

MARRINER ECCLES, um homem muito à frente do seu tempo (anos 30) e do nosso também



"A good many people believe Marriner Eccles is the only thing standing between the United States and disaster." - TIME Magazine, 1936

Nota de editor:

Iniciámos no passado dia 1 de Fevereiro uma longa série - de mais de 50 textos - cuja última parte está ainda em preparação. O presente texto **"A doutrina Marriner- Como é que um banqueiro de Utah enfrentou a grande depressão"**, insere-se no conjunto de 17 textos que compõem a 1ª parte **"1. Alguns textos sobre Marriner Eccles, sobre o espírito de 33 e sobre os homens do New Deal"**.

Esta série é desde logo o resultado do labor incansável e da mais elevada competência do seu autor, Júlio Marques Mota, e como o próprio refere é um trabalho, que leva mais de um ano em preparação e *"não foi um trabalho fácil"*

porque, partindo do zero quase absoluto, tivemos de andar a deambular de texto em texto, aceitando uns, rejeitando outros, de referência bibliográfica em referência bibliográfica, cruzando textos e referências bibliográficas".

É com grande satisfação e orgulho que publicamos na língua portuguesa estes textos em torno das ideias e ações de Marriner Eccles, o mais brilhante de todos os Presidentes do Conselho de Governadores do FED nas palavras de Michael Pettis (e que fazemos nossas). Como diz Júlio Mota, "Marriner Eccles é um dos maiores símbolos intelectuais da oposição fundamentada feita contra os teóricos criadores de catástrofes e os seus vassalos" e cujas ideias e ação, segundo a Time referia em 1936, "protegeram a América do abismo. Trata-se de ideias que na primeira metade do século XX ajudaram a fazer da América um grande país, e que vão contra as ideias destes falcões monetaristas (...) que querem fazer da Europa um insignificante continente". E como conclui Júlio Mota os "... tempos de ontem, afinal, não diferem muito dos tempos de hoje, a lembrar a frase de Peter Kenen: o mundo mudou muito mas os problemas são os mesmos. Os problemas são os mesmos e os políticos, pelo que se vê, são também os mesmos. É exatamente isto que confere uma extrema atualidade aos textos que iremos apresentar em torno da obra de Marriner Eccles."

Seleção e tradução de Júlio Marques Mota

20 m de leitura

1. Alguns textos sobre Marriner Eccles, sobre o espírito de 33 e sobre os homens do New Deal

1.11. A doutrina Marriner- Como é que um banqueiro de Utah enfrentou a grande depressão



Por Jake Bullinger

Publicado por em 19/06/2020 (The Marriner Doctrine: How a Utah Banker Tackled the Great Depression, ver [aqui](#))



Como presidente da Reserva Federal e confidente do Presidente Franklin Delano Roosevelt, Marriner Eccles avançou com políticas do New Deal que nos poderiam ajudar durante a nossa atual crise económica. | *Ilustração de Maddy Olson*

Esta história faz parte de The Next New Deal, uma série que examina a recuperação económica da crise do coronavírus.

Esta é a Parte 1: O New Deal original.

Em Fevereiro de 1933, a Comissão de Finanças do Senado realizou uma série de audições para diagnosticar o que tinha causado a Grande Depressão, e a melhor forma de a corrigir. Nessa altura, estava a surgir um consenso: a inflação, a dívida nacional, e outras questões trazidas pela Primeira Guerra Mundial tinham mergulhado os EUA num caos económico que resultou num desemprego de quase 25 por cento e numa diminuição de [45 por cento](#) do produto nacional bruto.

Titãs das indústrias editorial, siderúrgica, automóvel e financeira informaram os senadores que a solução era o governo flexibilizar a regulação em geral e equilibrar o orçamento federal. A necessidade de reduzir as despesas também foi popular no domínio político; o Presidente eleito Franklin Delano Roosevelt fez campanha sobre a contenção orçamental. Se o governo pusesse a sua casa em ordem, segundo o pensamento prevalecente, o mercado privado resolveria os males da nação.

