

El primer 'new deal'

Espasa revive las claves de las políticas de Roosevelt en un momento en el que se pide un 'green new deal'

Justo Barranco

La memoria de la Gran Depresión ha regresado al primer plano con la crisis del 2008 y con la crisis de la covid. Joe Biden aparece en este contexto como un nuevo Roosevelt que, como aquel, ha dejado de lado los viejos postulados que defendía para lanzar grandes planes de recuperación: Roosevelt, aún gobernador de Nueva York, criticó en 1930 al presidente republicano Herbert Hoover por abandonar el *laissez-faire* y proponer obras públicas para combatir el desempleo, como recuerda Andreu Espasa en el libro *Historia del New Deal*. Pero solo un año después, con la Gran Depresión acentuándose, cambió radicalmente y en su Estado impulsó medidas de auxilio que beneficiaron al 10% de las familias. Dos años más tarde sería elegido presidente y reelegido tres veces.

Espasa, profesor del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Nacional Autónoma de México, recuerda que para los defensores de un capitalismo sin regulación, la Gran Depresión provocó un efecto parecido a la caída del muro de Berlín para socialistas y comunistas y cambió las reglas del juego entre las clases sociales. Eso sí, en los primeros años de la crisis resultaba difícil imaginar que al final del túnel habría un largo periodo de prosperidad y de liderazgo mundial estadounidense. En 1932 el desempleo alcanzó el 25%. Y en 1933 el PIB era un tercio inferior al de 1929. Fuera de cada ciudad crecían las *Hooversville*, colonias de



Franklin Delano Roosevelt en 1933



HISTORIA DEL NEW DEAL
 Andreu Espasa
 Catarata. Madrid, 2020
 190 p. | Papel 17 € |
 e-book, 10,99 €

chozas de hojalata, cartón y arpillera donde vivían familias enteras.

Espasa retrata los antecedentes de la crisis, con sucesivas burbujas, escasa regulación y los banqueros como grandes héroes nacionales, y también las vivencias sociales del periodo, que despiertan inevitables ecos: manifestaciones por la regulación de los alquileres, agricultores bloqueando carreteras para exigir precios justos... Y relata la incapacidad de Hoover y la elección de Roosevelt, hombre práctico que detes-

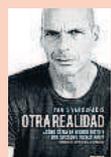
taba las teorías y que experimentó en busca de soluciones. Hubo dos etapas en su *new deal* y en la primera buscó aumentar los precios industriales y agrícolas para subir los salarios y fomentar la recuperación: para ello se destruyeron cosechas y se impulsó acuerdos oligopólicos de las empresas. Se confundían síntomas con causas y hubo sólo cierta mejora.

En el segundo *new deal* el proyecto estrella fue introducir la Seguridad Social frente a la desigualdad y la precariedad. Se reforzaron los derechos sindicales, hubo reforma fiscal y programas de empleo temporal masivo que construyeron hospitales, escuelas y carreteras. Cuando las cosas mejoraron en 1937 se frenó por temor a la inflación y hubo una recesión: sería el momento en el que ascendería el keynesianismo, asumiendo que los déficits eran necesarios incluso en tiempos de paz y que el gobierno era responsable del estímulo de la demanda.

Hoy el *green new deal* es el sucesor, aunque si aquel impulso reformista radical pretendía salvar el capitalismo, ahora se busca salvar la habitabilidad del planeta. ●

OTRA REALIDAD
Yanis Varoufakis

Deusto
 Barcelona, 2021
 240 p. | Papel 19,95 € | e-book, 9,99 €



Ciencia ficción y multiversos que permiten ver *Otra realidad* son las claves que utiliza el nuevo libro del inagotable Yanis Varoufakis para imaginar que de la crisis del 2008 el mundo hubiera salido de otra manera. Más justa. Un mundo poscapitalista en el que se ha acabado la banca comercial y de inversión porque todo el mundo dispone desde su nacimiento de una cuenta digital en el Banco Central del país con patrimonio acumulado por la sociedad e ingresos mensuales del Estado.

COACHING DE EQUIPOS EN LA PRÁCTICA
Luis Carchak

Lid editorial
 Madrid, 2021
 204 p. | Papel 19,90 € | e-book, 6,49 €



El trabajo en equipo es uno de los elementos más importantes en toda organización. Solo cuando un equipo está comprometido y trabaja de forma articulada en el logro de unos objetivos comunes se obtienen resultados. Para ello es fundamental que los equipos sean cohesivos, inteligentes, saludables y eficaces. El autor, que incluye casos reales, analiza cómo acompañar a un equipo mientras este opera en tiempo real, utilizando un estilo no intrusivo, con pocas palabras y gestos pero que resulte eficaz.

EL PEGAMENTO DE LAS ORGANIZACIONES
Lluís Maria Gras Balaguer

276 páginas
 Papel 18,72 € | e-book, 9,99 €



Las empresas y organizaciones necesitan personas para cumplir con sus objetivos. Gente vinculada a la organización que crea en ella y que se sienta partícipe de sus objetivos. Un buen propósito empresarial, unos valores que sean la guía en la toma de decisiones y un objetivo a largo plazo son elementos que, vividos por todos los miembros de la organización, crean vínculo y sentido de pertenencia. Este libro es una guía para descubrir los valores, identificar el propósito de la compañía y buscar el objetivo a largo plazo.