

LA GRAN DEPRESIÓN, EL NEW DEAL Y EL TRABAJO SOCIAL

Ana MARTÍNEZ RODERO

Diputación Provincial de Jaén
amartinezrodero@gmail.com

THE GREAT DEPRESSION, THE NEW DEAL AND SOCIAL WORK

Resumen: En 1930 el sistema estadounidense para el bienestar social, *Welfare*, comprendía un conjunto de agencias benéficas locales y estatales sin coordinación entre ellas con fondos y recursos módicos provenientes de organizaciones caritativas con personal voluntario. Las agencias públicas, sin embargo, no suministraban los mismos servicios, ni interactuaban a nivel administrativo. El trabajo social se puso en práctica como respuesta a la Depresión; al gobierno se le asignó un funcionamiento instrumental para el bienestar social. Estos cambios iniciaron el establecimiento de una extensa serie de programas gubernamentales bajo la Administración de Roosevelt, denominados *New Deal*, “Nuevo Pacto”, que elevó la posición del trabajo social como profesión.

Abstract: In 1930, the American system for social welfare, *Welfare*, comprised a set of local and state charities without coordination among them with funds and modest resources from charitable organizations with volunteer personnel. The public agencies, however, did not provide the same services, nor did they interact at the administrative level. Social work was put into practice in response to the Depression; the government was assigned instrumental functioning for social welfare. These changes initiated the establishment of an extensive series of government programs under the Roosevelt Administration, called *New Deal*, a new covenant, which elevated the position of social work as a profession.

Palabras clave: Historia. Trabajo social. Economía. Política. EEUU. New Deal
History. Social work. Economy. Politics. USA. New Deal

Introducción

El presente artículo pretende ser una aproximación a la época de la *Gran Depresión* en Estados Unidos (1929-1939), prestando atención especial al periodo que abarca la presidencia de Franklin Delano Roosevelt, entre 1933 y 1939 y las medidas que con él se tomaron para superar la crisis, conocidas en su conjunto como *New Deal* (literalmente “nuevo reparto de cartas” o “Nuevo Pacto”). El estudio y comprensión de las circunstancias sociales, económicas y políticas por la que atravesó este país en la década de los años 30, permite clarificar cómo empezó a cambiar la percepción de los problemas y necesidades sociales, así como la forma de darles respuesta. El momento histórico, el contexto ideológico, la concepción del individuo y de la sociedad, y la política social llevada a cabo durante el mandato de Roosevelt son elementos claves para entender las expectativas que se depositaron en los trabajadores sociales y el papel instrumental que se le asignó a la profesión dentro de la política de bienestar del gobierno -el modelo de Trabajo Social que se llevó a cabo después de la Segunda Guerra Mundial en los países más avanzados tuvo su ensayo y se perfiló en la época de la *Gran Depresión*-. Con la llegada de Roosevelt al poder en 1933, el Estado empezó a intervenir con una serie de medidas económicas, sociales y de puesta en marcha de servicios públicos que hasta entonces no se habían dado, impensables antes del Crack de 1929 y que hacen que este periodo tenga un lugar propio en la historia política y social, trascendiendo más allá de los Estados Unidos.

El *New Deal* fue un ensayo político y social que copiarán los países capitalistas en Europa después de la II Guerra Mundial y que, junto las recomendaciones del Informe de *Beveridge*, en el caso del gobierno británico, contribuirán a la generalización del Estado de Bienestar. En relación con el Trabajo Social, el substrato sociopolítico de Estados Unidos durante la década de los años 30, más específicamente durante la etapa del *New Deal*, en un escenario de desempleo, como nunca antes había conocido este país, bajos salarios, pobreza y marginación, el gobierno puso en práctica el Trabajo Social como un medio e instrumento más para dar respuesta a los numerosos problemas sociales del momento.

Hacía muy poco que la disciplina se había instituido como profesión. En 1917 se publicaba “*Social Diagnosis*” de Mary Richmond, la primera sistematización del método de intervención en Trabajo social, el cual todavía estaba construyendo sus señas de identidad. Por ello, es de imaginar las muchas incertidumbres con las que estos profesionales noveles, en el desempeño de su trabajo, debieron de enfrentarse en este periodo. Pero sin duda, el gobierno de Roosevelt vio en ellos un instrumento para hacer frente a la crisis y reparar fracturas sociales, con funciones para con el Estado y los ciudadanos que se situó entre el control y la inserción social. El *New Deal* condicionó no solo el ejercicio del Trabajo Social -profesión recientemente institucionalizada-, sino la manera en que esta novel disciplina respondió a un periodo histórico tan difícil, o cómo la práctica de estos profesionales re-vertió en la legislación y programas sociales del momento y de años sucesivos.

Las consecuencias sociales que millones de norteamericanos sufrieron durante la *Gran Depresión*, como lo que fue el *New Deal*, serían imposibles de abordar con la profundidad y minuciosidad en un trabajo de la presente extensión. Pero, a pesar de la limitación mencionada, se pretende realizar un acercamiento al *New Deal* e intentar explicar ese cambio de concepción en la política del Gobierno de los Estados Unidos – hasta los años 30 este país era el único inmerso en la revolución industrial que no tenía ninguna legislación general sobre Seguridad Social-. En ese contexto de revisión y reforma del liberalismo económico clásico se impulsará una política de bienestar (*Welfare State*) con una clara preocupación por lo social y en el que se institucionalizará del Trabajo Social como profesión. A lo largo de este se va a abordar cómo, tras el final de la Primera Guerra Mundial, la economía estadounidense experimentó un fuerte crecimiento económico que se mantuvo durante la

década de los años 20. El país no había sufrido la contienda en su territorio, y se convirtió en el principal abastecedor de los países europeos en reconstrucción. Esta década supuso el mayor período de expansión sostenido en todos los sectores económicos conocido hasta entonces en este país. Pero en los “Felices años 20” no todos los acontecimientos fueron idílicos, esta década también trajo consigo cambios sociales, conflictos culturales y una prosperidad que no alcanzó a todos por igual.

En octubre de 1929 se producía una de las mayores debacles bursátiles del siglo XX, el Crack del 29; la mayoría de autores apuntan a dos factores como causas desencadenantes: la sobreproducción y la especulación. Este cataclismo no solo afectó a los Estados Unidos, sino también a los principales países de Europa y por ende, al resto de la economía mundial. El desempleo fue el problema social de mayores dimensiones, alcanzando la categoría de enfermedad social, convirtiéndose en un problema de masas, agudizando las necesidades sociales que llevó acompañadas. En 1933 tomaba posesión como presidente, el demócrata, Franklin Delano Roosevelt que con su programa político conocido como *New Deal* o “Nuevo Pacto”, sentó las bases para que el Estado interviniese en la economía, convirtiendo al sector público en una pieza clave para generar riqueza, reducir el desempleo e impulsar la economía. Para ello se basó en los postulados de John Keynes, el teórico más destacado de la crisis y de sus soluciones. Así pues, entre las numerosas medidas que se impulsaron durante el *New Deal* merece hacer especial mención a las iniciativas para frenar el desempleo (*Works Progress Administration, WPA*) y en política social (*Social Security Act, 1935*).

De igual modo, las iniciativas sociales impulsadas por el gobierno de Roosevelt contribuyeron a configurar un sistema nacional de Bienestar (*Welfare*); el gobierno federal se volcó en hacer frente a las necesidades sociales y el *empowerment* o “reconocimiento de derechos” en los aspectos sociolaborales como no se habían producido antes. Fue en esa coyuntura en la que el estado empezó a asumir responsabilidades en el bienestar público, la que llevó consigo una incorporación muy significativa de trabajadores sociales a la administración pública, prestando su trabajo en diferentes contextos, sectores de actuación y con una mayor diversidad funcional.

El Crack del 29

La década de los años 20 supuso el mayor período de expansión sostenido en todos los sectores económicos conocidos hasta entonces en los Estados Unidos. La importante incorporación de innovaciones tecnológicas a la producción industrial y la mecanización a todos los niveles del sector agrario favorecieron un largo período de intenso crecimiento de la productividad. Todo ello, más una estabilidad monetaria, desconocida hasta este momento, posicionó a la economía estadounidense en una situación casi idílica: elevados niveles de empleo desde hacía tiempo -cada vez más próximos al pleno empleo-, precios estables, unos dividendos empresariales en alza permanente y un crecimiento continuado y autosostenible según todos los indicadores económicos. En este escenario de profundo optimismo los agentes económicos parecen no verle fin a un proceso expansivo que bien parece no tener límites. Pero ese aparente auge económico no se sustentó en unos sólidos cimientos, y en esos momentos los signos de debilidad no fueron muy tenidos en consideración. La prosperidad que en los primeros años de la década de los años 20 se había fundamentado en el desarrollo industrial, al final de la misma dio paso a la especulación. Una aproximación que explica las causas de la crisis es la que mantiene que la sobreproducción de mercancías y el despido de trabajadores por el inasumible nivel de los stocks coincidían con una continuada euforia especulativa en la bolsa (López Fernández de Lascoiti, 2009).

