimiento con los caballeros beneficiarios de la herencia o de la fortuna.

Así veremos que en el medio de los ricos se personifica y caricaturiza al capitalismo; podremos observar sus figuras heroicas y sus oportunas demonologías. Hallaremos el punto central de las aspiraciones del sistema y la fuente de toda empresa; en esto residen tanto su fortaleza mercurial y su talón de Aquiles. El cómo son contemplados los ricos y el cómo se ven ellos a sí mismos —acaso son meramente ricos o también generadores de riqueza— constituye una medida crucial de la salud de una economía capitalista.

Un sistema capitalista es, antes que nada, una noósfera, un circuito de ideas y de sentimientos. Tal como ha destacado Irving Kristol, la expresión misma de "la economía" puede resultar engañosa, pues puede llevar a la gente a tratar las estadísticas del PNB, de la formación de capital, del empleo y de otras sumas de moda como si tuvieran vida propia. En concreto, el significado de tales cifras per-

tenece íntegramente a las vidas y mentes de los hombres de negocio. La economía puede pronosticar los acontecimientos sólo en cuanto puede explicar los incentivos y la psicología de los negocios.

Incluso el capital físico y la dotación natural de un país dicen muy poco en relación a su economía. Desde el aire, un complejo industrial de Nueva Jersey es bastante similar a otro en Irán y una fábrica nacionalizada poco se distingue de una privada. Los trabajadores y administradores bajo el sistema socialista se parecen lo suficiente a sus pares de Occidente como para dar pie a las teorías de convergencia, la noción de que ambos sistemas se tornan cada vez más similares con el paso de los años. Pero con la reciente declinación en el crecimiento de la productividad registrada en algunas naciones occidentales, el socialismo y el capitalismo no se están acercando un ápice en su capacidad de proveer alimento, techo y un mayor nivel de vida a sus pueblos, o en su capacidad de desarrollar nueva industria y tecnología para el futuro. Por el contrario, en esas áreas vitales ambos sistemas se hallan en creciente divergencia, como puede revelar cualquier comparación sumaria de las condiciones de vida de ambos lados de la cortina de hierro. Sólo los Estados Unidos producen la mitad de las exportaciones mundiales de alimentos y el cuarenta por ciento de la riqueza total del orbe, mientras los países socialistas todavía miran hacia Occidente para su sustento y avance tecnológico. Las diferencias entre ambos no derivan de recursos naturales o plantas industriales, sino que de sus ideas y actitudes.

Sin embargo, dado que el capitalismo es fundamentalmente una arena intelectual y psicológica, su mucho mayor creatividad se combina con una estabilidad menos manifiesta. En una economía libre, las tendencias espontáneas del pensamiento pueden hacer cambiar los hechos, pueden dar forma a las cosas. El precio del oro y de otros resumideros de riqueza oscila en relación al valor de los bienes productivos y la fe en la regla de oro. El compromiso con el futuro lidia contra las razonables nociones de decadencia nacional. Las actitudes de los inversionistas suben y bajan en la medida que cambian sus expectativas. Las ideas son capaces de dejar obsoleta una central nuclear de generación de energía o una fundición de acero, pueden trasladar la industria de los semiconductores a Corea del Sur o Singapur, pueden confundir los esquemas más atractivos y científicos para la comercialización del jabón, transformar tierra estéril en un tesoro mediante espirales especulativas o fulminarlo con el rumor.

La riqueza reside en los recursos, pero no todos los recursos constituyen riqueza. El mercado, en la medida que genera sus "novedades" —su incesante juego de precios e ideas— desliza su varilla mágica por sobre el mundo de las posesiones humanas, confiriendo ganancias de capital en la medida que algunas cosas se tornan ventajosas bajo una nueva luz de tiempo y conocimiento, y proyectando

gigantescas sombras de pérdidas sobre las obras de la riqueza del pasado.

Incluso la sólida carne del "capital humano" puede fundirse demasiado rápidamente en un contagio de temores. Jung ha dicho que si bien una sociedad puede resistir epidemias de enfermedades físicas, está indefensa frente a las enfermedades de la mente. Frente a las "epidemias psicológicas" nuestras leyes, medicina, grandes industrias y grandes fortunas se hallan virtualmente desamparadas. El crecimiento depende de su propia expectativa, la inversión de los "espíritus animales" de los inversionistas, el capital de la moral de trabajo y también el trabajo puede ser tan elusivo como el pensar.

En una economía, la calidad del pensamiento y del espíritu puede proyectar sombras sobre la totalidad del capital y sobre los contratos de trabajo. En efecto, en un contrato de trabajo típico está tan ausente aquello que importa verdaderamente que una mera decisión de los trabajadores de observar en su sentido estricto las reglas escritas del trabajo puede detener el funcionamiento de las fábricas, paralizar los aeropuertos o entorpecer el transporte normal. El trabajo en la esfera de la libre empresa depende, al igual que la inversión, de "espíritus animales", pues el trabajo libremente cumplido, más allá de las especificaciones del contrato, es una efectiva inversión. Se realiza en la esperanza de un retorno bajo la forma de promociones y aumentos salariales, lo que es incierto y depende en parte de las perspectivas de la firma.

El trabajo es, en efecto, la raíz de toda riqueza, e incluso del genio que casi siempre emana del sudor. Pero sin un concepto de metas y propósitos, los trabajadores bien remunerados consumen o gastan todo lo que ganan. Los cantantes populares que se contorsionan en medio de los millones, los ricos astros del deporte que simbolizan la riqueza para vastas multitudes, a menudo terminan sumidos en grandes deudas sin nada sólido que exhibir como producto de sus esfuerzos, mientras las familias más pobres muchas veces pueden triunfar al ahorrar lo suficiente para instalarse con un negocio rentable. Los viejos adagios sobre la importancia del ahorro contienen una profunda verdad, no sólo porque apuntan a un aumento cuantitativo de los fondos posibles de invertir, sino porque revelan imaginación y propósito que, a fin de cuentas, hacen la riqueza. Pocos negocios comienzan mediante un crédito bancario y los pequeños negocios casi nunca lo hacen. Más bien capitalizan el trabajo.

Por ejemplo, hace diez años, una familia libanesa llegó a instalarse a Lee, Massachusetts, con sólo unos pocos dólares en el bolsillo y una cantidad todavía menor de palabras inglesas en su vocabulario. La familia invirtió sus pocos dólares en la adquisición de un negocio abatido y abandonado que se halla junto a la salida del pueblo, sobre la carretera. Los libaneses comenzaron a comerciar frutas y verduras. El padre de familia se levantaba todos los días a las cinco de la mañana para conducir un destartado camión más

de cien millas hasta las granjas del valle de Connecticut, donde compraba los mejores productos a los precios más bajos que podía lograr. Los vendía esa misma mañana en Lee. Fue una conducta típicamente empresarial, ya que debía arbitrar, identificar los precios diferenciales en diversos mercados y explotarlos con su trabajo. Pero dado que tanto el trabajo como el conocimiento tenían escasa compensación fueron en cierto sentido invisiblemente ahorrados e invertidos en el negocio. Los seis niños de la familia eran fuente de acumulación de capital mientras correteaban alborotando por el negocio. La tienda permanecía abierta largas horas, aceptaba cheques de sus clientes y poco a poco formó una clientela estable. Pocos años después era necesario abrirse paso con los codos hasta su mesón de ventas para alcanzar a adquirir los espárragos seleccionados o las plantas hermosamente plantadas en macetas. Pronto la tienda empezó a vender flores y árboles de Navidad, gas y fruta seca, mermeladas y jugos, dulces y galletas, vinos y licores, y así comenzó a empinarse por encima de los numerosos supermercados, bombas gasolineras y negocios de todo tipo de la zona, todos mejor situados y todos luchando por sobrevivir en una economía estatal recargada de impuestos y en franca declinación.

El secreto residió en parte en los seis niños (que colocaban a la familia a la vanguardia de las estadísticas de pobreza per cápita durante mucho tiempo) y en la visión empresarial del dueño, que eludió todos los pronósticos. El hombre se llama Michael Zabian, y recientemente adquirió el edificio de oficinas más grande de la localidad, una estructura de tres pisos, construida con el mismo mármol de Lee del que está hecho el edificio del Capitolio. Ahora Zabian es dueño de una gran tienda de ropa de hombre, instalada en el primer nivel del edificio. Zabian luce orgulloso vestido con finos temos, en las fotografías de la cámara de comercio local.

Con todo lo extraordinario que podría parecer la década de éxitos de Zabian, vale señalar que otros libaneses se han desempeñado en forma similar en la región de Berkshire, abriendo otro tipo de negocios. Diversos inmigrantes en todas las ciudades norteamericanas —los cubanos en Miami, los portugueses en Providence y Newark, los filipinos en Seattle, los coreanos en Washington D. C. y en Nueva York, los vietnamitas en Los Angeles, para mencionar sólo a los más recientes— han logrado éxitos comerciales semejantes, recibiendo escasa ayuda de los bancos, o de los Estados o de los economistas de profesión.

Pequeñas firmas, iniciadas por hombres con sentido de empresa, pueden alzarse rápidamente para pasar a jugar un papel importante en la economía nacional. La Berkshire Paper Company, por ejemplo, fue fundada por Whitmore (Nick) Kelley, de Glendale, Massachusetts, quien comenzó dedicándose a la fabricación de cartón aglomerado en la ciudad rural de Great Barrington. Siendo una dentro de un conjunto de fábricas de papel situadas a orillas del río Housatonic, la firma soportó reiterados reveses, que terminaron

convirtiéndose en beneficios, y alrededor de 1980 ya entregaba importantes bienes de capital y de consumo a algunas de las corporaciones más grandes y de más rápido crecimiento de los Estados Unidos, a pesar de que Kelley no heredó fortuna ni recibió apoyo de terceros.

Desde un comienzo, el capital de la empresa estuvo constituido casi exclusivamente de desechos. Al igual que las empresas acereras o cupreras que prosperaron en base al contenido de las pilas de escoria mineral, la Berkshire Paper Company recurrió a papel, maquinaria y espacio fabril desechado por inútiles en otras empresas. La Berkshire Paper Company efectivamente fue lanzada y creció sin casi contar con acceso a otros recursos o a capital que tuvieran significado para la economía nacional norteamericana. Sin embargo, la empresa acaba de entrar al mercado de los semiconductores y virtualmente monopoliza la fabricación de tres productos altamente sofisticados. La historia de su ascenso desde la fabricación de cartón aglomerado a la de productos para semiconductores muestra la irrelevancia de casi todos los índices de valor económico y riqueza nacional empleados por las estadísticas de la economía estadounidense.