No entanto, houve um homem que nas audições no Congresso discordou completamente deste conjunto de ideias. Marriner Eccles tinha certamente a mesma perspicácia empresarial dos seus companheiros de testemunho; a sua carteira de ativos incluía interesses no ramo industrial da madeira, na produção de açúcar e de lacticínios, uma empresa de construção civil que esteve na construção da Barragem de Boulder, e a primeira empresa bancária interestadual do país, com sede em Utah. Do seu ponto de vista, Eccles viu que a questão com a economia dos EUA assentava no facto de que os consumidores não tinham rendimentos (salários) para comprar todos os bens que as empresas americanas eram capazes de produzir. "Temos uma fábrica económica completa capaz de fornecer uma superabundância não só de todas as necessidades do nosso povo, mas também de confortos e luxos", [disse Eccles](#). "O nosso problema, então, torna-se um problema puramente de distribuição".

O rendimento e a riqueza, explicou Eccles, não tinham sido distribuídos de forma suficientemente uniforme durante os tempos de boom dos anos vinte. O "Aforrar", tanto por pessoas como por bancos, retirou dinheiro da utilização produtiva, e o único remédio era a intervenção governamental através de enorme despesa pública na construção de casas, obras públicas, e afins.

"É uma vergonha nacional", disse Eccles, "que tal sofrimento seja permitido neste país, o país mais rico do mundo. A atual condição não é culpa dos desempregados, mas sim da nossa liderança empresarial, financeira e política. É incompreensível que o povo deste país continue estupidamente a sofrer os desperdícios, as filas para a sopa dos pobres, os suicídios, e o desespero".

O testemunho do republicano de Utah catapultou-o para posições-chave durante a administração Roosevelt, sendo a mais alta na qualidade de presidente da Reserva Federal. Poucas pessoas desempenharam um papel tão importante na formação das políticas do New Deal de Roosevelt. A Federal Housing Administration, Works Progress Administration, um Fed

independente - nada disto aconteceu sem o seu envolvimento. Eccles defendeu a economia equitativa e o valor do trabalho. Ele reconheceu que o governo e as empresas eram jogadores da mesma equipa.

A pandemia do coronavírus terá implicações duradouras para a nossa economia. O diagnóstico de Eccles sobre a causa da Depressão e as suas receitas para a recuperação - tributação progressiva, despesas com obras públicas, e construção de habitações subsidiadas entre outras - merecem hoje a nossa atenção. Pois, se olharmos de perto, a nossa economia pré-pandémica tinha semelhanças assustadoras com a que precedeu a Grande Depressão. O COVID-19 é acusado como responsável pela nossa recessão, mas é bem possível que de qualquer forma estivéssemos a caminhar para uma recessão.

Marriner Eccles é filho de David e Ellen Stoddard Eccles em 1890. David Eccles emigrou da Escócia para Utah em 1863 depois de se converter à Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias; Ellen foi a sua segunda esposa, polígama. David Eccles estabeleceu-se como um pilar da comunidade empresarial, e rapidamente se tornou um dos homens mais ricos de Utah.

A morte repentina de David Eccles, aos 65 anos de idade, deixou grande parte dos seus interesses empresariais nas mãos de Marriner, que tinha apenas 22 anos e não tinha formação universitária. Eccles supervisionaria as operações de açúcar e lacticínios do seu pai. Ele ajudou a gerir uma empresa de madeira e a empresa de retalho que vendia a madeira. Eccles foi presidente da Empresa de Construção de Utah, que construiu a Barragem Boulder (mais tarde chamada Barragem Hoover) em Nevada e a Barragem O'Shaughnessy, que fornece água a São Francisco. Eccles estava mais envolvido, no entanto, nas empresas bancárias da família. Com o tempo, construiu a First Security Corporation, uma holding interestadual com dezenas de bancos em Idaho, Wyoming e Utah.