Martín Aceña (2011) señala que la estabilidad monetaria y la política de progresiva bajada de los tipos de interés mantenida durante años por parte de la Reserva Federal propi-

ciaron un auge sin precedentes en el acceso al crédito. Esta circunstancia que, no habría de presentar más que consecuencias positivas para cualquier economía, se convirtió, como apunta este autor, en desencadenante de los dos factores convertidos hoy por la mayoría de los autores en las causas fundamentales del Crack de octubre de 1929: la sobreproducción y la especulación.

Efectivamente, la abundancia de capital y el fácil acceso al crédito, unido a un continuado incremento de los beneficios empresariales avocaron a que la producción superase desproporcionadamente la demanda de productos por parte de los consumidores. Los stocks de mercancías se acumularon desmesuradamente en los almacenes, lo que provocó una caída brutal de los precios y un continuo cierre de empresas que, al no conseguir colocar sus excedentes, paraban sin remedio su producción. El incremento súbito del desempleo en el sector industrial se unió a la ruina efectiva del sector agrario, el primero en sentir las consecuencias deflacionistas. Fueron los agricultores los más golpeados por la caída de la demanda y su repercusión en los precios y los primeros que no pudieron atender al pago de los préstamos contraídos. Es significativo “el elevado endeudamiento de las explotaciones agrícolas, que llegó a pasar de 3.300 millones de dólares en 1910 a 6.700 millones en 1920, y a 9.400 millones en 1929. De hecho, en algunos estados, el 85 por ciento de las granjas estaban hipotecadas” (Alcázar, Taberna, Santacreu y Marimon, 2007: 229-230).

Resulta, por tanto, evidente el desfase que se produjo entre la economía real y el alza de la bolsa, que analizada en perspectiva fue alimentada de forma ficticia por los intermediarios de los inversionistas. A mediados de septiembre la caída de manera consecutiva en varias sesiones consecutivas de la bolsa de Nueva York generó tal incertidumbre que desembocó en la masiva puesta en venta de acciones, en un intento desesperado por parte de los inversores de liquidar al menos lo necesario para poder hacer frente a sus deudas con la entidades bancarias. A mediados de septiembre los valores de la bolsa bajaron bruscamente y posteriormente se produce el hundimiento inminente del sistema financiero, el 24 de octubre de 1929, el “Jueves negro” (*The Black Thursday*) y durante los días posteriores. Maldwyn apunta que: “Las ganancias de meses se desvanecieron en una pocas horas, arruinando a cientos de inversores, grandes y pequeños. No obstante no era el final. Durante los tres años siguientes los precios continuaron bajando. En septiembre de 1929 los valores industriales se cotizaban a 452; en noviembre ya habían bajado a 229; para julio de 1932 ya había alcanzado el precio mínimo de 58” (Maldwyn (1995: 418-419).

A la crisis en la Bolsa le siguió la *Gran Depresión*. Se iniciaba una recesión económica sin precedentes en la historia del siglo XX. Galbraith (2013: 81) menciona: “Tenía que durar diez años y extenderse por todo el mundo industrial [...] fue paliada por la política pública pero solo terminó con el otro drama de la Segunda Guerra Mundial. Fue la guerra y no la sabiduría económica lo que llevó al final de la depresión”. Lo más reconocible de las políticas económicas posteriores al Crack del 29 y durante la *Gran Depresión* fue la decisión firme por parte del Gobierno de intervenir, no sólo en la economía de forma directa, sino con medidas sociales no llevadas a cabo hasta entonces en los Estados Unidos.

El mandato de Hoover

Cuando se produjo el Crack del 29 ocupaba la presidencia de Estados Unidos, el republicano, Herbert Hoover; su reacción y la de las élites empresariales fue confiar en la recuperación espontánea tanto de la economía como de la bolsa, hecho que no frenó la bajada en picado de precios, salarios y el cierre de los negocios. Entre las medidas más significativas que puso en marcha el gobierno de Hoover para hacer frente a la crisis destacan: acelerar las inversiones del gobierno en infraestructuras; intentar mantener el precio de los productos agrícolas mediante la creación de la Junta Agrícola Federal y Sociedad Finan-

ciera para la Reconstrucción; elevar los aranceles para beneficiar los productos nacionales; potenciar las exportaciones; y buscar el compromiso de los empresarios de mantener los salarios y evitar despidos (Maldwyn, 1995). Pero a pesar de la lacra social en la que se convirtió el desempleo, que nunca antes en la historia del país había presentado tasas tan elevadas, Hoover se opuso frontalmente a la concesión de un subsidio de desempleo federal dirigido a los individuos. Para Maldwyn (1995: 419) ideológicamente, para este presidente y su partido, la respuesta a la depresión no se solucionaba con la intervención estatal, sino favoreciendo “un individualismo fuerte” y “apelando a la colaboración voluntaria de la industria y las comunidades locales”. Las grandes empresas (*Big Business*) no animaban al Gobierno a que interviniese y dejaban entrever que la mejor manera de liberarse de los ciclos económicos era hacer ver a todos los sectores que estos eran inevitables. Ideológicamente, Hoover representó el liberalismo económico del siglo anterior, que a lo sumo intentó corregir, pero la crisis evidenció que era necesario cambiar de paradigma económico y el mito del individualismo.

En el mundo económico anterior al Crack del 29, reinaba sin tapujos, el liberalismo económico preconizado por el fundador de la ciencia económica, Adam Smith. Este pensamiento económico dominante se basa en la libertad de actuación de la iniciativa privada, conjugándose las fuerzas del mercado, en exclusiva para alcanzar un equilibrio que determine el nivel apropiado de precios y salarios. Esta teoría considera que la participación del Estado en la actividad económica debe ser mínima, considerándose una situación ideal del modelo la no intervención estatal en ningún área de la economía (Caruana, 2014). Los más destacados pensadores económicos que establecieron las bases y el marco teórico más importante e influyente desde el siglo XIX y hasta la *Gran Depresión* fueron David Ricardo (1772-1823) y John Stuart Mill (1806-1883).

Tal es la oposición del liberalismo clásico con respecto a la intervención del Estado, que la única concesión que hizo Adam Smith en su obra fundamental “*Ensayo sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*” al papel del Estado, es la universalización de la educación como instrumento esencial para la consecución a largo plazo de la especialización del factor trabajo (Caruana, 2014). Este modelo imperante hasta el Crack de octubre de 1929 quedó cuestionado, así como el pensamiento económico de sus fundadores.

El desempleo durante la “Gran Depresión”

El desempleo durante los primeros años de la *Gran Depresión* alcanza en los Estados Unidos la magnitud de “enfermedad social”. En Europa, países como Gran Bretaña, Alemania o Austria, también son ejemplos claros de paro masivo asociado a la crisis económica, si bien cada uno de ellos presenta unas peculiaridades propias. El desempleo de masas llega a los Estados Unidos, pero a diferencia de otros países, no existe un seguro obligatorio de desempleo, circunstancia que agrava aún más el problema. La bonanza económica del país durante los años previos al Crack había hecho que el Gobierno no se plantease poner en marcha medidas que amortiguasen las posibles contingencias en el mercado laboral. Es significativo el optimismo y confianza del Gobierno a finales de los 20, que debido a la “buena marcha de la economía”, se atreve a augurar que ya está cerca en el país el fin del desempleo y la pobreza. En 1929 el desempleo afectaba a 1.500.000 personas llegando en 1933 a 14.500.000. En apenas cuatro años más de trece millones de estadounidenses pierden su puesto de trabajo, que la tasa de desempleo asciende espectacularmente hasta golpear la cuarta parte de la población activa y que el número de personas afectadas se aproxima a un tercio de los habitantes de los Estados Unidos (Díez, 2006).