Como estudiante de segundo año en la universidad, Nick Kelley solía visitar a su padrastró en Clark-Aiken, un fabricante de máquinas herramientas para la industria papelera en Lee, Massachusetts. Observó que dentro de la fábrica y alrededor de ella había grandes cantidades de papel de desecho y preguntó a su padrastró qué hacían con ellos. Se le señaló que eran desechos de las pruebas realizadas con las máquinas y que serían enviadas a un botadero cerca de Lee. Kelley preguntó acaso él podría llevarse esos desechos.

Llevó un puñado de ese material a una tienda de útiles de oficina, Gowdy's, situada en Pittsfield, y preguntó al propietario qué podría hacerse con ese tipo de papel. Cartón aglomerado, se le dijo. Luego de muchos ensayos y errores, y de varias visitas a fábricas de ese tipo de cartón, disfrazado de estudiante logró averiguar cómo fabricar el cartón. Con la ayuda de su padrastró adquirió y reparó una máquina cortadora de papel en desuso, e incluso descubrió un nuevo método para aplicar pegamento a la masa, reemplazando la habitual brocha encoladora por un rodillo. Luego recorrió gran parte del noreste de los Estados Unidos en busca de mercado y creó un exitoso negocio de cartón aglomerado, el que, gracias a la ayuda de su padrastró, sobrevivió a sus años de servicio militar en el sudeste asiático durante la guerra de Vietnam.

En cada caso, los fracasos condujeron a innovaciones y acarrearón éxitos. Privado del papel procedente de Clark-Aiken, aprendió a adquirirlo donde intermediarios de Nueva York. Descubriendo que costaba dos centavos más la libra en hojas que en rollos (nueve centavos en lugar de siete), calculó que esos dos centavos representaban un aumento del costo de casi un 30 por ciento y decidió fabricar un laminador a partir de equipos en desuso. Finalmente, un

gran fracaso lo sacó del negocio del cartón aglomerado pero le permitió ampliar enormemente su empresa.

Intentando expandir su mercado a Boston, Kelley trabó relaciones con el jefe de adquisiciones de una gran firma abastecedora de materiales de oficina. El jefe de adquisiciones le manifestó que veía difícil que Kelley pudiera hacer frente a la competencia existente. Kelley quiso saber cómo alguien podía vender a menor precio cuando tan sólo la materia prima costaba unos catorce centavos la libra, y procedió a vender su cartón en dieciocho centavos. Investigó a su rival, una empresa familiar de italianos avecindados en Somerville: Kelley descubrió una fábrica en un viejo edificio, también atiborrado de viejos equipos, pero organizada de un modo todavía más ingenioso que el establecimiento de Kelley. Tuvo que reconocer que el propietario era "el mejor". "Me había batido", dijo Kelley, "Allí mismo decidí abandonar la fabricación de cartón aglomerado". Optó por comenzar a adquirir el producto en la industria de Somerville y emplear sus propias habilidades de negociante para comercializarlo. También adquirió máquinas impresoras y comenzó a sumar valor al cartón imprimiéndoles determinadas leyendas y emblemas.

Este esfuerzo condujo a una solicitud de Schweitzer, una gran firma papelerera en Berkshire, para que Kelley imprimiera sellos legales sobre el producto. Más adelante, en lo que constituyó un importante avance, Schweitzer le solicitó cortar bolsitas para té que su industria no podía confeccionar. Si bien Kelley sólo poseía máquinas cortadoras sumamente rudimentarias, aseguró que podría procesar las bolsitas. Tomó una cantidad de papel delgado y pasó noches y días trabajando con él, destruyendo una cuarta parte del papel antes que su máquina pudo prensar y pegar varias hojas para cortarlas. Este accidente dio a Kelley la reputación de ser un pequeño hacedor de milagros en el campo de los trabajos compiejos y difíciles de papelería y las grandes empresas de la zona comenzaron a encomendarle sus más difíciles problemas de producción.

Esas nuevas tareas condujeron a la larga a que la firma de Berkshire monopolizara tres procesos de fabricación. Uno fue la fabricación de toallitas para el pulido de las uñas femeninas (papel de fibras largas que se adhieren a la uña cuando ésta es pulida) para firmas desde Avon a Revlon. Otro fue la manufactura de toallitas faciales absorbentes (papel que absorbe impurezas y cosméticos de la piel sin rasparla) para empresas tales como Mary Kaye y Bonne Belle. Su tercer proyecto y tal vez el más importante, sin embargo, fue la producción de papeles para la manufactura de microprocesadores y de otros implementos para semiconductores, tarea que significó para Kelley leer toda la literatura sobre electrónica de semiconductores, sumergiéndose en conceptos tales como micrones (un milésimo de centímetro) y angstroms (un milésimo de micrón). Ello requirió no sólo la creación de papeles lo suficientemente libres de impurezas para recubrir una oblea de silicona (sin desalojar un solo electrón), sino que también un trabajo de investigación para definir

para las empresas de semiconductores precisamente cuáles impurezas y "fallas" podían permanecer en el papel. Kelley entrega actualmente ese papel, conjuntamente con la información requerida, a todas las principales industrias de semiconductores, desde la National Semiconductor a Intel y Motorola, y sigue investigando para perfeccionar su producto.

A lo largo de toda su carrera, Kelley ha demostrado que la fe y la imaginación constituyen los más importantes bienes de capital de la economía norteamericana, que la riqueza es un producto no tanto del dinero como de la mente.

Las mediciones oficiales pasan por alto todas esas fuentes de riqueza. Cuando Heilbroner y Thurow alegan que el 25 por ciento de los hogares norteamericanos poseían cero riqueza neta en 1969, hablan de familias que poseían más de cinco mil millones de dólares en automóviles, 16 mil millones de dólares en otros bienes de consumo durables, como lavadoras y televisores, 11 mil millones en viviendas (alrededor de un tercio poseía automóviles y el 90 por ciento televisores), así como derechos de seguro médico, seguridad social, vivienda, educación y otros beneficios gubernamentales.<sup>2</sup> Esas familias comandaban varios miles de millones de dólares de capital humano, parte del mismo más o menos desvalorizado por la edad y parte por irresponsabilidad juvenil (la mayor parte de esos hogares pobres consistían ya de solteros, ya de madres abandonadas y sus hijos). Su valor neto era cero, puesto que sus deudas excedían su valor calculable. Sin embargo, aproximadamente el 80 por ciento de las personas que eran pobres escaparon de la pobreza en el lapso de dos años, sólo para ser reemplazadas en la distribución por otros demasiado jóvenes, demasiado viejos, demasiado imprevisores o con demasiados hijos como para alcanzar un saldo positivo en sus haberes.<sup>3</sup>

Ahora bien, podría parecer apropiado excluir el recuento ítems, tales como los derechos de beneficencia gubernamental y de programas de transferencia, que a menudo destruyen tanto valor humano como el que crean. Pero las tablas de distribución también omiten los activos del máximo valor ulterior. Por ejemplo, trataron como incremento de pobreza, carente de valor neto, la explosiva infusión de capital humano que llegó a los Estados Unidos desde el Líbano bajo la forma de familias analfabetas.

Fueron familias de valor cero las que construyeron los Estados Unidos. Muchas de las pequeñas empresas que han ganado unos 500

2 Stanley Lebergott, *The American Economy* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1976), p. 246 y sig.

3 Martin Rein y Lee Rainwater, "How Large is the Welfare Class?" *Challenge*, Vol. 20, N° 4 (Sept./Oct. 1977), p. 22. Rein y Rainwater se basan en la información longitudinal del Estudio de Panel de la Dinámica de Ingresos, llevado a cabo por el Survey Research Center de la Universidad de Michigan.

mil millones de dólares en valor neto desde la segunda guerra mundial (seis veces más que todas las grandes corporaciones en conjunto)<sup>4</sup> se iniciaron en hogares de cero bienes de acuerdo a la forma usual de considerarlos. El concepto de una inmensa e insuperable brecha entre la pobreza y la riqueza es un mito. En la región de Berkshire, Zabian, en constante ascenso, dejó atrás a más de un vástago de la riqueza que ya iba camino abajo.

Incluso las estadísticas ofrecidas por los principales proponentes del mito de la inmovilidad contradicen sus argumentos. Thurow presenta una tabla que, según él, indica que la herencia fue "el factor dominante" de la situación de las altas esferas de los millonarios en 1962. "Entre esas familias", señala, "el 57 por ciento afirmó haber heredado parte sustancial de sus bienes, y el 66 por ciento informó de alguna herencia".<sup>5</sup> Entretanto, como intenta demostrar más adelante, del puñado de superricos situados todavía más arriba, el 75 por ciento recibió herencias sustanciales. Pero ese 75 por ciento de Thurow, que es sólo estimativo, entra en conflicto con otros cálculos, y, como ocurre con la mayoría de las cifras, puede distorsionar los porcentajes relevantes al incluir mujeres, casi siempre herederas, en los totales. En 1978 sólo alrededor de un tercio de los millonarios hombres había heredado una parte significativa de su dinero.<sup>6</sup> El resto de los antecedentes de Thurow puede inducir a errores al igual que los datos entregados por las estadísticas de la Reserva Federal norteamericana. Lo que Thurow muestra entra en conflicto con la imagen que intenta proyectar.

En la segunda columna de propietarios de fortunas, en la que cada miembro alcanzaría un promedio de cerca de dos millones de dólares de valor neto (dólar de 1979), el 71 por ciento informó no

4 Robert Eisner, "No Tax Relief for Capital Gains", *Challenge*, Vol. 21, N° 6 (En/Feb. 1979), p. 68.

5 Lester C. Thurow, *Generating Inequality* (Nueva York: Basic Books, 1975), pp. 129-130.

6 Arthur M. Louis, "In Search of the Elusive Big Rich", *Fortune*, Vol. 99, N° 3 (Feb. 12, 1979), pp. 93-98. (Cf. *Fortune*, noviembre 1957, mayo 1968 y septiembre 1973). "Today's Poor Millionaires", *U. S. News and World Report*, Vol. 85, N° 6 (agosto 14, 1978), pp. 38-42.