A gestão da First Security durante as primeiras fases da Depressão galvanizou a noção de Eccles de que a questão financeira da nação era uma questão de subconsumo. As grandes empresas, mesmo durante a Depressão, estavam cheias de dinheiro, mas não estava a ser utilizado para contratar mais pessoas ou construir, como ele diria, "edifícios e fábricas e estradas e riqueza física real". Pelo contrário, empresas e bancos estavam a emprestar esse dinheiro no estrangeiro, comprando títulos em circulação - conduzindo assim à subida dos preços das ações antes da queda de 1929 - ou armazenando-o em poupanças, onde não tinha valor produtivo. De 1929 a 1933,

por exemplo, as participações em numerário da DuPont duplicaram à medida que a economia em geral se afundava; o saldo de numerário da General Motors multiplicou-se seis vezes.

Eccles juntou-se a uma escola crescente de líderes empresariais, académicos e economistas que sentiram que a Depressão era causada pela desigualdade de rendimentos que deixava os consumidores com muito pouco dinheiro.

"Quando escreveu sobre a Grande Depressão, e os problemas da economia americana, concentrou-se na questão de que os ricos não gastam. É a classe média, a classe trabalhadora e os pobres que precisam do dinheiro", disse-me Robert Reich, um professor da Universidade da Califórnia, Berkeley e Secretário do Trabalho do Presidente Bill Clinton. "Eccles compreendeu que o aumento da desigualdade criou uma fragilidade na economia americana que se concretizou com o crash de 1929".

O desemprego em massa, pensava Eccles, não era apenas um obstáculo económico - era um fracasso moral e político. "Se deixarmos que o nosso 'indivíduo robusto' siga o seu próprio interesse nestas condições, ele faz precisamente a coisa errada", disse Eccles em 1933. "Cada empresa dispensa os homens para a sua própria proteção, reduz os salários, reduz as suas encomendas de matérias-primas, adia a construção de novas fábricas e paga os empréstimos bancários, acrescentando estes pagamentos ao excedente de fundos que não são utilizados. Tudo aquilo que se faz para reduzir o fluxo de dinheiro torna a situação pior para o negócio como um todo".

Assim, quando o mercado não conseguiu pôr as pessoas a trabalhar, era o papel do governo intervir. Isto orientou as suas prescrições como secretário adjunto do Tesouro e como presidente do FED, um papel no qual foi invulgarmente ativo na formação das políticas da administração Roosevelt. Como Mark Wayne Nelson escreveu no seu livro sobre Eccles, *Jumping the Abyss*, este homem de Utah iria ao ponto de redigir discursos para FDR - um nível de envolvimento impensável a partir de uma moderna presidência do Fed.

O objetivo quase singular de Eccles, escreveu Nelson, era o de "aumentar o poder de compra da nação", colocando dinheiro nas mãos dos consumidores. Isto foi conseguido durante o New Deal principalmente através de projetos de obras públicas empreendidos pelo Civilian Conservation Corps, a Public Works Administration, e a Works Progress Administration. Eccles queria pagar por estes programas - e, de facto, redistribuir a riqueza - inicialmente através de empréstimos federais, mas de forma mais sustentada através da

implementação de impostos progressivos sobre o rendimento dos ricos (estes últimos nunca se materializaram completamente).

A lição número um do New Deal é "investir nas pessoas", disse Richard Walker, diretor do projeto [Living New Deal](#) e especialista em geografia económica, numa entrevista. "Atirar dinheiro lá para fora, para a sociedade, é bom numa emergência para ajudar as pessoas, mas a coisa mais importante é pôr as pessoas a trabalhar em coisas que lhes interessam, e que interessam ao país".

Em 1929, os consumidores atolados pela desigualdade de rendimentos tentaram manter as despesas de uma forma muito precária. Nos seus primeiros discursos, Eccles equiparava frequentemente a situação a um jogo de póquer, no qual cada vez menos jogadores detinham cada vez maiores quantidades de fichas. Com o decorrer do jogo, a única forma de os jogadores mais pequenos permanecerem na mesa era pedindo emprestado. "E quando o seu crédito acabava," dizia Eccles à sua audiência, "o jogo parava".