En los informes recogidos por el trabajador social, Harry Hopkins –a la cabeza de la Administración Federal para Ayudas de Urgencia– se describe la miseria económica y moral en la que se encuentran los parados en el invierno de 1934: “Es tan penosa que cualquier ex-

presión que utilice para describirla parece histérica y exagerada. Todas las que encuentro son similares. El miedo; es el miedo lo que les conduce a un estado próximo al colapso; tienen los nervios rotos y les invade un terror sobrecogedor al futuro... No he estado en una sola casa que no me haya ofrecido el espectáculo de unos seres humanos que viven más allá de lo que sus fuerzas y su salud pueden aguantar... No pueden pagar el alquiler y les desalojan. Ven crecer cada vez a sus hijos más escuálidos y les aterra que no tengan zapatos ni abrigo que ponerse. Y se preguntan cómo conseguir carbón” (Díez, 2006: 59-60).

Las imágenes de colas ingentes de parados frente a las oficinas locales de empleo, comedores de beneficencia o puntos de dispensación de las llamadas “sopas populares” son habituales en el paisaje urbano. También proliferan los asentamientos de la miseria, chabolas y barracas levantados en los extrarradios de las ciudades y que reciben el irónico sobrenombre de “Hoovervilles”. En las grandes ciudades se constituyen los llamados Consejos de Desempleados, siendo especialmente activos los de ciudades como Nueva York, Chicago y Detroit, organizaciones de lucha, algunas de ellas de orientación socialista o comunista que intentan dar respuesta a las necesidades más inmediatas de los desempleados con alimentos, ropa y vivienda; promueven también huelgas de alquileres, resistencia a los desahucios o “las marchas del hambre” que se extienden de una punta a otra del país con el fin de recordarles, a los ciudadanos que no sufren el desempleo y al Gobierno, su miserable situación. La más conocida y trágica protesta de los hambrientos es la marcha de los veteranos de la I Guerra Mundial “*Bonus March*” hacia Washington en la primavera de 1932.

Cuando Franklin D. Roosevelt sucede en la presidencia a Herbert Hoover, el desempleo aumenta al ritmo de 200.000 parados al mes y el número de desempleados alcanzaba casi los trece millones. En mayo de 1933 el recién electo gobierno aprueba la Ley Federal de Ayuda de Emergencia. Es la primera vez que la administración federal se responsabiliza de poner en marcha medidas que palién las consecuencias del desempleo, y dos años después se aprobaría la Social Security Act por la que se instaura el seguro nacional de desempleo.

La llegada de Roosevelt a la presidencia y el *New Deal*

A las elecciones presidenciales de 1932 concurrieron cuatro candidatos. Por los partidos mayoritarios, el republicano Herbert Hoover y el demócrata Franklin Delano Roosevelt; también el socialista Norman Thomas y el comunista William Forster. La incapacidad del anterior gobierno de Hoover para hacer frente a la dramática situación por la que atravesaba el país hace que la victoria demócrata fuese muy previsible. En las elecciones celebradas en noviembre, Roosevelt consiguió ganar 42 de los 48 Estados, así como una amplia mayoría demócrata en ambas Cámaras del Congreso (Boch, 2005: 418).

El 2 de julio de 1932, durante la convención demócrata de Chicago, Roosevelt fue designado candidato a la presidencia, y es especialmente significativo que el título de su discurso fuese “*A New Deal*”. Más adelante, durante el transcurso de la campaña electoral, se esforzó por generar confianza entre los distintos sectores de la sociedad estadounidense, apostó por la redistribución de los ingresos federales y por restaurar el poder de compra de la población; hace una llamada de atención a “los olvidados”, quienes están sufriendo más duramente la crisis y que componen la base de la pirámide social y económica del país y plantea la necesidad de llevar a cabo reformas con una mayor intervención del gobierno federal, al entender que éste tiene que asumir una mayor responsabilidad en el bienestar público. Para Hobsbawm (1999 citado en Mainer, 2012) tras el Crack del 29, las tres alternativas de gobierno que podían darse eran, el fascismo, el comunismo marxista o el capitalismo democrático reformador siguiendo los postulados económicos de Keynes. Esta última opción fue a la que se acogieron Roosevelt y su gobierno a partir de 1933.

El 4 de marzo de 1933 Roosevelt juró su cargo como presidente de los Estados Unidos. A partir de entonces se inició el programa político para hacer frente a la depresión en la que se encontraba el país: el *New Deal*. En su discurso inaugural no concretó las medidas que iba acometer, pero sí pretendió seguir insuflando ánimo y esperanza a sus compatriotas y acabar con la parálisis política; se haría célebre la frase: “a lo único que debemos temer es al mismo miedo”. En su alocución también se comprometió a poner en marcha medidas contundentes y rápidas para hacer frente a la crisis. Así, la recuperación de la confianza no tardaría mucho en dar sus primeras señales.

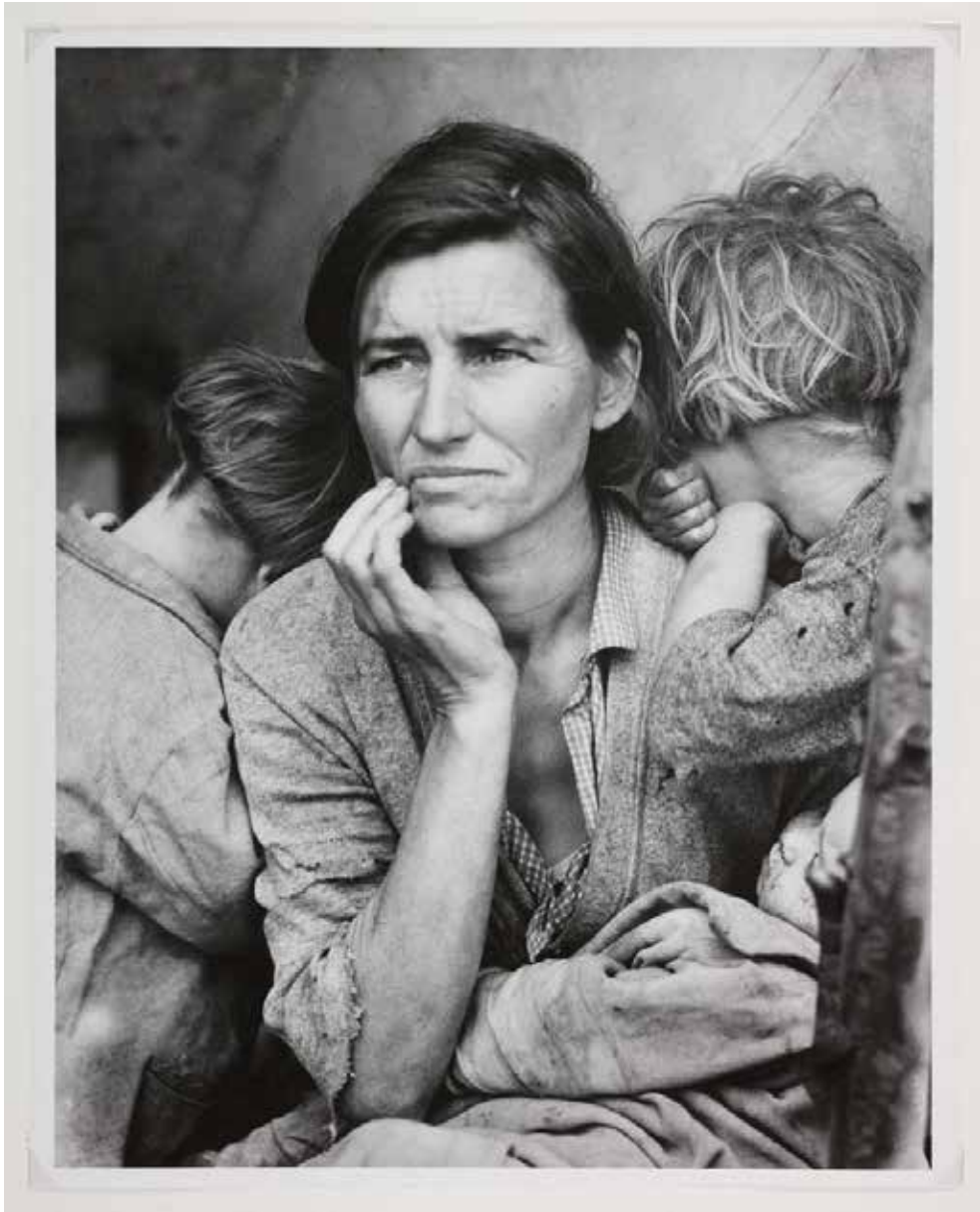
The Emergency Banking Bill (Ley sobre el Subsidio Bancario de Emergencia) se aprobó a los pocos días de su toma de posesión, incorporó a los bancos en la Reserva Federal y solo permitió la apertura a aquellos que fuesen solventes. En su primera “charla informal” en radio (*fire side chat*) le trasladó a los norteamericanos que depositar sus ahorros en las entidades bancarias era fiable y éstos le creyeron; por primera vez desde el Crack, el dinero que se ingresa en los bancos superaba al que se retiraba. “Durante los cien primeros días del gobierno”, denominado el *Primer New Deal*, la actividad fue frenética y prolífica en propuestas y proyectos de ley, y Roosevelt se afianzaba como un verdadero líder.