Tales encuestas periódicas sólo permiten obtener estimaciones de tipo impresionista de las proporciones que en parte dependen de la herencia. Muchos hombres ricos del tipo "self made man" eluden las encuestas, mientras que la riqueza familiar atrae más fácilmente la atención con el correr del tiempo. Algunas fortunas recientes del campo de la alta-tecnología, por ejemplo, están completamente ausentes de las listas confeccionadas por las revistas. El hecho sorprendente es la obvia dificultad para descubrir a los realmente ricos. Los estudios de la movilidad por debajo de este estrato exaltado son cada vez más sofisticados, sin embargo. La mayoría apunta hacia una movilidad ascendente en los Estados Unidos. Véase en particular, David L. Featherman y Robert M. Hauser, *Opportunity and Change* (Nueva York: Academic Press, 1978).

haber recibido bien alguno en herencia y sólo un 14 por ciento informó de herencias sustanciales. Incluso en el grupo cumbre de supermillonarios, el 31 por ciento no recibió bienes en herencia y el 9 por ciento sólo legados pequeños.<sup>7</sup> Otros estudios indican que en el grupo mayor y colectivamente más importante de poseedores de riqueza superior a 60 mil dólares en 1969, el 85 por ciento de las familias había emergido después de 1953.<sup>8</sup> Con algunas notables excepciones, que siempre hacen noticia, el destino de los ricos norteamericanos parece haber sido el de un rápido movimiento de auge y de caída en apenas dos generaciones.

¿Cómo es esto posible, cuando los expertos distribucionistas que contemplan la magia del interés compuesto pueden demostrar fácilmente que los ricos deben volverse cada vez más ricos, hasta que a la larga se adueñan de casi todo? ¿Por qué no pueden pasar el santo grial a los estratos inferiores sin derramar casi todo su contenido? Bueno, como ellos dicen, hay muchos retoños y la muerte y los impuestos cobran su parte a los potenciales herederos y su dinero; Howard Hughes no dejó herederos. Las viudas, que generalmente fallecen doce años más tarde que sus esposos, parten a Europa con su dinero y desposan a duques indigentes o a personajes de ese estilo. Los cazadores de fortuna siempre abundan en los funerales de los ricos.

Cuando el dinero es efectivamente traspasado, aquella parte que escapa a la caridad y a la filantropía muchas veces acaba repartida entre gran número de hijos pródigos, para los cuales el concepto de retorno promedio sobre el capital es más fácil de entender que de alcanzar, aun en aquellos casos en que los descendientes tienen interés por conservar su riqueza. La recepción de una herencia, se ha visto a menudo, puede erosionar las cualidades empresariales que son necesarias para perpetuarla. Gastarla resulta ser mucho más fácil que escoger y mantener aquellas selectas formas de capital con un redimiento superior a sus costos.

Más aun, en años recientes, la magia del interés compuesto halló su contrapeso en la inflación y los impuestos compuestos. Esas dos fuerzas golpean más que nada tanto a los bienes como a los ingresos de los ricos, destruyendo aproximadamente el diez por ciento de sus ingresos cada vez que el nivel de precios aumenta en un 2 por ciento o más. Incluso familias tales como los Rockefeller, los Mellon y los Frick, si bien siguen siendo ricas, se hallan en constante declinación, repartiendo sus bienes entre múltiples descendientes, disipándolos en valores a punto de colapsar o invirtiéndolos en empresas al borde de la quiebra, tanto en el interior como en el exterior, encerrándolos en fundaciones, y vendiendo o donando a instituciones sin fines de lucro —e, incluso, al gobierno— algunos de sus principales bienes raíces privados. Hasta la casa ancestral de los Rocke-

7 Thurow, *Generalizing Inequality*, p. 129.

8 Lebergott, *The American Economy*, p. 174.

feller en Pocantico Hills, su venerable dominio de Westchester, fue cedida al Patronato Nacional para la Conservación Histórica. Tras la muerte de tres de los hermanos, los dos sobrevivientes y sus hijos no sintieron la motivación, ni disponían del dinero necesario para mantener los símbolos señoriales del poder familiar.

En los años venideros los miembros de tales familias seguirán usufructuando de una buena situación, pero no comandarán "las cumbres" del sistema ni constituirán una significativa concentración de riqueza en una economía multitrillonaria. En Norteamérica, puede afirmarse sin lugar a dudas, los descendientes de los ricos sólo muy pocas veces se enriquecen todavía más, a pesar de que a menudo son reemplazados por familias aún más exitosas de estratos económicos más bajos. Los temores al surgimiento de una plutocracia hereditaria son tan infundados como las esperanzas por una declinación del Estado.

En la noósfera del capitalismo, todos los ricos deben finalmente precipitarse en la brecha entre los pensamientos y las cosas. La riqueza es gobernada por la mente, pero se ve atrapada en la materia. Para ser negociable, un bien debe producir un torrente continuo de ingresos. Las expectativas pueden cambiar con la rapidez del pensamiento, pero las cosas son demasiado sólidas y lentas para cambiar. Las galerías de pinturas del Pop-Art, las líneas férreas que unen las aldeas rurales norteamericanas, las industrias que fabricaron las computadoras gigantes de la década de los sesenta o las mejores computadoras del año recién pasado, los edificios que las contienen, todos los canales otrora atestados de embarcaciones, las pilas de best-sellers sin vender, los mercados de plantas de interior, todas las grandes industrias textiles de Massachusetts y las acerías de Pennsylvania, los espectrales molinos de agua y las fantasmales granjas de Nueva Inglaterra, las acumulaciones de ciclamos y las plantas que las produjeron, todas las grandes máquinas impresoras y linotipias y las máquinas herramientas que les dieron forma... en fin, abundan las imágenes de la fugacidad del valor en sus formas físicas ostensiblemente macizas y perdurables. Cuando cambian los hechos o cambia la moda, las más imponentes maquinarias de producción deben ser vendidas por debajo de su costo y empleadas de modos bastante inferiores.

El caleidoscopio de evaluaciones cambiantes, de relampagueantes ganancias y pérdidas, distribuye y redistribuye la riqueza mientras es girado por las manos del tiempo, mientras es asido por "las noticias" de un modo mucho más rápido y seguro que cualquier esquema estatal. Los cálculos de Thurow respecto del retorno de capital en los años setenta —con los cuales pretendía demostrar su distribución estática— casi siempre omitían la caída del valor de las acciones, el boom multimillonario de la construcción de viviendas, las masivas pérdidas de dinero, la caída vertical de los precios de los bonos, el ascenso del oro y de las obras de arte, situación que con el

simple giro de una muñeca árabe puede saltar a una nueva constelación de valores radicalmente diferente.

Entre 1946 y 1975, las ganancias de capital no-reajustadas que obtuvieron los ciudadanos norteamericanos sobre el total de su riqueza, fueran o no "convertidas en dinero" en operaciones de compraventa, alcanzaron a dos billones seiscientos setenta y cuatro mil millones de dólares. En el marco de este agregado casi inconcebible, muchas fortunas específicas y también muchas concepciones de la riqueza cambiaban de raíz de un año a otro. En 1973 y 1974 sólo las acciones cayeron en alrededor de dos tercios de un billón de dólares, o en alrededor de un cuarto de todas las ganancias preinflacionarias sobre todas las formas de bien raíz y capital de los últimos treinta años.<sup>9</sup> Al final de ese período de treinta años, y tras una corrección inflacionaria, el total de las ganancias sobre acciones alcanzadas por personas privadas —reveladas o no reveladas por intermedio de transacciones— cayeron a un valor neto de 26 mil millones de dólares, menos de mil millones por año —previo al descuento de impuestos— y se convirtieron en pérdidas después de que la Superintendencia de Contribuciones cobrara su parte.<sup>10</sup>

Erase una vez, antes de la invención del capitalismo experimental, cuando la riqueza residía en la tierra y otras propiedades estables —cosa que todavía ocurre en los sistemas socialistas, en que la riqueza es propia de cargos partidistas casi siempre vitalicios— que un diagrama de distribución podía reflejar una realidad fija. Pero en el moderno capitalismo la riqueza constituye un dilema: su valor está por una parte encarnado en formas cada vez más sofisticadas, complejas e inflexibles, y por otra está en definitiva sujeto a cambios cada vez más rápidos e impredecibles en el conocimiento. Tanto más sólido como más permeable, el capital constituye ahora una Línea Maginot para cualquiera de sus atesoradores.

El único bien estable en este mundo de sacudones y de sombras es una mente disciplinada. La materia se diluye, pero la mente y la voluntad pueden relampaguear por un rato a la vanguardia de la muchedumbre errática, proyectar visiones en el cielo e inducir su encarnación en silicona y cemento antes de que la competencia reordene sus fuerzas. La mente más avanzada, más original y a la vez más flexible constituye el más duradero de los metales dorados. Esa mente merece lo que gana, al menos por un tiempo, antes de que sea superada, como con seguridad ocurrirá. Tan pronto como las obras de la imaginación y de las matemáticas se materializan —apenas son invertidas— ya se ven atrapadas. Este es el motivo por el cual la mayor parte de las fortunas norteamericanas son disipadas en apenas dos generaciones. Este es el motivo por el cual el abstracto retorno

9 Eisner, "No Tax Relief", p. 63.

10 Martin Feldstein, testimonio ante el Comité Conjunto de Asuntos Económicos, julio 1978, publicado en *Challenge*, Vol. 21, N° 4 (Sept./Oct. 1978), pp. 60-61.

promedio sobre el capital es tan pocas veces percibido por determinados hombres ricos durante mucho tiempo, aun si por ventura eligen obtenerlo, recurriendo a los umbrales de liquidez de las tasas de interés bancarias en lugar de aventurarse por la senda de la capitalización en pos de un rendimiento más alto pero más incierto.

En general, mientras más líquida sea la riqueza, tanto más cerca estará del dinero, mientras menos probabilidad tenga de crecer con rapidez, tanto más vulnerable será a las cambiantes reservas de circulante. Las cuentas de ahorro, una vez deducidos los impuestos y la inflación, han perdido dinero por espacio de décadas. Mientras más líquido sea un bien, tanto mayor será la posibilidad de pérdidas. Lo menos líquido y más promisorio es construir y poseer una empresa. Si entra en el mercado accionario, los propietarios pueden ganar fortunas de papel por sobre toda expectativa, aunque sólo podrán vender el 1,5 por ciento de sus acciones cada seis meses (a menos que encuentren un comprador para toda la firma). En 1970, las calles de Nueva York estuvieron llenas de millonarios de papel, profundamente endeudados y que pronto se encontraron en la bancarrota después de la debacle de las acciones.