Há razões para acreditar que o nosso jogo de póquer moderno estava a chegar ao fim mesmo antes do coronavírus encerrar vastas faixas da economia. O [consumo estava a impulsionar](#) um período de crescimento sem precedentes, mas, como durante a Depressão, as grandes empresas e os indivíduos ricos estavam a apropriar-se de grande parte dessa riqueza. As empresas de hoje empilham dinheiro à semelhança das empresas acumuladoras de dinheiro da era da Depressão; a Apple, a Microsoft e a Alphabet têm cada uma mais de 100 mil milhões de dólares em dinheiro à mão. Apesar dos baixos níveis de desemprego, os salários têm permanecido na sua maioria estáveis, e os americanos, tal como os jogadores de póquer de Eccles, estão a atingir os limites das suas linhas de crédito para manter os gastos: [cartão de crédito](#), [empréstimo automóvel](#), e o [endividamento global do consumidor](#) estão em máximos históricos.

Tudo isto significa que a riqueza tem fluído principalmente para os americanos mais ricos. A desigualdade de rendimentos, segundo o economista Gabriel Zucman, da Universidade da Califórnia, em Berkeley, está no seu [maior nível](#) desde - o leitor adivinhou - 1929, e é impulsionada pelas pessoas mais ricas, [tanto a fazer como a poupar](#) mais dinheiro.

Table 1: Thresholds and average wealth in top wealth groups, 2012

Wealth group	Number of families	Wealth threshold	Average wealth	Wealth share
A. Top Wealth Groups				
Full Population	160,700,000		\$343,000	100%
Top 10%	16,070,000	\$660,000	\$2,560,000	77.2%
Top 1%	1,607,000	\$3,960,000	\$13,840,000	41.8%
Top 0.1%	160,700	\$20,600,000	\$72,800,000	22.0%
Top .01%	16,070	\$111,000,000	\$371,000,000	11.2%
B. Intermediate Wealth Groups				
Bottom 90%	144,600,000		\$84,000	22.8%
Top 10-1%	14,463,000	\$660,000	\$1,310,000	35.4%
Top 1-0.1%	1,446,300	\$3,960,000	\$7,290,000	19.8%
Top 0.1-0.01%	144,600	\$20,600,000	\$39,700,000	10.8%
Top .01%	16,070	\$111,000,000	\$371,000,000	11.2%

Table 2: Rates of growth, saving and return by wealth group

	Real growth rate of wealth per family	Real growth rate of income per family	Private saving rate (personal + retained earnings)	Real rate of capital gains	Total pre-tax rate of return
	g_{wf}	g_{yf}	$s = S/Y$	q	$r + q$
1917-1929					
All	1.8%	0.5%	10%	0.9%	9.0%
Bottom 90%	-0.4%	0.0%	1%	0.2%	7.9%
Top 10%	2.3%	1.2%	23%	1.0%	9.2%
Top 1%	3.6%	1.4%	28%	1.5%	10.5%
1929-1986					
All	1.5%	2.0%	12%	-0.6%	6.6%
Bottom 90%	3.0%	2.3%	6%	-0.2%	6.2%
Top 10%	1.0%	1.4%	24%	-0.9%	6.8%
Top 1%	0.3%	0.5%	24%	-1.1%	7.2%
1986-2012					
All	1.9%	1.3%	9%	0.9%	7.5%
Bottom 90%	0.1%	0.7%	0%	1.3%	7.5%
Top 10%	2.7%	2.3%	22%	0.7%	7.5%
Top 1%	3.9%	3.4%	36%	0.9%	7.9%

"A economia que tínhamos em Fevereiro de 2020 parecia ser uma economia forte porque o desemprego era baixo", disse Reich. "Mas se a examinássemos de perto, veríamos que era frágil. Uma grande parte dos benefícios do crescimento económico tinha ido para o topo. A maioria dos americanos estava a viver de salário em salário. Assim, qualquer tipo de choque económico" - digamos, uma pandemia - "mergulharia a economia numa profunda recessão ou depressão, não muito diferente de 2008 ou 1929".

O COVID-19 apenas alargou o fosso. A [desigualdade racial e de género](#) sistémica significa que um número desproporcionado de pessoas que perderam o emprego são mulheres e pessoas de cor, a maioria das quais tinha um trabalho com baixos salários, acrescente-se. O relatório de empregos do Departamento do Trabalho de Abril (2020) ofereceu provas perversas disto: Os 20,5 milhões de pessoas que perderam os seus empregos nesse mês ganharam tão pouco dinheiro que o salário médio do país aumentou de facto uma vez que estes estavam fora da folha de salários.