En los primeros cien días se aprobaron leyes que regulaban aspectos tan diversos como: sistema monetario y financiero, trabajo, subsidio de desempleo, industria, agricultura o transportes, entre otros. Todas estas leyes no eran fruto de un plan perfectamente orquestado, ni de unos postulados económicos concretos, sino que su finalidad era más bien práctica, produciéndose algunas incoherencias o duplicidades. Pero eran medidas valientes, dispuestas a salvar el capitalismo. Muchas surgieron de las aportaciones de consejeros no oficiales que Roosevelt había conocido durante su etapa de gobernador de Nueva York, siendo conocidos como “trust de cerebros” (Maldwyn, 1995: 422): “Roosevelt se describe a sí mismo como un político ‘cristiano y demócrata’. No se considera ni comunista, ni socialista, ni capitalista. Se preocupa por la gente corriente y se sitúa así mismo como ‘a little to the left of center’” (Perkins, 1946 citado por Arroyo, 2001:173). No es radical ni en política ni en economía. Desea llevar a cabo nuevos experimentos, pero no pretende alterar o transformar de forma radical el sistema, sino poder trabajar dentro del marco existente, ofreciendo un “liberalismo social” (Perkins, 1946, citado por Arroyo, 2001: 173).

A continuación se esbozan las principales medidas propuestas por Roosevelt y su gobierno enmarcadas en el *New Deal*. Se hace una diferenciación entre las que se impulsaron en el *Primer New Deal* o *First New Deal* (que comprende del 9 de marzo al 16 de junio de 1933) y que se desarrollan entre 1933 y 1934, de las que se llevaron a cabo en el segundo o *Second New Deal* entre 1935 y 1938. Si bien es cierto que no hay una ruptura entre ambos periodos, sí se puede afirmar que hay ciertas diferencias. Las prioridades del primero se sintetizan en las tres R: “*Relief, Recovery and Reform*” (“subsidio o asistencia social, recuperación y reforma”) e impulsa medidas de urgencia para reactivar la economía y reducir el desempleo, mientras que la siguiente etapa tiene tintes más sociales.

Medidas del primer *New Deal*

Agricultural Adjustment Act (AAA, Ley de Adaptación Agrícola) pretendió evitar la caída de precios y la sobreproducción. Por medio de esta ley se subvencionó a los granjeros por la disminución de cosechas, y el sacrificio de animales de cría; también se financió por retirar productos del mercado. Estas subvenciones se nutrieron de un nuevo impuesto que recaía sobre las industrias de productos de alimentación. Pero esta ley fue más allá y pretendió ser un instrumento de modernización de la agricultura del país gracias a una adecuada planificación (con actuaciones tales como, frenar la erosión de los campos o eliminar los cultivos en tierras escasamente productivas) y la intervención para combatir



Migrant Mother, Nipomo, California. 1936. Dorothea Lange.
Fuente: <https://www.scienceandsociety.co.uk>

la pobreza agrícola (Bosch, 2005). Esta ley, al perseguir que se elevaran los precios de los productos agrícolas, buscó el trasvase de ingresos de las ciudades hacia el medio rural.

Dentro de las medias del gobierno federal para combatir el desempleo se encontraron: La *Federal Emergency Relief Act* (Ley sobre el Subsidio Federal de Emergencia); su gestor fue un trabajador social, Harry Hopkins, asesor de Roosevelt en cuestiones asistenciales. Esta ley comprendió distintos programas de apoyo a los desempleados, invirtiendo 500 millones de dólares en subsidios directos canalizados a través de los estados. A los desempleados se les ofrecía trabajo en la construcción y reparación de carreteras, adecuación y mejora de colegios, jardines, juzgados u otros edificios públicos (Alcázar et al., 2007).

Civilian Conservative Corps (CCC, Cuerpo Civil Conservacionista) que en sus 8 años de funcionamiento empleó a cerca de 3 millones de jóvenes entre 18 y 25 años, muchos de ellos con problemas de integración, en proyectos de conservación de la naturaleza tales como reforestación y control de inundaciones (Alcázar et al., 2007).

Civil Work Administrations (CWA, Administración de Trabajo Civil) agencia que se creó para contratar directamente a los parados, empleó 900.000 dólares en dar trabajo a cerca de 4 millones de desempleados principalmente en la construcción de infraestructuras públicas (Bosch, 2005). La eficacia de esta agencia para reincorporar a estos trabajadores al sector privado o dinamizar la economía fue muy discutida, aunque no así la mejora que experimentaron las infraestructuras.

The Home Owners Loan Act (THOLA, Ley Préstamo para los Propietarios de Casas) pretendió impulsar el sector de la construcción y ayudar a aquellas personas que no pudieron hacer frente a la hipoteca de su vivienda y fueron desahuciado. “En 1932 más de 250.000 personas perdieron sus casas, y durante la primera mitad de 1933, más de 1.000 personas, cada mes, perdían el derecho a redimir sus hipotecas” (Bosch, 2005: 421).

Tennessee Valley Authority Plan (TVA, Autoridad de National del Valle del Tennessee) fue una de las más célebres y que más entusiasmo despertó del *New Deal*. Ésta pretendió desarrollar la muy deprimida zona del Valle de Tennessee (que abarcaba siete estados) creando presas y plantas hidroeléctricas para suministrar electricidad a bajo coste, medidas para evitar las inundaciones, realojamiento, reforestación, educación y adecuación de zonas de recreo. Los bajos precios de la electricidad no lograron atraer a la industria como se esperaba, pero todas las actuaciones llevadas a cabo en el Valle sí repercutieron significativamente en elevar la calidad de vida de los habitantes de la región (Maldwyn, 1997).

National Recovery Act (NRA, Ley para la Reactivación de la Industria Nacional), pretendió evitar la competencia desleal, estabilizar los precios de los productos industriales y mejorar las condiciones de trabajo de los obreros. La ley permitía a los empresarios actuar sobre los distintos sectores industriales mediante estatutos que regulasen salarios (el derecho de un salario mínimo), jornada laboral (fijando la duración máxima de la jornada), el derecho de los trabajadores a organizarse y sindicarse libremente (se recoge en artículo 7 del Título I) y en lo relativo a la negociación colectiva (Arroyo: 2001).

El sistema económico norteamericano hasta la aprobación de la NRA se basó en la libre competencia, existiendo una regulación antitrust; con esta ley los acuerdos entre los industriales tenían valor legal y por tanto eran de cumplimiento obligado. Las grandes empresas constituían un pilar básico del capitalismo norteamericano, pero el Gobierno entendía que debía existir un control. Con la NRA se pretendía que el Gobierno y los industriales fuesen a una para lograr la recuperación económica del país. El 16 de junio de 1933, el propio Roosevelt la definió, como “probablemente la ley más importante y de más alcance promulgada por el parlamento americano” (Roosevelt, 1933 citado por Arroyo, 2001: 283).

Public Works Administration (PWA, Administración de Obras Públicas) y *Works Progress Administration* (WPA, Dirección de Progreso Laboral). Desde la primera se

impulsaron numerosas obras e infraestructuras; se llegó a invertir cerca de 3,3 billones de dólares en diferentes obras públicas (Bosch, 2005). La segunda creaba empleos, contratando directamente a los desempleados. Estos dos programas también fueron fundamentales en la política del *New Deal*, buena prueba de ello son los nombres de quienes se encontraban al frente de los mismos: Harlod Ickes en la PWA y Harry Hopkins en la WPA, ambos estrechos colaboradores de Roosevelt.

Uno de los múltiples proyectos que emprendió la WPA, fue el *Federal Theatre Project*. Durante a *Gran Depresión* el sector artístico sufrió un duro revés, sus cotas de paro eran altísimas, especialmente en el mundo del teatro, que no solo se había visto afectado por la crisis económica, sino que además encontró unos fuertes competidores en la radio y el cine. Al frente del mismo estuvo Hallie Flanagan. Este proyecto permitió que millones de estadounidenses accediesen al mundo de la escena; se empezó a realizar un teatro particular en donde las minorías étnicas pudieron expresar sus inquietudes y las comunidades locales indagar en sus raíces; se fomentó el teatro infantil; se impulsaron novedosas tendencias teatrales y la escena como medio de estudiar el comportamiento social o su función rehabilitadora; se incentivó el teatro en su faceta de denuncia social y escuela cívica en la que se luchase contra la intolerancia en sus más variadas formas.