En cierto sentido, un hombre rico evoca a un tahúr o jugador profesional que apuesta contra el casino. Las leyes de probabilidad dicen que sus posibilidades de retener o aumentar su fortuna dependen de la relación entre el tamaño de su fortuna y la cantidad de dinero en poder del casino. La regla de la ruina de los jugadores dicta que su colapso está garantizado en un 90 por ciento si su contraparte tiene diez veces más riqueza que él y si el juego dura más de 900 vueltas. Si sólo posee el uno por ciento de la fortuna del casino, su ruina está asegurada en un 99 por ciento dentro de las primeras 50 vueltas.<sup>11</sup>

La analogía con el casino en una economía libre es la riqueza total de los otros jugadores: la riqueza de toda la economía. Si la libre empresa fuera puramente suerte y un juego suma-cero como la ruleta (en que la ganancia de un hombre necesariamente será la pérdida de otro), estaría asegurada una muy temprana ruina. La empresa es suerte sólo parcialmente, de modo que el hombre de negocios tiene una mayor posibilidad de mantener sus ganancias que el tahúr. Pero las familias ricas van encarando una serie de contingencias con el correr de los años que casi siempre las arrastran hacia abajo en forma más bien rápida. En la medida que el dinero circula, ganan influencia las leyes de la probabilidad y las capacidades de los administradores tienden a declinar. En general, las grandes fortunas ciertamente surgen y caen más de acuerdo a las leyes de probabilidad y de entropía que de acuerdo a las del interés compuesto.

11 Richard E. Wagner, *Inheritance and the State Tax Principles for a Free and Prosperous Commonwealth* (Washington D. C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1977), pp. 35-38. Esta excelente obra elabora la analogía con aquello de "la ruina del jugador".

Este proceso es el secreto del fermento y creatividad del capitalismo. Las nuevas ideas ganan recursos y galopan hacia la cumbre mientras la riqueza vieja tiende a disiparse. La principal amenaza contra este sistema son los impuestos, con tasas tan progresivas —graduadas de modo tal que captan porciones crecientes de los ingresos mayores— que los ricos rehusan arriesgar su dinero. La riqueza es retirada de sus usos productivos, almacenada en oro o bienes coleccionables, o invertida en refugios antimpuestos (negocios de escaso valor económico excepto en relación a las leyes tributarias). Los ricos siguen perdiendo su dinero, pero ya no aportan nada a la economía. El movimiento ascendente y descendente de las élites se torna más flojo y el funcionamiento del sistema menos dinámico.<sup>12</sup>

Ese es el más grave peligro para el capitalismo en nuestro actual período inflacionario. En la medida que los ricos consumen más e invierten menos aumenta el resentimiento hacia ellos y los políticos demagogos o ignorantes imponen tasas tributarias todavía mayores para castigarlos. Los ricos descubren que es más fácil y más gratificante gastar su dinero que entregárselo al gobierno y pronto adquieren una gran propensión a viajar e invertir en el exterior. El problema empeora en una espiral viciosa de tributación y fuga de capitales, fenómeno con que están familiarizados los países en desarrollo, aunque también Europa y los Estados Unidos. Bajo tales circunstancias, la riqueza de un país puede convertirse en meras fortunas aisladas y sus ciudadanos pueden comenzar a consumir su capital, fuente de futura riqueza.

Al atacar a los ricos, las autoridades tributarias hacen reiterado uso del concepto "ingresos no generados", lo que quiere decir, retornos de dineros ganados anteriormente, fuertemente cargados de impuestos en su oportunidad y, enseguida, ahorrados o invertidos. Las herencias reciben especial atención, dado que representan transferencias poco democráticas y concentraciones de poder. Pero ellas también expanden el horizonte temporal de la economía (es decir, los negocios) y retardan la destrucción del capital. El que los im-

12 Ibid. Wagner escribe: En donde un individuo pueda estar dispuesto a realizar una inversión con una probabilidad de éxito de sólo, digamos, 0,40 bajo un sistema tributario proporcional, él podría requerir de una probabilidad de éxito de 0,45 bajo un sistema de tributación progresiva. Y mientras mayor sea la tasa de impuestos sobre las utilidades, tanto más favorables deben ser los hados antes de que el empresario quiera realizar la inversión. Y mientras más favorables sean los hados, tanto más lenta será la esperada desintegración de la fortuna del empresario. El empleo de tasas de interés progresivas para castigar a aquellos de altos ingresos y gran riqueza, tenderá a promocionar un conservantismo que reduce la tasa de movilidad personal en el marco de la distribución del ingreso y de la riqueza. . . Al reducir la tasa de movilidad en el medio de las posiciones de riqueza, las elevadas tasas tributarias también reducen la capacidad de los advenedizos para ingresar al estrato de altos ingresos".

puestos sobre la herencia son demasiado elevados\* se hace obvio a partir del bajo nivel de ingresos que deparan y la enorme industria de evasión tributaria que sustentan. Políticamente, sin embargo, dichos impuestos constituyen desde hace tiempo una herramienta demasiado atractiva para ser soslayada en una era de hostilidad hacia la riqueza.

Aun así, parte de la riqueza más catalítica de los Estados Unidos es "no ganada". Pocos años antes de que Michael Zibian desembarcara en las costas norteamericanas, Peter Sprague, ahora su vecino en Berkshire, heredó 400 mil dólares, producto, antes que nada, de la venta de las acciones de la Sprague Electric Company. Muchos herederos de sumas semejantes se las han arreglado para perder la mayor parte de ese capital en menos de una década. Pero Sprague optó por un curso en que podría haberlo perdido mucho más rápidamente. Decidió seguir una carrera de empresario, invirtiendo su dinero en capital empresarial. Para desafiar aún más al destino, finalmente decidió especializarse en empresas a punto de quebrar o que carecían de otra fuente de fondos.

Su primera inversión fue un criadero avícola en Irán, que le enseñó los principios claves de la labor empresarial, especialmente aquel de que nada ocurre tal como uno lo ha visto en teoría. El proyecto se basaba en el empleo de la avanzada tecnología Ralston-Purina, ampliamente probada en América latina, destinada a cubrir los emergentes mercados avícolas del Medio Oriente. Una segunda sorpresa la constituyeron las adulteraciones (y la arena) de los alimentos para las aves. "Uno acaba adquiriendo doscientos kilos de piedra por cada cien kilos de grano". Pero tras algunos años de problemas similares, y tras la adquisición de capital cada vez mayor de conocimientos, Sprague comenzó a ganar dinero en Irán: plantando un millón de árboles fertilizados con guano de gallina, cultivando hongos en grandes cámaras frigoríficas abandonadas e instalando la mayor planta de frío industrial del país. La empresa obtuvo utilidades durante casi toda la década de los setenta.

En 1964, tres años después de iniciar sus negocios en Irán, Sprague adquirió también una defalleciente empresa electrónica, llamada National Semiconductor. Sprague analizó la situación durante una semana, adquirió parte sustancial del capital accionario y se convirtió en presidente de la firma. Esta se encuentra ahora a la vanguardia de la revolución mundial de la tecnología de semiconductores y ha sido una de las empresas norteamericanas de más acelerado crecimiento, aumentando su personal de 300 operarios el día que Sprague la compró, a 34 mil en 1980.

A mediados de la década de los sesenta, Sprague también adquirió otras empresas, incluyendo la ahora brillante Energy Resources, rescató a la Design Research de la bancarrota segura (aunque la firma se derrumbó en 1979). En 1969 contribuyó a la fundación de

\* N. del T.: En los EE.UU.

la Auton Computing Company, firma todavía floreciente en el negocio de detectar y analizar fallas en los ductos refrigerantes de centrales energéticas nucleares y convencionales. En 1970 dirigió una ingeniosa y memorable campaña política pero sin éxito, para la elección de un candidato republicano, destinada a llenar la vacante existente en el congreso estatal de Nueva York. El candidato era Edward Koch, después flamante alcalde de la ciudad de Nueva York.

Luego entró a la fase más reciente de su carrera de rescatar empresas en peligro de quiebra. Entusiasta de los automóviles deportivos, señaló a algunos de sus amigos su interés en revivir a la Aston-Martin, que había cerrado seis meses antes, a mediados de 1974. Arribó a Inglaterra a comienzos de 1975 con un plan tentativo destinado a investigar las posibilidades de rescatar la empresa. Entonces fue asediado por la prensa y pronto los diarios traían titulares como 'Misterioso financista yanqui salva a la Aston-Martin'. A la larga lo hizo, y la empresa es otra vez rentable, aunque ha encontrado dificultades en el mercado norteamericano porque los supervisores federales aplican las nuevas reglas de seguridad y anticontaminación con parsimoniosa equidad a la General Motors y a la pequeña empresa de Sprague.

En 1975, Sprague también adquirió la Advent Corporation (la Aston Martin de la fonografía) cuando estaba a punto de pasar al síndico de quiebras tras perder 3.5 millones de dólares y deber 1 millón a sus proveedores. Nuevamente, después de una acelerada reorganización y la decisión de concentrarse en la fabricación de pantallas gigantes de televisión, la firma comenzó a prosperar bajo la administración de Sprague. Si bien pasó por un exprimidor financiero durante un tempestuoso período en el mercado accionario (con acciones de Advent vendiéndose a tres y hasta veinte dólares en diferentes momentos, mientras los inversionistas evaluaban y reevaluaban las perspectivas de una mayor competencia), la empresa llegó a los años 80 todavía en la delantera de la tecnología escogida, a pesar del desafío concertado de diversos conglomerados norteamericanos y japoneses.