Críticas y experiencias

Si bien el *Primer New Deal* prestó especial atención a la recuperación económica y a la lucha contra el desempleo, también se preocupó por regular el sistema financiero con el fin de que no se volviese a repetir el Crack del 29. *Emergency Banking Act* (Ley de Emergencia Bancaria) fue destinada a regular el sistema financiero. *Glass-Steagall Act* (Ley Bancaria Glass-Steagall) prohibía a los bancos comerciales intervenir en negocios de inversión y limitó el uso especulativo de los fondos bancarios. Con la creación del *Federal Bank Deposit Insurance Corporation* (FDIC, Sociedad Federal de Seguros sobre Depósitos Bancarios) se aseguraron los depósitos individuales inferiores a 5000 dólares. *Securities and Exchange Act* (Ley sobre Valores y Bolsa) a través de *Securities and Exchange Commission* (SEC, Comisión de Valores y Bolsa) reglamentaba la emisión de acciones y controlaba el mercado de valores (Maldwyn, 1995; Serrano, 2010).

Los sectores conservadores de la sociedad estadounidense y los miembros del partido republicano se opusieron duramente a la intervención del Estado en la economía a través del *New Deal*. Algunas de las críticas se centraban en torno a la decepcionante política de compra de oro, las obras y programas de la Autoridad del Valle del Tennessee, la Ley para la Reactivación de la Industria Nacional, o el cuantioso gasto de los programas de subsidios y su repercusión en el desequilibrio presupuestario. La *American Liberty League* (Liga Americana para la Libertad) integrada por influyentes financieros y con el respaldo de anteriores candidatos a la presidencia demócratas, como Alfred Smith y John Davis, focalizó sus críticas en que el *New Deal* ponía en riesgo el sistema norteamericano de libre empresa. También el Nuevo Pacto encontró detractores entre “líderes de izquierda” como Francis E. Townsend, Charles E. Coughlin o Huey P. Long que valoraban la recuperación social y económica del país como muy tímida. Pocos de entre el gran número de parados -a finales de 1934 había casi once millones de desempleados- jornaleros, granjeros de pequeñas explotaciones, desempleados rurales experimentaron una mejora significativa (Maldwyn, 1995).

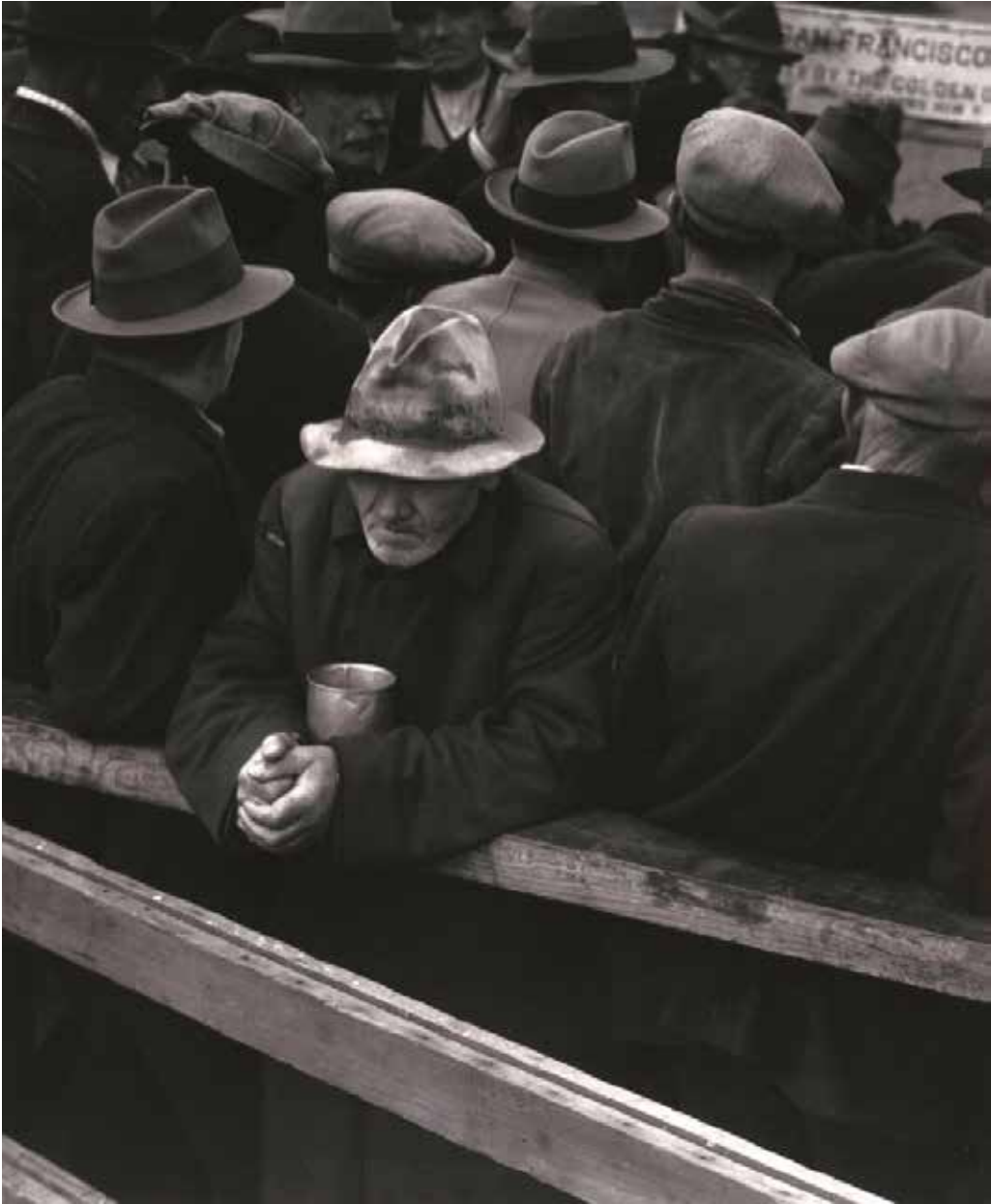
Algunas críticas sucintas a leyes y agencias correspondientes al *Primer New Deal* fueron: En el caso de la *Public Works Administration* (La Administración de Obras Públicas) su poca planificación a medio y largo plazo, en gran parte por sus problemas para encontrar fondos para financiar los proyectos. Los salarios que percibían los trabajadores desempleados que participaban en los programas de empleo eran muy bajos. Las críticas sobre *Agricultural Adjustment Administration* (AAA, Dirección de Ajuste Agrícola)

se basaron en que a pesar que se redujo la producción agrícola y ganadera y los precios de los productos subieron considerablemente, la persistente sequía que sufrieron los estados del centro oeste del país durante casi una década también tuvo repercusión en el descenso del nivel de producción y en que la AAA no tuvo beneficios en jornaleros y pequeños granjeros. La *National Recovery Act* (NRA, Ley para la Reactivación de la Industria Nacional) también tuvo críticas desde distintos ámbitos; las industrias pequeñas se sentían en desventaja con respecto a las grandes a la hora de elaborar los códigos de competencia; a las grandes industrias les molestaba la intromisión del gobierno, y los asalariados se quejaban por la falta de cumplimiento de los derechos laborales que la ley reconocía. Incluso surgieron apreciaciones de Keynes a Roosevelt donde el primero le puso de manifiesto algunas contradicciones de la NRA. Sobre *Tennessee Valley Authority Plan* (TVA, Autoridad de National del Valle del Tennessee) la crítica fundamental se centró en los cuantiosos fondos que precisaban este proyecto y el carácter socialista del mismo. Durante el *Primer New Deal* la financiación de los programas no procedió de un incremento del déficit público (postulados económicos de Keynes), sino del aumento la presión fiscal (Alcázar et al., 2007).