Contrapartida gubernamental de las actividades empresariales de Sprague fue el National Enterprise Board de Wedgewood Benn en Inglaterra, que gastó unos 8 mil millones de dólares en el intento de salvar a varias empresas británicas de la bancarrota mediante una inyección masiva de fondos. Antes de que Sprague arribase a Gran Bretaña, Benn había afirmado que no invertiría de ningún modo en la Aston-Martin —desechando a la venerable empresa como un caso sin esperanza— procediendo, en su lugar, a subsidiar a gran número de otras empresas, la mayoría de las cuales, a diferencia de la Aston, siguen perdiendo dinero y algunas de ellas quebraron. Los británicos, sin embargo, encontraron necesario gastar 104 millones de dólares para trasladar la empresa norteamericana de automóviles de lujo de Jean DeLorean a Irlanda del Norte (gastando así 50 veces

más que Sprague en la Aston-Martin) e invirtieron 47.8 millones de dólares en un esfuerzo destinado a crear la Inmos, una productora británica nacionalizada de semiconductores que todavía debe aumentar sus utilidades y mejorar su tecnología para compararse con el consorcio de Sprague. Con apenas 400 mil dólares de herencia y sus aptitudes carismáticas, Sprague he revivido un número varias veces mayor de compañías que Wedgewood Benn con el Tesoro Británico. Un empresario con energía, resolución y carisma pudo convertir 400 mil dólares en una pequeña fortuna para sí mismo y en una bonanza para la economía, logrando mucho más que cualquier número de fundaciones ligadas a algún comité, mientras un gobierno por lo general requiere de al menos 400 mil dólares para abrir las primeras oficinas.

Sin embargo, considerando el espectáculo muchas veces poco edificante de los míticos herederos de la riqueza —especialmente cuando el foco de atención cae sobre los más extravagantes y notables consumidores de cocaína y de esposas— resulta demasiado fácil olvidar que el papel crucial de los ricos en una economía capitalista no consiste en entretener y excitar a las clases económicamente inferiores, sino que en invertir: producir dinero libre de trabas, y especialmente burocráticas. La mayor parte de los ricos, en efecto, cumple con ese papel. Sólo una pequeña parte de su dinero es consumido. La mayor parte del mismo es canalizada hacia instalaciones productivas que emplean mano de obra y entregan bienes a los consumidores. Los ricos siguen siendo la más importante fuente de capital discrecional de la economía.

Son esos los fondos disponibles para la inversión al margen de los casi siempre estériles canales del gasto institucional. Este es el dinero que escapa a la trampa keynesiana del riesgo compuesto, creada por el hecho de que un banco —al igual que un empresario— puede perder la mayor parte de su inversión si fracasa una empresa, pero sólo el empresario puede ganar el gran retorno potencial, que es el que torna atractivo el riesgo. Son los individuos adinerados quienes componen el comodín —el germen mutable— del capitalismo, y son las inversiones relativamente arriesgadas las que en última instancia reimplantan la economía y desalojan a los ricos, en la medida que la regla de hierro de la ruina del jugador se manifiesta en la arena de los negocios.

Muchas veces se puede observar que las inversiones más fértiles son aquellas que se desvían de las normas establecidas del pasado e incrementan el capital público de conocimiento, aun cuando su fracaso vacía los bolsillos de los ricos. Allí están las empresas que experimentan con nuevos bienes y servicios que, a su vez abren paso a otras nuevas, las que en definitiva reciben el respaldo de los bancos y de las instituciones.

El capital discrecional es el que financia la mayor parte de aquello que es original y propio de nuestra cultura y economía, que promueve causas aparentemente sin esperanzas en los negocios y en

la política, que respalda los inventos novedosos, el arte, la educación privada y que, en suma, funda las instituciones del futuro. Sin embargo, es este tipo de gasto el que es considerado despilfarro o imprudencia por el economista matemático y el que es denunciado como plutócrata por el político de izquierda (mientras solicita un préstamo a su amigo banquero). Es este tipo de riqueza discrecional la que el reformador racionalista desea eliminar del sistema norteamericano con el fin de reemplazarla en la esfera política por "comités de interés público" y paneles de méritos; en la esfera filantrópica, por fundaciones más profusamente reglamentadas y rutinizadas; en la esfera cultural, por consejos de arte o humanidades y sus clientes y satélites sin fines de lucro; en fin, por todos esos clones y primos de las agencias gubernamentales que ulteriormente resultan imposibles de distinguir del Estado.

Lo peor de todo, sin embargo, son las proposiciones para reemplazar a los ricos como proveedores de capital empresarial —de institucionalizar las innovaciones, las visiones especiales e inversiones experimentales en nueva tecnología y crecimiento. Este esfuerzo para rutinizar y politizar la creatividad se resume en las azarosas asignaciones del Departamento de Energía, que determina las perspectivas de nuevas fuentes de energía básicamente de acuerdo a su capacidad para ganar votos en beneficio de un determinado congresista. Solar un mes, geotermal al siguiente, de las olas y eólicas algo después, la solución del problema energético atraviesa por una borrasca de caprichos y modas que acabarán, como ya se está viendo, en una resolución solemne para recuperar valientemente el pasado y descansar por unos cuantos oscuros siglos en la más tóxica y costosa de todas las soluciones: el carbón bituminoso.

Sólo los individuos pueden ser originales; las instituciones se alejan temerosas de ideas no probadas o que no están de moda. Por tal motivo no pueden afrontar la creación de nuevo conocimiento. Son los ricos quienes, al arriesgar su fortuna, terminan perdiéndola en aras de salvar a la economía. En el todavía rutilante año 1970, alrededor del 90 por ciento de los ingresos brutos de los millonarios provinieron de negocios, sociedades y acciones; las pérdidas accionarias fueron un 40 por ciento de las ganancias. En 1978, los 250 mil millonarios norteamericanos todavía operaban en esos tres campos —aunque en menor grado— invirtiendo la mitad de su dinero en acciones, alrededor del 20 por ciento en negocios privados y sólo un 14 por ciento en bonos del gobierno y otros valores supuestamente confiables.<sup>13</sup>

La exposición al riesgo de los ricos no puede ser recogida por nadie. Los beneficios del capitalismo siguen dependiendo de los capitalistas. Los restantes grupos de la pirámide de la riqueza debieran

13 "Today's Poor Millionaires", p. 38; véase también "America's Invisible Millionaires", *U. S. News and World Report* Vol. 88, N° 10 (marzo 17, 1980), pp. 34-39.

en ocasiones quitar la vista de los espectáculos del consumo y dirigirla sobre la aventura que se corre en las fronteras de la economía, inmediatamente por encima de ellos, aventura no carente de un toque de nobleza, dado que casi todas las familias protagonistas fracasarán en la redentora lucha de la economía libre.

Los ricos de los Estados Unidos no deben ser comparados con los de Arabia Saudita, ni contemplados como Midas en sus jaulas doradas. Los ricos norteamericanos no sólo poseen fortuna, sino que también riqueza. Es en el Tercer Mundo donde el mito de Midas adquiere impresionantes proporciones, donde los gobiernos no saben hacer otra cosa que imprimir dinero y donde hay poco que comprar salvo lo importado y donde toda riqueza sobreviviente tiende a fugarse en forma de chucherías u oro. Bajo el capitalismo, cuando éste realmente opera, los ricos poseen el toque anti-Midas, transformando una liquidez timorata y los ahorros estériles en fábricas y edificios de oficinas, en granjas y laboratorios, en orquestas y museos, es decir, convirtiendo el oro en bienes, trabajo y arte. Es esa la función de los ricos: abrir oportunidades a las clases que se hallan más abajo en el sostenido drama de la creación de riqueza y de progreso.

Este, en esencia, no es un drama de cantidades de dinero y de máquinas, de agregados y distribuciones, sino de la mente y de la moral. Por sobre la vasta arquitectura de la producción, y también alrededor de ella, hay una atmósfera invisible en términos estadísticos de ánimos y de ideas, una fantasmagoría de imágenes y visiones del futuro, que admiten o eclipsan la luz vital y el poder del sol: la fecunda fe en la posibilidad de que la libre empresa pueda prevalecer entre las impredecibles formas de riqueza de un mundo futuro desconocido.

### La Naturaleza de la Pobreza

Viviendo en un mundo de riqueza, las clases superiores de Norteamérica han escuchado con cara dura y sin sobresalto alguno las más fantásticas narraciones sobre el mundo de los pobres. Si bien han optado por aceptar las aseveraciones de Ernest Hemingway, en orden a que los ricos difieren del resto de la gente fundamentalmente por tener más dinero, también han estado dispuestas a aceptar que los pobres integran alguna tribu extraña de motivaciones y cultura exóticas, que sólo pueden ser comprendidos a través de los canales de una verdadera experiencia.

Sin duda ayudó el hecho de que muchos pobres fueran negros. Parecían diferentes, y tal vez eran diferentes. Se hizo circular una serie de fábulas perentorias: los negros serían supuestamente matriarcales por naturaleza; al igual que los irlandeses, los judíos y otros inmigrantes urbanos anteriores a éstos, sus coeficientes inte-

lectuales parecían efectivamente más bajos<sup>14</sup> (lo que sería posible en el caso de los negros, debido a su menor espacio craneano); y, finalmente, se los halló marcadamente propensos al crimen violento y a la vida promiscua. Sin embargo, no podría juzgárseles, afirman aquellos de espíritu "progresista", sin caer bajo el estigma de etnocentrismo o de imperialismo cultural. Una propensión a la violencia, a un menor grado de inteligencia y a los hogares abandonados por el padre, se suponía, constituiría una adaptación razonable a la pobreza de la cual todos podríamos aprender algo.

Esta actitud, sin embargo, requería de un espíritu de relativismo cultural tan heroico que no podría prevalecer, particularmente en las formulaciones políticas. De modo que surgieron nuevos enfoques, supuestamente más iluminados, pero con implicaciones igualmente absurdas. La esclavitud, la discriminación y la miseria, se decía, han dañado la psiquis negra al punto que se necesitaría de toda suerte de nuevas asistencias y terapias para redimirla. El racismo y el desempleo todavía infligen un grado de desventaja tal a la gente de color que se requiere de vastos programas de empleo público y de acción afirmativa para superarla. De esto surge la razonable deducción de que si bien los negros no son genéticamente inferiores, la ciencia demuestra que están tan dañados por el racismo y la pobreza que actualmente serían verdaderamente inferiores.

Esas nociones no sólo causan dificultades al espíritu del liberalismo norteamericano a la hora de confrontar casos específicos de esta baldada pero meritoria raza, sino que también perpetúan la idea de que los pobres siguen siendo diferentes del resto de la gente, por la razón que sea. Esta creencia permite el surgimiento de una serie de nuevas fábulas, algunas de ellas explícitas, y la mayor parte implícitas en programas gubernamentales.