El segundo *New Deal*

A partir de 1935 el *New Deal* empezó a adquirir otra orientación y, si bien nunca se produjo una ruptura con respecto al primero, que estaba centrado en la recuperación económica y en la creación de empleo, en esos momentos sí confluyeron una serie de circunstancias que conviene considerar. Alcázar et al. (2007) destacan las siguientes: la fuerte oposición del Tribunal Supremo a leyes emblemáticas del *New Deal*; como tras las elecciones de 1934 se consolidó una mayoría progresista en el Congreso deseosa de seguir impulsando nuevas reformas; una oposición que criticó duramente las medidas sociales del *Primer New Deal*, tildándolo incluso de radical; y por último, la necesidad de seguir combatiendo una crisis que no se había resuelto, y que a lo sumo solo se había logrado mitigar, mientras que el *Segundo New Deal* tendría un carácter más social y reformista (Alcázar et al., 2007). Fue durante la primavera y el verano de 1935 cuando se iniciaba “los segundos 100 días” y lo hizo en un contexto social y político que no pudo ser más favorable. A continuación pasan a detallarse algunas de las leyes más significativas de este periodo.

Social Security Act (SSA, Ley de Seguridad Social) de 1935 fue impulsada por Frances Perkins, que desempeñó el cargo de Ministra de Trabajo y permaneció en él desde 1933 a 1945. Fue también la primera mujer que formó parte del gobierno federal de los Estados Unidos. La legislación sobre asistencia social (*welfare*) en Estados Unidos es anterior a la *Social Security Act* (SSA, Ley de la Seguridad Social) de 1935. Ya desde principios del siglo XX comprendía diversos programas gestionados a nivel local y escasamente dotados económicamente. En 1935 los *Mother's Pension Programs* estaban implantados en la práctica totalidad de los Estados, a excepción de Georgia y Carolina del Sur, a pesar de que el impulso de estos programas provenía del gobierno federal, éste no contribuía a su financiación, que corría a cargo de cada Estado y eran éstos los que determinaban los requisitos de los beneficiarios así como la cuantía de las ayudas. Durante la *Gran Depresión* este sistema de asistencia social era absolutamente insuficiente por la magnitud de las problemáticas sociales. La *Social Security Act*, que empleaba por primera vez la palabra “Seguridad Social”, pretendía ser parte de la solución que el gobierno federal articuló para proteger a los ciudadanos de la miseria tras el Crack del 29. La ley contemplaba un sistema de pensiones contributivas que al principio solo cubría la vejez y más adelante también la invalidez y supervivencia. El gobierno federal se comprometía a sufragar los programas contributivos de desempleo de los Estados y finalmente implantaba a nivel



White angel breadline, San Francisco. 1932. Dorothea Lange.
© The Dorothea Lange Collection, the Oakland Museum of California, City of Oakland. Gift of Paul S Taylor

federal determinados programas no contributivos de asistencia social (a favor de “viejos y ciegos” y discapacitados dependientes) y el “*Aid to Dependet Children*” (los llamados anteriormente *Mother’s Pension Programs*) (Gómez, 1997: 17-26). La ley no contemplaba la asistencia sanitaria.

La *Social Security Act* estableció un sistema básico de protección muy elemental y limitado, pero importante si se tenía en cuenta cual era la situación que había existido hasta el momento en el país. La legislación sobre bienestar en los Estados Unidos había ido hasta entonces a la zaga de países europeos como Alemania con Bismarck en la década de 1880, o Gran Bretaña, con Lloyd George, en las primeras décadas del siglo XX. Esta legislación, comparativamente con lo que estaba pasando en los países más desarrollados de Europa, no era nada extraordinaria o nueva. En EEUU, al igual que ocurrió en otros países, la medida creó una importante polémica. En opinión de Galbraith (2013: 103):

“En realidad será difícil encontrar una medida que haya hecho más para garantizar el futuro del capitalismo. Por un lado la Seguridad Social mitiga las dos crueldades más agresivas del sistema industrial: el empobrecimiento debido al desempleo y el debido a la edad, calmando así la indignación que ello conlleva. Por otro lado, contribuye a mantener un flujo fiable de ingresos y un poder adquisitivo, a prueba de recesiones, que aumenta en tiempos menos buenos, haciendo que la economía sea más segura por lo menos de una forma marginal”.

Works Progress Administration (Dirección de Progreso Laboral) en 1935, que después cambió su nombre por el de *Works Projects Administration* (Dirección de Proyectos Laborales), fue el organismo que continuó el programa de subsidios de emergencia de 1933. El subsidio directo pasó a ser gestionado por la administración local y la WPA se centró en combatir el desempleo. “Durante sus ocho años de historia empleó a 8 millones y medio de personas y gastó casi once mil millones de dólares” (Maldwyn, 1995: 426). Algunos de los proyectos más singulares fueron el *Federal Theater Project* (Proyecto Federal de Teatro) - al que se hizo referencia en el apartado relativo a las medidas del Primer *New Deal*-; *Federal Writer’s Project* (Proyecto Federal sobre Escritores); *Federal Arts Projects* (Proyecto Federal sobre las Artes) o el *Federal Music Project* (Proyecto Federal sobre la Música).

Wealth Tax Act o Revenue Act (Ley sobre el impuesto sobre la riqueza) de 1935 incrementó los impuestos a particulares y empresas con ingresos y beneficios superiores a 50.000 dólares respectivamente, pero esta ley no incrementó sustancialmente los fondos federales ni tampoco contribuyó a un reparto significativo de la riqueza (Bosch, 2005). La reacción que causó entre los más ricos fue desproporcionada en relación con el verdadero alcance que tuvo la norma, que continuó aumentando el distanciamiento de los ricos del *New Deal*. Para éstos, “Roosevelt era un traidor de clase” (Maldwyn, 1995: 427).

National Labour Relations Act o Wagner Act de 1935 (NLRA, Ley Nacional de Relaciones Laborales o más conocida como Ley Warner, en honor a su promotor en el Congreso, Robert F. Wagner) se aprobó después de que la Corte Suprema declarase inconstitucional la NRA (por lo que se eliminaban los derechos contemplados en su sección séptima del Título I). Esta ley permitió a los trabajadores crear y desarrollar sus propias organizaciones, la libertad para sindicarse, la negociación colectiva y el derecho a la huelga, pudiendo ser defendidos estos derechos ante los tribunales (Nigra, 2007). La Ley Wagner contempló la creación de la *National Labor Relations Board* (NLRB, Junta Nacional de Relaciones Laborales) con potestad de negociar en favor de los trabajadores e impedir las malas prácticas por parte de los empresarios como los “sindicatos amarillos” o “las listas negras”

(Maldwyn, 1995: 427). En este contexto se incrementó de forma llamativa tanto el número de trabajadores que se afiliaron a los sindicatos como la pujanza que estos experimentaron.

Según el historiador Foster Rhea Dulles (1949, citado por Arroyo, 2001: 352) “por primera vez un gobierno nacional en Estados Unidos iba a hacer del bienestar de los trabajadores industriales una preocupación directa del gobierno y actuar bajo el principio de que sólo los obreros sindicados podían tratar en los mismos términos con el capital organizado”. Para Arroyo, la Ley Wagner es uno de los pilares básicos en los que se asienta la legislación laboral de Estados Unidos desde entonces hasta nuestros días y posiblemente la norma más progresista del New Deal. La ley Wagner y la NRA habían creado un marco propicio para que se impulsase el sindicalismo, que experimentó un crecimiento espectacular, y que fue uno de los fenómenos sociales más relevantes del periodo que comprendió el *New Deal*. De 1933 a 1939 el número de afiliados se incrementó de dos millones a casi 9 millones (Maldwyn, 1995). Entre 1933-1934 fueron intensas las convocatorias de huelga en las que se demandaban mejores condiciones laborales y que se cumpliera lo establecido en la NRA.

Por último, recordar que en 1936 Roosevelt hizo importantes recortes alentados por las indicaciones del sector más conservador de su partido, que le instigaba a que no continuara elevando el déficit. Por otro lado, prestó menos atención a sus consejeros del ideario keynesiano, que le recomendaban que incrementase el gasto público. El presidente estaba convencido de que el ritmo de crecimiento de la economía se mantendría de forma automática, a pesar de que redujo algunos programas y suprimió otros. El desenlace fue la recesión de 1937, que desencadenó un incremento en el precio del dinero, el crédito se contrajo y disminuyó la demanda de crédito para inversiones y el consumo. En la producción industrial también se tradujo en el recorte de horas extras, y la supresión de turnos, disminuyó la inversión en maquinaria y todo ello repercutió negativamente en los trabajadores. En las elecciones al Congreso de 1938 la coalición conservadora incrementó su representatividad, pero a pesar de ello los demócratas continuaron con mayoría en las dos cámaras. Roosevelt no consiguió que sus candidatos más liberales contaran con un fuerte respaldo en las primarias demócratas. Ello tendría consecuencias en la política del Gobierno, como que el Congreso limitase su apoyo a los programas contra el desempleo y las obras en infraestructuras y vivienda. A finales de 1938 el *New Deal* ya no impulsó nuevas reformas significativas, y en su lugar se instaló la amenaza sobre la paz mundial.