Por ejemplo, la mayoría de nosotros trabaja por dinero y disfruta del ocio. Los pobres, se sugiere, a pesar de realizar trabajos generalmente más pesados o desagradables, no disfrutarían del ocio. Su ansia de trabajar sería tan grande, suelen señalar a los investigadores, que su voluntad de trabajo no se ve afectada por los subsidios estatales y de otras instituciones de ayuda similares que pagan beneficios superiores a los sueldos vigentes; incluso afirman integrarse a la fuerza laboral a pesar de tasas tributarias efectivas sobre el trabajo (a través de reducciones en los subsidios de beneficencia) de casi un 100 por ciento.

Todos los grupos étnicos norteamericanos del pasado salieron de la pobreza en parte por aprender inglés y abandonar sus idiomas maternos. Los actuales pobres de los Estados Unidos, en su mayor parte de origen latinoamericano, aparentemente exigen educación en sus lenguas de origen por motivos de orgullo étnico.

14 Thomas Sowell, "Race and I. Q. Reconsidered", en Thomas Sowell, editor, *American Ethnic Groups* (Washington D. C.: The Urban Institute, 1977), p. 208.

Ha quedado demostrado que los ciudadanos norteamericanos de clase media quedan visiblemente destrozados por el divorcio y la separación: abandonan sus trabajos, sus entradas caen; su salud se deteriora; beben y flirtean; sus hijos comienzan a comportarse mal en la escuela. En el caso de los pobres, sin embargo, se presume que ellos y sus hijos no se ven tan conmocionados por una plaga de desastres familiares. Al menos se afirma que su menor nivel de entradas y de empleo sería producto de la discriminación y se tiende a estimar que el comportamiento de los niños se ve escasamente influenciado por la ausencia del padre.

La mayor parte de los hombres norteamericanos gana más dinero que sus esposas; hombres que no pretenden abandonar el hogar, o ser abandonados. Pero frente a esto, se tiende a suponer que los hombres pobres no se verían afectados por las mayores entradas relativas, puestas a disposición de sus esposas por la beneficencia y la acción asistencial, instancias que, se asegura, no guardarían relación con las elevadas tasas de desempleo y de ilegitimidad.

Pero tal vez lo más importante de todo sea que cada grupo étnico que alcanzó el éxito en la historia norteamericana lo hizo merced a laborar más duro que otras clases, en trabajos peor remunerados, con una vanguardia de hombres asumiendo papeles empresariales. Pero los pobres de la actualidad, pretenden demostrar los progresistas, podrían sobreponerse de un salto al trabajo monótono por vía de la educación y las credenciales, o ser sacados como grupo fuera de la pobreza, tal vez por "almas caritativas", entrenadas para ocupar puestos en el gobierno. Estos puntos de vista muestran a los pobres de la actualidad como una raza tan extraña a toda la experiencia norteamericana, tan radicalmente diferentes de los blancos en sus motivaciones y en su carácter, que se podría hablar en términos de una nueva forma de intolerancia.

La noción de un racismo liberal tal vez sea innecesariamente provocativa. Los liberales de Estados Unidos no son más racistas que una minoría de norteamericanos en constante disminución y carente de toda influencia. Pero la respuesta de los medios de comunicación —predominantemente liberales— a la situación racial es tan quijotesca y peculiar que llega a ser reprobable de un modo particular. Por ejemplo, cualquiera que haya pasado algún tiempo entre la élite política y económica norteamericana sabe que está desesperadamente ansiosa por designar a hombres de color en altos cargos cada vez que sean suficientemente capaces de cumplir con sus tareas. Las universidades norteamericanas más prestigiosas buscan con avidez conferir el doctorado a personas de color y contratarlas con sueldos dos mil dólares mayores de lo que obtienen sus colegas blancos con antecedentes y experiencia similares.<sup>15</sup> Aun así, todos los diarios y revistas norteamericanos consideraron la designación de

15 Richard B. Freeman, "Discrimination in the Academic Marketplace", en Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, pp. 167-200.

Franklin Thomas como jefe de la Ford Foundation un increíble triunfo, un avance deslumbrante, a pesar de que Thomas había rechazado anteriormente un cargo en el gabinete federal, había ocupado temporalmente el cargo de jefe de la Whitney Foundation, y tenía los mismos impecables puntos de vista —de buen tono— que su antecesor en el cargo, McGeorge Bundy, y a pesar de haber sido escogido con el mayor entusiasmo por el directorio de la Fundación.

En forma similar ha quedado muchas veces demostrado en la política norteamericana que los negros pueden ser elegidos para cualquier cargo, especialmente en las grandes ciudades, si sólo son políticos lo suficientemente imaginativos. Sin embargo, las páginas editoriales del New York Times y del The New York Post explicaron la derrota de Percy Sutton en las primarias municipales demócratas de Nueva York, así como su propia reticencia a apoyarlo, insinuando forzosamente que la ciudad "no habría estado preparada" para un alcalde negro "en ese momento". Pero en la realidad, los diarios se negaron a apoyar a Sutton —y los electores a votar por él— porque el candidato, siendo un hombre agradable e inteligente, condujo una campaña floja y falta de brillo. Los votos que logró se debieron al apoyo unánime de la gente de color. Su derrota nada tuvo que ver con racismo, a pesar de sus desventuradas declaraciones contrarias, alentadas por el New York Times.

La negativa de los dirigentes norteamericanos a decir la verdad en relación a los negros es aún más importante cuando se trata de la pobreza negra. La opinión dominante es que el racismo y la discriminación todavía explican los bajos ingresos de los negros. Dicha noción es tanto falsa como denigrante. No sólo difama a los blancos norteamericanos, sino que también engaña y desmoraliza a los negros. No sólo obstruye la verdad, sino que alienta, mediante su extrema inconsistencia, la falsedad alternativa —sostenida en privado por muchos negros y blancos— de que los negros ya no pueden surgir en Norteamérica sin una vasta ayuda federal, en efecto, sin justamente aquellos programas de gobierno que en los hechos son responsables de los peores aspectos de la pobreza negra y que prometen perpetuarlos. Finalmente, la tendencia a considerar la intolerancia como explicación de la condición de los negros, conduce a teorías todavía más descabelladas sobre la supuesta pobreza de otros grupos, desde las mujeres a los latinoamericanos, y a una visión maníaco-depresiva de la economía, en cuyo marco la pobreza se ve como más extrema y más remediabile de lo que en realidad es.

La primera cosa que cabe comprender es que no obstante la opulencia de la economía norteamericana, seguimos viviendo en un mundo lleno de gente pobre. Los modernos medios de transporte y de comunicaciones garantizan que habrá una cantidad siempre creciente de personas ansiosas y capaces de llegar a las costas de los Estados Unidos. A menos que el país desee adoptar la política inmoral y económicamente autodestructiva de prohibir la inmigración, habrá pobreza en los Estados Unidos en los siglos por venir. Las po-

líticas y enfoques adoptados a la luz de una neurótica preocupación por los negros probablemente serán aplicados a millones de otras personas. El potencial perjuicio que podría infligirse a la economía norteamericana y a los pobres de los Estados Unidos por esta vía es casi incalculable. Sin embargo, sobre la base de la dilatada y definida experiencia del gobierno norteamericano en materia de frustrar las vidas de los negros y de los indígenas, uno sólo puede pronosticar que el daño será mucho mayor.

Para lograr comprender los problemas de la pobreza, también debería olvidarse la idea de superar la desigualdad a través de la redistribución. La desigualdad incluso puede aumentar al comienzo de la declinación de la pobreza. Para aumentar las entradas de los pobres será necesario incrementar las tasas de inversión, lo que a su vez tenderá a incrementar la riqueza, si no el consumo, de los ricos. Los pobres, en la medida que avanzan dentro de la fuerza laboral y ascienden, incrementarán sus ingresos en un porcentaje mayor que los ricos; pero las clases superiores ganarán en cuanto a cantidades absolutas, pudiendo así aumentar la brecha entre ricos y pobres. Todos estos análisis son engañosos en el largo plazo, sin embargo, porque implican una economía estática en que no crece el número de ricos y de miembros de la clase media.

A esto se suma que la desigualdad puede verse favorecida por la estructura de una economía moderna en la medida en que interactúa con el cambio demográfico. Cuando la división del trabajo se torna más compleja y refinada, los trabajos se vuelven más especializados, y los trabajadores cada vez más especializados pueden obtener mayores sueldos por su mayor conocimiento, logrando que sus salarios aumenten en relación al de los trabajadores comunes. Esta tendencia podría verse incrementada con una declinación de la cantidad de nuevos obreros especializados que se integren a la fuerza laboral, hecho previsible para la década de los noventa, así como también por un mayor flujo de inmigrantes, tanto legales como ilegales. Sea cual fuere el resultado de estos acontecimientos, un esfuerzo destinado a quitar entradas a los ricos, disminuyendo así su inversión para darlas a los pobres, reduciendo sus incentivos laborales y con toda seguridad a la productividad norteamericana, limitará las posibilidades laborales y perpetuará la pobreza.

Entre los beneficios de la desigualdad estarán quienes fueron pobres. La mayoría de los estudios del problema de la pobreza consideran las estadísticas de éxito de grupos anteriores de inmigrantes y observan un constante aumento en el curso de los años, acompañado de la progresiva adquisición de antecedentes educacionales y habilidades especializadas. Por tal motivo se proponen programas que alientan un ascenso igualmente lento y paulatino de los pobres de la actualidad. Pero la visión incrementalista del escape de la pobreza es casi totalmente falsa, basada en una simple ilusión de agregados estadísticos que encubre todo lo importante en relación a la movilidad ascendente. Los anteriores inmigrantes a los Estados

Unidos comenzaron a ganar dinero trabajando duramente; sus hijos fueron quienes accedieron a la educación.<sup>16</sup>

Las entradas promedio en aumento de los grupos precedentes no expresan el suave progreso de cientos de miles de carreras burocráticas o públicas, sino los negocios rápidos y el éxito profesional de relativamente pocos extranjeros, que llegaron con sus familias e inspiraron a otros para seguirlos. La gente pobre tiende a escalar posiciones con rapidez y se verá perjudicada por una política de redistribución que siempre golpeará más duramente las entradas y riquezas nuevas y desprotegidas que las ganancias encubiertas y poderosas de los ricos tradicionales. Los pobres se benefician mucho más con una economía dinámica llena de ganancias de capital impredecibles (¡ellos sufren escasas pérdidas de capital!) que con un sistema estratificado, regido por antecedentes educacionales y de otra índole, que los ricos pueden adquirir.

La única vía confiable fuera de los ámbitos de la pobreza siempre será la del trabajo, de la familia y de la fe. El primer principio es que, con el fin de ascender, los pobres no sólo deben trabajar, sino que deben trabajar más duro que las clases que se encuentran por encima de ellos. Todas las generaciones previas de la clase inferior han realizado dicho esfuerzo. Pero los pobres de la actualidad, los blancos más todavía que los negros, rehusan trabajar duro. Irwin Garfinkel y Robert Haveman, autores de un ingenioso y sofisticado estudio sobre lo que ellos llaman tasas de utilización de la capacidad de ganar, han calculado el grado en que grupos de diversos ingresos aprovechan sus oportunidades cuán duro trabajan fuera de sus hogares. Este estudio muestra que, por distintas razones, todas comprensibles, los pobres de la actualidad trabajan sustancialmente menos, durante menor número de horas y semanas del año, y ganan menos en relación a su edad, educación y otros antecedentes (incluso después de corregir las cifras de desempleo, incapacidad y supuesta discriminación) que sus antecesores en las ciudades estadounidenses, o que aquellos que ahora se encuentran por encima de ellos en la escala de ingresos.<sup>17</sup> (El estudio fue realizado en el Instituto para la Investigación de la Pobreza —financiado con fondos del gobierno federal— de la Universidad de Wisconsin, y empleó datos entregados por el censo federal y la investigación longitudinal de Michigan.) Los resultados de la investigación confirmaron el creciente conjunto de pruebas en relación a que el esfuerzo laboral es la variable crucial no contabilizada de la productividad y distribución del ingreso norteamericanos, y que la actual beneficencia y otros programas de subsidio reducen

16 Andrew Greeley, "The Ethnic Miracle", *The Public Interest*, N° 45, (Otoño 1976), pp. 20-36.

17 Irwin Garfinkel y Robert Havemann, con la asistencia de David Betson, Departamento Norteamericano de Salud, Educación y Bienestar, *Earnings Capacity, Poverty and Inequality*, Serie del Instituto de Investigaciones de la pobreza (Nueva York: Academic Press, 1977), p. 32 y sig.

sustancialmente el rendimiento laboral. Los pobres eligen el ocio no por debilidad moral, sino porque reciben paga por estar ociosos.

Un programa destinado a incrementar los ingresos de los grupos menos empeñosos mediante transferencias y preferencias resulta políticamente disociado —además de ser bastante inverosímil— porque suscita la amarga resistencia de la clase que realmente labora. A esto se suma que tal esfuerzo tiende a romper el nexo psicológico entre el esfuerzo y la recompensa, crucial para la movilidad ascendente en el largo plazo. Dado que el trabajo efectivo no consiste meramente en cumplir con los requerimientos del contrato de trabajo, sino que en "producir" con atención y compromiso emocional, los trabajadores deben comprender y sentir hondamente que aquello que perciben depende de lo que rinden; que deben entregar trabajo a cambio de bienes. Los padres y las escuelas deben inculcar esta idea a sus niños, ya sea por el ejemplo o por la instrucción. Nada es más fatal para el éxito que la creencia de que el esfuerzo no será compensado, que el mundo es un lugar desolado y discriminatorio, en que sólo los predadores y los especialmente preferidos pueden salir adelante. Tal perspectiva en el seno de un hogar desalienta el esfuerzo de trabajo en la escuela, que es justamente aquel que da forma a la futura capacidad de ganarse la vida. Como ocurre con tantos aspectos del rendimiento humano, el esfuerzo de trabajo comienza por las experiencias familiares y sus fuentes pueden ser mejor exploradas a través de un examen de las estructuras familiares.

En efecto, después del trabajo, el segundo principio para la movilidad ascendente es la mantención del matrimonio monógamo y de la familia. Ajustando sus tablas para la discriminación contra las mujeres y también para las responsabilidades maternas, el estudio de Wisconsin indica que los hombres casados trabajan entre 2,3 y 4 veces más duro que las mujeres casadas, sobre dos veces más duro que los jefes de hogar del sexo femenino. El esfuerzo laboral de los hombres casados aumenta con su edad, antecedentes, educación, experiencia laboral y nacimiento de los hijos, mientras que el esfuerzo de las mujeres casadas tiende a declinar de modo persistente. Muy importante al contemplar el impacto del matrimonio resulta considerar que los hombres casados trabajan un 50 por ciento más duro que los solteros de edad, educación y preparación profesional semejantes.<sup>18</sup>

El efecto del matrimonio consiste, entonces, en aumentar un 50 por ciento el esfuerzo laboral de los hombres. Dado que los hombres poseen una mayor capacidad de ganancia inicial, y que las cifras de utilización de la capacidad de las mujeres sería todavía menor sin un ajuste para la discriminación, queda de manifiesto que la mantención de las familias es un factor clave en la reducción de la pobreza.

Una vez que una familia pasa a ser encabezada por una mujer,

18 Ibid.

le resulta casi imposible aumentar sus ingresos de un modo apreciable, aun cuando la mujer goce de un alto grado de educación y sea capaz de contratar una asistente del hogar. Sus responsabilidades y distracciones familiares tienden a impedir ese tipo de compromiso total que resulta necesario para el pleno aprovechamiento de su capacidad generadora de ingresos. Pocas mujeres con hijos tienen como el primer objetivo de sus vidas ganar dinero.

Un hombre casado, en cambio, se ve incentivado por las exigencias de su familia a canalizar su agresividad masculina, de otro modo poco conveniente, hacia un mayor rendimiento como proveedor de su esposa e hijos. Tan sólo estas diferencias sexuales, manifestadas en todas las sociedades conocidas para la antropología, imponen que la primera prioridad de cualquier programa efectivo contra la pobreza debe ser la de fortalecer el papel del hombre en las familias.

Estas estrechas medidas del esfuerzo laboral tocan sólo a una parte de la multifacética interrelación entre la familia y la pobreza. Edward Banfield en su obra *The Unheavenly City* (La Ciudad de los hombres) define a la clase inferior principalmente de acuerdo a su falta de orientación al futuro. Viviendo el día a día, los individuos pertenecientes a las clases inferiores son incapaces de planificar, ahorrar o mantener un trabajo. Banfield trasmite la impresión de que los horizontes de corto plazo constituyen un defecto psicológico muy arraigado en centenares de miles de pobres.

Lo que Banfield de hecho describe en su categoría de clase inferior constituye esencialmente el temperamento de hombres solos, divorciados o separados. La clave para comprender la vida de la clase baja norteamericana actual es que los individuos sin familia son tan numerosos y notorios que sientan la norma para toda la comunidad. Su congregación en ghettos también magnífica considerablemente su impacto sobre los negros pobres, tanto hombres como mujeres (a pesar de que, tal como observa acertadamente Banfield, ese estilo de gratificación instantánea es principalmente un rasgo masculino).

La perspectiva miope sobre la pobreza se origina principalmente en la división de las responsabilidades familiares entre los padres. La vida de los pobres demasiado a menudo está regida por ritmos de tensión y relajación que caracterizan la experiencia sexual de los hombres jóvenes solteros. Dado que la sexualidad femenina, tal como evolucionó con el correr de los milenios, arraiga psicológicamente en la concepción y alimentación de hijos, las mujeres tienen ya dentro de sus mismos cuerpos un horizonte temporal amplio, llevan visos de eternidad en sus vientres. La sociedad civilizada depende de la sumisión de la sexualidad de corto aliento de los hombres jóvenes a los amplios horizontes maternos de la mujer. Eso es lo que ocurre en el matrimonio monógamo: el hombre disciplina su sexualidad y la proyecta hacia el futuro a través del vientre de su mujer. Esta le concede acceso a hijos, de otro modo negados

para él; él le entrega el producto de su trabajo, de otro modo disipado en placeres temporales. La mujer le otorga un nexo único con el futuro y también una visión del mismo. El le entrega, a cambio, fidelidad y un compromiso con el trabajo duro vitalicio. Si el esfuerzo laboral constituye el primer principio para superar la pobreza, el matrimonio es la principal fuente de trabajo de movilidad ascendente.

Es el amor lo que cambia los pequeños horizontes de la juventud y la pobreza en los vastos horizontes del matrimonio y la carrera. Cuando fracasan los matrimonios, el hombre muchas veces regresa a los más primitivos ritmos de la soltería. Sus ingresos en promedio caen en un tercio y exhibe una mayor propensión al alcohol, las drogas y el crimen. Pero cuando los matrimonios en general se sostienen firmemente y los hombres en general aman y mantienen a sus hijos, el estilo de clase inferior descrito por Banfield cambia en un futurismo de clase media.

El predominio de hombres solteros o separados en comunidades pobres es la clave para comprender a los norteamericanos en extrema pobreza sin solución. Los "individuos sin familia" negros no tienen mayor probabilidad de caer en la pobreza que los blancos. El problema no lo constituyen ni la raza ni la existencia de un matriarcado. Más bien reside en la anarquía familiar entre las concentraciones de pobres de las grandes ciudades, en que rutilantes e impulsivos jóvenes, constituyen los ejemplos imitados, más que los hombres responsables. Resultado de esto es que tienden a prevalecer los ritmos sexuales masculinos y los niños crecen en ausencia de una autoridad paterna, capaz, a su vez, de inculcarles los valores de la paternidad responsable: la disciplina y amor hacia los hijos y un efectivo desempeño del papel de proveedor. "Si ella me quiere, pagará", me aseguró un joven conquistador que estaba preso,<sup>19</sup> y tal vez en el seno de nuestra cultura de beneficencia lo podrá hacer y lo hará. De tal modo, el modelo se proyecta sobre las generaciones venideras.

En su preocupación por la orientación presente y futura, Banfield acertó en su análisis del papel del tiempo en la movilidad ascendente. "El capital", como nos dice la escuela austríaca de economía, "es tiempo", la postergación del consumo ocasionada por modos de producción con proyección temporal. Podría afirmarse que en las comunidades pobres todo tiempo es tiempo presente, y el capital —en su forma humana de esfuerzo de trabajo, combinado con educación y ahorros— no se acumula adecuadamente para proveer ingresos y riqueza. Sin embargo, pensamos que un modo más fundamental de definir a la estancada clase inferior es por su falta de estructura familiar. Los vínculos de los hombres con los niños y el futuro demasiado a menudo son insuficientes para inducir el trabajo y el ahorro.