En las elecciones presidenciales de 1940, Roosevelt era reelegido por tercera vez, “rompiendo la tradición de George Washington” (Boch, 2005: 443). Este presidente tiene el honor de ser el único de los Estados Unidos que tras presentarse a los comicios presidenciales de 1932, 1936, 1940 y 1944 fue reelegido en todos, hasta su muerte el 12 de abril de 1945. La frenética actividad legislativa que había caracterizado los dos primeros mandatos se detuvo y las prioridades del Gobierno se centraron en la política internacional. Se iniciaba la Segunda Guerra Mundial en Europa y la expansión de Japón por el Pacífico.

La valoración global del *New Deal*

Sobre la cuestión de si el *New Deal* fue un éxito o un fracaso hay un importante debate, pero a continuación se relacionan aspectos del mismo sobre los que parece ser ha habido cierto consenso. El *New Deal* contribuyó a mitigar las consecuencias de la *Gran Depresión* pero solo de manera parcial. En 1939 la inversión presentaba aún bajos niveles y el paro se situaba en torno a nueve millones y medio de desempleados. Sería en el marco de una economía de guerra cuando, en 1941, los Estados Unidos tendrían niveles muy próximos al pleno empleo. Leyes emblemáticas como la NRA o la política de compra de oro habían sido poco eficaces. La Ley de Ajuste de la Agricultura no logró dar respuesta a la problemática de los pequeños agricultores ni a la de los jornaleros. La Ley de la Seguridad Social,

aunque fue un hito en la historia de la protección social de Norteamérica tuvo un nivel de cobertura deficiente. Tampoco se abordó una política ambiciosa de vivienda. Pero a pesar de los errores y deficiencias que pudieron presentar las distintas medidas impulsadas durante el *New Deal*, también fueron muy destacables los logros y, en esto, existe consenso.

Sentó las bases para la creación, tras la Segunda Guerra Mundial, del llamado *Welfare State*. Impuso límites al sistema financiero y al mercado de valores. El gobierno pasó a intervenir en la economía abrazando los postulados económicos de Keynes y logró restituir la confianza del país. Rompió con el capitalismo salvaje y éste adquirió un carácter más social y humano, aunque su política fiscal no tuvo efectos significativos en la redistribución de la riqueza del país. Equilibró las fuerzas entre el capital y los sindicatos, y las minorías adquirieron un mayor protagonismo en puestos de responsabilidad tanto en el gobierno como en la administración (católicos, judíos, afroamericanos, etc.). Por lo que respecta a la Presidencia, como institución, ésta adquirió un nuevo aire, más personalista. Roosevelt supo ver en los medios de comunicación de masas, como el cine, la radio o la prensa su importancia para configurar la opinión pública, y en el caso de los dos últimos, su enorme utilidad para dirigirse directamente a millones de estadounidenses (Maldwyn, 1995).

Sobre las políticas adoptadas en el *New Deal* se han vertido innumerables valoraciones por los más relevantes analistas en años posteriores. Entre muchas otras podríamos señalar las de Heinz Eulau (1967 citado por Arroyo, 2001: 218), el *New Deal* es “símbolo y evidencia de la madurez política de la nación por su capacidad para solucionar sus problemas a través de políticas y no de ideología o violencia”. Adams (1980 citado en Alcázar, 2007: 241), la verdadera herencia del *New Deal* fue el revolucionar las expectativas y en esa revolución se sentaron las bases del Estado de Bienestar, que nacía del compromiso por parte del gobierno federal de intervenir para regular la economía y las relaciones laborales que hiciese viable el sistema capitalista y la protección de derechos sociales fundamentales. Rhea Dulles (1949 citado por Arroyo, 2001: 221), la relevancia del programa social del *New Deal* no se basa solo en los derechos que les fueron reconocidos a los trabajadores, sino en el “reconocimiento de que el asunto de las condiciones de trabajo ya no era preocupación sólo entre trabajador y patrono sino de toda la sociedad en su conjunto”. O Kucklick (1988, citado por Arroyo, 2001: 224), “en el apoyo de la ciudadanía y receptividad al gobierno, es donde estriba la verdadera revolución del *New Deal*”.

En este sentido, Alcázar et al. (2007: 233) exponen distintas posturas acerca del alcance del *New Deal* representadas por distintos autores: A. M. Schlesinger, como la culminación de los principios reformistas ya expuestos por los presidentes progresistas a principios del S.XX; para R. Hofstadter, fue fundamentalmente, la muestra de que las democracias occidentales podían salir de la crisis sin recurrir al totalitarismo; mientras que otros como C. N. Degler, expresó la implantación de unos principios socialdemócratas, que imprimieron cambios decisivos, incluso revolucionarios, en Estados Unidos, básicamente unidos al fantástico crecimiento del poder del estado federal y al desarrollo del primer Estado de Bienestar. Jiménez Franco (1999: 57) “la generalización en el mundo del Estado de Bienestar se debe al *New Deal* de Roosevelt y, después, al gobierno laborista británico al poner en práctica las recomendaciones del informe de *Beveridge* en plena Segunda Guerra Mundial” o Hugh Thomas (1995: 1) refiriéndose a Roosevelt señala que: “de hecho, solo por el *New Deal*, merecería ser recordado como el más grande estadista del siglo XX. El *New Deal* fue un elemento determinante de la gestión política de nuestro tiempo”. Y en este sentido el partido republicano accedió al gobierno en los primeros comicios presidenciales tras finalizar la Segunda Guerra Mundial y a pesar de las fuertes críticas que vertieron sobre las numerosas iniciativas sociales y económicas del *New Deal*, conservaron muchas de sus medidas.

Conclusiones

Hasta 1929, el Estado, tal y como mandan los cánones del liberalismo clásico imperante, practicaba una política económica dirigida únicamente a garantizar el *laissez faire*. Tras el Crack bursátil de octubre y el cataclismo económico que se deriva, el desempleo masivo ocasionó devastadoras consecuencias en la sociedad americana y desacreditó decididamente a los más fervientes defensores del liberalismo clásico, modelo económico que lo había provocado. El descrédito de políticos y economistas partidarios del modelo económico que se había mostrado ineficaz, unido a la insuficiencia de la filantropía y la beneficencia para mitigar las consecuencias de la crisis sentaron las bases para que el nuevo presidente en 1933 propusiera a los ciudadanos *un nuevo pacto*, en lo político, en lo económico y en lo social.

La ineludible necesidad de que el Estado interviniese, le llevó a poner en marcha una política económica de marcado y decidido carácter intervencionista, como novedad histórica en los Estados Unidos. Y lo hizo, no de forma coyuntural, sino que conformará una nueva estructura económica para las cuatro décadas siguientes. La enorme reforma política, normativa e institucional que puso en marcha Roosevelt dotó al Estado de los instrumentos necesarios para que no solo se intentase conseguir los objetivos económicos fijados, sino para que también se alcanzasen los objetivos sociales más urgentes e ineludibles: establecer como fin primordial el descenso significativo del desempleo, mediante políticas que reactiven la economía y aumenten el gasto público. Elevar la demanda interna, estimulando el consumo de las familias. Para ello el Estado empezó a prestar servicios sociales básicos, para que de esa manera una mayor parte de la renta familiar se destinase al consumo. Y por último, mitigar las dramáticas consecuencias sociales inherentes al ciclo económico, fijando mecanismos de protección social, como el subsidio de desempleo, que frenasen la caída del consumo en épocas de crisis.

El *New Deal*, con sus medidas económicas y sociales, pretendió hacer frente a las fracturas y problemas sociales derivados de la crisis. No fue una revolución, sino una reformulación o reforma del sistema capitalista y de la teoría clásica del liberalismo económico, pero ello no le resta mérito y valentía. Las medidas para hacer frente a la crisis fueron novedosas para la época y se intentó hacer frente a la misma, yéndose a la raíz, poniendo límites a los causantes más directos de la misma, regulando al sector financiero.