19 George Gilder, *Visible Man: A True Story of Post-Racist America* (Nueva York, Bantam Book, 1974), p. 90.

El demógrafo británico E. A. Wrigley incluso ha señalado que el surgimiento de esos lazos directos y exclusivos con los niños en la familia nuclear constituyó el prerrequisito para la revolución industrial. En áreas de desarrollo lento en Europa del Este y el Asia, sostiene Wrigley, el matrimonio se celebraba en el contexto de la familia extensa, y no se esperaba que sólo el padre velara por el bienestar de su prole. Pero ya en la Inglaterra isabelina y en otras partes industrialmente precoces de Europa occidental, una pareja normalmente no podía contraer matrimonio antes que el hombre hubiera demostrado que era capaz de mantener un hogar independiente. Tal como escribí en mi libro, *Sexual Suicide*, "las energías sexuales estaban directamente vinculadas al crecimiento económico, y dado que se impusieron fuertes sanciones al sexo premarital, el crecimiento poblacional estaba directamente anclado en la productividad económica".<sup>20</sup>

Como escribió Wrigley, "los hombres preindustriales vivían sus vidas en un presente en movimiento", dedicados a "proyectos de corto aliento".<sup>21</sup> Tales hombres no contaban con tiempo suficiente para juntar capital y no podían espolearse a sí mismos para trabajar, ahorrar y buscar recompensas en nombre de un futuro invisible y desconocido. Fueron los vínculos férreamente establecidos entre el trabajo, la riqueza, el sexo y los hijos los que a la larga generaron una psicología de orientación futurista en las masas de hombres de Europa occidental. Concluye Wrigley: "Tantas veces tenida por resultado de la industrialización y la vida urbana", la familia nuclear en efecto "la antecedió en siglos", facilitando el desarrollo de largo plazo de una burguesía y de una fuerza laboral industrial altamente motivadas.<sup>22</sup>

Si bien esto es sólo un recuento excesivamente simplificado tanto de Wrigley como de la revolución industrial, logra expresar su punto crucial: que "el acto del matrimonio necesariamente es central en todo el complejo del comportamiento social".<sup>23</sup> En particular ocupa un lugar centralísimo en la actitud del hombre respecto del tiempo, y por tanto respecto del ahorro y del capital. Inversamente, una condición de vasta ilegitimidad y ruptura familiar puede ser causa suficiente de una pobreza persistente, separando a los hombres de los vastos horizontes contenidos en sus hijos.

Un análisis de la pobreza que comienza y termina con la estructura familiar y el status marital explicaría el problema mucho más a fondo que la mayor parte de las distribuciones de ingreso, de-

20 George Gilder, *Sexual Suicide* (Nueva York: Quadrangle The New York Times Book Co., 1973). ed. rev. (Nueva York: Bantam Book, 1974). p. 90.

21 E. A. Wrigley. *Population and History*. (Nueva York: McGraw Hill, 1969). pp. 76-77.

22 Ibid., p. 13.

23 Ibid., p. 116.

sigualdad, desempleo, educación, CI, raza, sexo, propiedad de la vivienda, situación geográfica, discriminación y todos los demás ítemes que por lo general son utilizados en regresiones múltiples y correlaciones en las computadoras académicas. Pero incluso un análisis del trabajo y de la familia no daría con lo que tal vez constituya el más importante de los principios de la movilidad ascendente bajo el capitalismo: la fe.

Banfield entendió mejor esta dimensión moral de lo que comprendió el papel de las familias. Uno de los motivos por los cuales *The Unheavenly City* no reparó en la importancia de la estructura familiar fue tal vez un estudio anterior que Banfield realizó en una aldea italiana totalmente estancada, formada por familias nucleares, pero carente de fe.<sup>24</sup> Aquí la dedicación a los intereses familiares era tan miope y fanática, los temores al futuro tan paralizantes, y la desconfianza mutua tan vasta, que todo esfuerzo de grupo parecía destinado a fracasar, tornando imposibles los tipos de organización en gran escala necesarios para una economía moderna.

Banfield desarrolló una teoría a partir de su experiencia italiana, muy dudosa desde el punto de vista antropológico, concluyendo que las familias extensas marcarían un avance en relación a las nucleares. Con todo lo simpáticas que pueden ser, las familias extensas carentes de un núcleo de responsabilidad tienden a desbaratar el desarrollo económico. Pero Banfield da pruebas suficientes respecto del tema central: el que la sola familia no será suficiente.

Banfield llegó al punto, a la larga alcanzado por todo explorador profundo de la vida económica y social, en que se apela a una más elevada moralidad. La identifica con conceptos seculares tales como cooperación, espíritu de servicio y horizontes más amplios. Adolph A. Berle, contemplando el contraste entre el Estado de Utah, próspero y predominantemente mormón, y el vecino Estado de Nevada indigente y casi totalmente secular, concluyó su estudio de la economía norteamericana con la noción bastante poco económica de un "margen trascendental",<sup>25</sup> posiblemente vinculado con la menos glamorosa "eficiencia X" de Leibenstein o la tímida "suerte" de Christopher Jencks.<sup>26</sup> Lionel Tiger identifica esta fuente de movimiento inexplicado como "optimismo evolutivo, la biología de la esperanza"<sup>27</sup> y la sitúa en los genes humanos. Ivan Light, en su fascinante exploración de los orígenes de la diferencia entre los emprendedores orientales y los menos afortunados negros, resolvió el problema haciendo hincapié en "el espíritu de la comunidad mo-

24 Edward Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Nueva York: The Free Press, 1958; ed. de bolsillo, 1967).

25 Adolph Berle, *American Economic Republic* (Nueva York: Harcourt, Brace & World, 1968), Cap. 7.

26 Christopher Jencks y alum., *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*. (Nueva York: Basic Books, 1972).

27 Lionel Tiger, *Optimism, the Biology of Hope* (Nueva York: Simón and Schuster, 1979).

ral".<sup>28</sup> Irving Kristol, rumiando los problemas del capitalismo, contempla la necesidad de una "justificación trascendental".<sup>29</sup> Todos aluden, de un modo u otro, al tercer principio de la movilidad ascendente, que es la fe.

Fe en el hombre, fe en el futuro, fe en los convenientes retornos sobre lo que se entrega, fe en los beneficios mutuos del comercio, fe en la providencia divina, son todas necesarias para un capitalismo exitoso. Todas son necesarias para mantener el espíritu de trabajo y empresa frente a los reveses y las frustraciones que inevitablemente encara en un mundo caído; para alentar la postergación de placeres inmediatos en nombre de un futuro que bien puede evaporarse; para promover el riesgo y la iniciativa en un mundo en que todas las recompensas se pierden a menos que otros entren al juego. Con el fin de dar sin tener seguridad de un retorno, con el fin de ahorrar sin certeza del valor futuro de esos ahorros, con el fin de trabajar más allá de los meros requerimientos del puesto que se ocupa, uno debe tener confianza en una moralidad superior: una ley de compensaciones más allá de las luchas inmediatas y absorbentes por la existencia.

Las familias nucleares de la Toscana carecían de dicha fe y la poligámica compañía de los mormones sí la poseía. Esa fe mantuvo vivos a los chinos de ultramar, que trabajaron durante años lejos de sus esposas. Esa fe levantó e inspiró a miles de negros en medio de la Gran Depresión, cuando bajo los auspicios de la figura de Father Divine lanzaron cientos de negocios exitosos en las grandes ciudades norteamericanas. Entre 1933 y 1937, "Dios, Ltda.", como bautizó a su empresa el líder epónimo, se convirtió en la principal empresa del Harlem; operaba cientos de tiendas y rotiserías, administraba diez lavanderías, auspiciaba a veinte o treinta vendedores ambulantes que comercializaban frutas y verduras y pescado "a precios evangélicos" y también administró una empresa de transporte de carbón entre Nueva York y Pennsylvania.

El grupo mantuvo empresas similares en Newark, Jersey City, Bridgeport y Baltimore, y preparó miles de raciones alimenticias a dos centavos de dólar para negros a punto de morir de hambre. Faithful Mary, lugarteniente del bizarro Divine, comandaba una cocina en Newark que preparaba alimento para unas 96 mil personas durante uno de los años de la Gran Depresión. Alrededor de 1953, cuando Divine desafortunadamente desapareció en circunstancias poco santas, su imperio abarcaba "garajes de paz", empresas de pintura y construcción, sastrerías, peleterías y estudios fotográficos, y también una agencia de empleos para personal doméstico.<sup>30</sup>

28 Ivan H. Light: *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 170-172.

29 Irving Kristol, *Two Cheers for Capitalism* (Nueva York: Basic Books, 1978), p. 262.

30 Light, *Ethnic Enterprise*, pp. 141-142 y 149.

El servicio de empleos condujo a miles de los "ángeles" de Divine a servir en las cocinas y dormitorios infantiles de las familias blancas de Manhattan. Dos de esos empleados, llamados Amor Gratificante y Exequiel, me llevaron cuando tenía sólo ocho años, a Harlem para visitar el santuario de Divine donde había un trono de marfil y raso, caí de rodillas ante el entonces vacío símbolo de su poder.

Father Divine es conocido como un fraude. Pero si Dios opera de modos misteriosos, y si los Panteras Negras han de ser elogiados por otorgar desayunos a pequeños escolares, luego de usurparlos a comerciantes aterrados, Father Divine merece la gratitud de muchos por otorgar alimento y significado a las vidas de algunos millones de negros. Demostró definitivamente que los negros, al igual que todos los otros grupos de las urbes norteamericanas, pueden generar y mantener empresas incluso cuando fallan sus familias. La fe, en todas sus múltiples formas y matices, puede mover las montañas de inercia y depresión que afligen a las economías deprimidas del orbe. Llevó a inmigrantes que viajaron miles de kilómetros con apenas unos centavos en los bolsillos a lanzar el imperio norteamericano del comercio; y sigue haciendo milagros a diario en nuestro actual estancamiento.

En términos generales, sin embargo, la movilidad ascendente depende de los tres principios enunciados —trabajo, familia y fe— que se proyectan entrelazados sobre los niños y el futuro. Estos son los pilares de una economía libre y de una sociedad próspera. Actualmente están siendo erosionados en los Estados Unidos por los líderes intelectuales y políticos de la que tal vez sea la más libre y más próspera de las sociedades del mundo.