Roosevelt se topó con la oposición de los sectores más conservadores de la sociedad, las grandes élites económicas, financieros, y sectores de su propio partido. Pero tanto él como su equipo en el gobierno tenían de su lado a millones de americanos, desempleados, desahuciados, una clase media también tocada por la crisis. El gobierno tenía la legitimidad que dan las urnas, como el apoyo moral de una gran parte de sus ciudadanos. En la situación de crisis actual se da lo primero *¿pero y lo segundo?* Frente al descrédito que tiene en la actualidad la clase política, las críticas sobre su distanciamiento de las preocupaciones reales de los ciudadanos y la desafección que sufren estos últimos, Roosevelt fue un presidente que bajo un liderazgo fuerte, apelando al esfuerzo colectivo, explicando al ciudadano las medidas que en cada momento iba a tomar logró conectar y comprometer a la sociedad en la solución de la crisis.

La *Gran Depresión* y el *New Deal* son decisivos para entender la historia del Trabajo Social. Las necesidades y realidades sociales complejas son el medio natural en el que surge y se desarrolla la profesión. El contexto de pobreza y dolor, y la magnitud de los problemas sociales durante la *Gran Depresión* en los Estados Unidos, así como el contenido de las medidas para paliarlos impulsadas por Roosevelt requieren imperiosamente esta figura profesional. La elevada incorporación de trabajadores sociales a las instituciones públicas es un aspecto determinante, aunque no el único, para que más adelante, con la constitución y el desarrollo del Estado de Bienestar, se identifique al trabajador social con

las instituciones en las que desempeña su labor, desdibujándose la línea que separa al trabajo social de los servicios sociales. La confusión entre el campo de trabajo, profesión y disciplina empieza ya a estar servida

Bibliografía

- Alcázar (del) J., Taberner, N., Santacreu, J.M. y Marimon, A. (2003). *História contemporánea de América*. Valencia, España: Universitat de València.
- Amador Carretero, P. (1996). El cine como documento social: una propuesta de análisis. *Revista de historia contemporánea*, Ayer (24), 113-146.
- Arroyo Vázquez, M. L. (2001). *Industria y trabajo en el New Deal de Franklin D. Roosevelt a través de la prensa española, 1932-1936*. Tesis doctoral. Facultad de Filología, Universidad Complutense de Madrid.
- Bosch, A. (2005). *Historia de Estados Unidos*. Barcelona: Crítica.
- Boschi, A. (2011). Del mudo al sonoro. En G. P. Brunetta (Dir.), *Historia del cine mundial, Estados Unidos* (pp. 409- 436). Madrid: Akal.
- Caparrós Lera, J. M. (1998). *La guerra de Vietnam, entre la historia y el cine*. Barcelona: Ariel.
- Caruana de las Cagigas, L. (2014, 1 de abril). *Liberalismo económico*. Expansión.
- Díez Espinosa, J. R. (2006). *El desempleo de masas en la Gran Depresión: palabras, imágenes y sonido*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Estefanía, J. (2009, 13 de diciembre). *El mejor economista de la historia*. El País.
- Galbraith, J. K. (2013). *Un viaje por la economía de nuestro tiempo*. Barcelona: Ariel.
- Gómez Abelleira, F. J. (1997). *La reforma de la asistencia social en los Estados Unidos*. Madrid: Civitas.
- Gubern, R. (2006). *Historia del cine*. Barcelona: Lumen.
- Herrera, J. (2005). *El cine. Guía para su estudio*. Madrid: Alianza.
- Hobsbawn, E. (1999). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires, Argentina: Crítica.
- Homobono, J. I. (2000). Antropología urbana: itinerarios teóricos, tradiciones nacionales y ámbitos temáticos en la exploración de lo urbano. *Zainak*, (19), 15-50.
- Jiménez Franco, E. (2000). El Estado de Bienestar: orígenes, alternativas y nuevas perspectivas. En C. Escobar y G. Sánchez (Eds.), *El trabajo social en la era de la incertidumbre* (pp. 55-72). Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Jordá, E. (2007). El fantasma de Tom Joad. En J. Steinbeck, *Los vagabundos de la cosecha* (pról. I-XXVIII). Barcelona: Libros del Asteroide.
- Kohen, N. F. (2013, 15 de marzo). *Keynes vs Hayek. El choque que definió la economía moderna de Nicholas Wapshott*. El Cultural.
- Lange, D. (2009). *Los años decisivos 1930-1946*. Madrid: La fábrica.
- Lara López, E. L. (2005). La fotografía como documento histórico-artístico y etnográfico: una epistemología. *Revista de Antropología Experimental de la Universidad de Jaén* (5), 1-28.
- Leguineche, M. (1980, 20 de diciembre). KKK. El País Semanal.
- López Fernández de Lascoiti, E. (2009). Crack de 1929: causas, desarrollo y consecuencias. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, 1, 1-16.
- López, L. M. (2007, 2 de junio). *El origen de "Las uvas de la ira" John Steinbeck*. El País.
- Evans, W. (2008). *Walker Evans*. Barcelona/Madrid: Lunweg.
- Mainer, C. (2013). El cine norteamericano durante la Gran Depresión (1929-1939). *Fotocinema: Revista científica de cine y fotografía*, (6), 171-200.
- Maldwyn, A. J. (1995). *Historia de los Estados Unidos. 1607-1992*. Madrid: Cátedra.
- Martín-Aceña, P. (Ed.) (2011). *Pasado y presente: de la gran depresión del siglo XX a la gran recesión del siglo XXI*. Bilbao: Ed.
- Miller, A. (1987). *Vueltas al tiempo*. Barcelona: Tusquets. 2012.
- Mora, G. (2008). Breve glosario para el buen uso de Walker Evans. En Lunweg (Eds.), *Walker Evans* (pp. 3-12). Barcelona/Madrid: Lunweg.
- Nigra, F. (2007). *Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos, 1865-1980*. Argentina: Maipue.

- Polla (La), F. (2011). Épica y mito de los años 30. En G. P. Brunetta (Dir.), *Historia del cine mundial, Estados Unidos* (pp. 409-436). Madrid: Akal.
- Rapoport, M. (2008, 17 de septiembre). *La crisis de 1929, la teoría económica y el New Deal*. Pagina 12.
- Revuelta Rojo, E. (2011). Evolución del cine de ficción sobre la II Guerra Mundial: el caso del desembarco de Normandía. *Revista de la SEECI (Sociedad Española de Estudios de la Comunicación Iberoamericana)*, (16), 28-73.
- Rubio, O. M. (2009). Los años decisivos. En D. Lange, *Dorothea Lange. Los años decisivos 1930-1946* (pp.12-16). Madrid: La fábrica.
- Sagredo Santos, A. (2002). La legislación agraria del *New Deal*: la Agricultural Adjustment Act. *Espacio, Tiempo y Forma, Serie V, H.ª Contemporánea. UNED*, 15, 317-349.
- Sagredo Santos, A. (2005). “Nueve ancianos” anulan la legislación del *New Deal*: El Tribunal Supremo estadounidense y la Ley Agraria. *Revista Complutense de Historia de América*, 31, 193-213.
- Sánchez Alarcón, I. (1999). El cine, instrumento para el estudio y enseñanza de la historia. *Comunicar, Red de revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, (13), 159-164.
- Sánchez Vigil, J.M. (2007). *Del daguerrotipo a la Instamatic. Autores, tendencias, instituciones*. Gijón: Trea.
- Santos, L., Colomé G. y Riera J.R. (Eds) (2012). *Franklin Delano Roosevelt. Seis discursos del New Deal*. Barcelona: La lluvia.
- Sarriugarte Gómez, I. (2010). La Gran Depresión americana y su influencia en el desarrollo de la fotografía social: “la América más mísera”. *De Arte*, (9), 171-182.
- Serrano Segarra, M. (2010). La crisis económica de 1929: Roosevelt y el *New Deal*. *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche*, 1(6), 112-130.
- Sontag, S. (1973). *Sobre la fotografía*. Barcelona: Debolsillo. 2009. Sougez, M-L (1981). *Historia de la fotografía*. Madrid: Cátedra.
- Steinbeck, J. (2009). *Los vagabundos de las cosechas*. Barcelona: Libros del Asteroide.
- Steinbeck, J. (2010). *Las uvas de la ira*. Madrid: Alianza Editorial.
- Thomas, H. (1995, 20 de mayo). *Roosevelt y la guerra*. El País.
- Valle Aparicio, E. (2007). Cine e historia: sobre la utilización de los documentos soporte vídeo en la enseñanza de historia. En *Actas del I Congreso Internacional de lengua, literatura y cultura española: la didáctica de la enseñanza para extranjeros* (pp. 445-458). Onda: JMC.
- William, S. J., Rice, M., y Williams, C. (2012). *Historia de la fotografía: de 1839 a la actualidad*. Barcelona: Taschen.