Como noticiava a CNBC em 8 de Maio de 2020:

"Os ganhos horários médios subiram quase 5% em relação a um ano atrás, também facilmente um novo recorde, mas refletindo mais o equilíbrio das perdas de postos de trabalho provenientes de profissões com salários mais baixos, distorcendo assim os dados. O pior de tudo foi sentido pelas mulheres e minorias. A taxa de mulheres desempregadas saltou de 3,6% para 15%; a taxa nas mulheres latinas subiu de 6% para 18,9%, a taxa nas afro-americanas passou de 6,7% para 16,7% enquanto o desemprego nas asiático-americanas passou de 4,1% para 14,5%."

O homólogo moderno de Eccles, o Presidente da Reserva Federal Jerome Powell, está entre aqueles que dizem que é pouco provável que a economia volte ao normal. "As famílias de baixos rendimentos sofreram, de longe, a queda mais acentuada no emprego, enquanto as perdas de emprego dos afro-americanos, hispânicos e mulheres foram maiores do que as de outros grupos", [testemunhou no Congresso](#) esta semana. "Se não for contida e invertida, a recessão poderá aumentar ainda mais as lacunas no bem-estar económico que a longa expansão tinha feito alguns progressos para colmatar".

Nos primeiros dias da pandemia, o Congresso agiu com relativa rapidez para obter ajuda aos consumidores americanos. A maioria das pessoas recebeu um pagamento único de \$1.200, e os subsídios de desemprego aumentaram em

600 dólares por semana, cortesia do governo federal. Os empréstimos do Paycheck Protection Program (Programa PPP) foram concebidos para manter os funcionários nas folhas de pagamentos das pequenas empresas.

Mas a implementação destes programas tem sido acidentada. Os atrasos nos sistemas estaduais de desemprego significam que algumas pessoas passaram meses sem receberem benefícios, e o financiamento PPP tem sido lento a chegar às empresas [sem ligações bancárias estabelecidas](#). Além disso, há preocupações crescentes sobre a longevidade do alívio. Os fundos PPP devem ser distribuídos o mais tarde até 31 ou 24 semanas após a sua receção, a data que for mais tardia. Uma vacina COVID-19 provavelmente não estará disponível até 2021, pelo que as empresas poderão passar por outra ronda de despedimentos no final deste ano, depois de os seus fundos PPP secarem. O calendário pode ser desastroso: a assistência federal ao desemprego está programada para expirar em agosto, deixando as pessoas despedidas com muito menos dinheiro para sobreviver.

O Senado liderado pelos Republicanos mostrou pouco interesse noutra ronda de estímulos do coronavírus, dado que já foram atribuídos cerca de 2,4 milhões de milhões de dólares em quatro fases. Após a Câmara de Representantes ter aprovado um quinto pacote de ajuda humanitária de 3 milhões de milhões de dólares, o Líder da Maioria do Senado Mitch McConnell disse que a medida estava morta à chegada, optando, em vez disso, por esperar e medir o impacto das anteriores medidas de ajuda humanitária.

Falando esta semana, Powell, o presidente do Fed, tocou uma nota diferente. "O choque que recebemos - recebido pela economia - foi o maior de que há memória viva", disse ele. "A questão a que todos teremos de responder com o tempo é: Será suficiente?"

Pode-se razoavelmente adivinhar o que diria o predecessor da era de Depressão de Powell: Não tem sido suficiente.

Eccles argumentou no seu tempo que era muito mais seguro errar do lado do excesso de despesas. Os quase 45 mil milhões de dólares gastos no New Deal - mais de 860 mil milhões de dólares em dólares de hoje - não eram suficientes, na opinião de Eccles. "Lutar contra uma depressão é como saltar sobre um abismo", escreveu ele no seu primeiro memorando como governador da Reserva Federal. "Se a fenda tiver três metros de largura, mesmo um salto de 2,5 metros é pior do que nenhum salto".

Um programa que Eccles admirava, e ajudou a administrar, era a Civil Works Administration [CWA], uma das peças menos publicitadas e no entanto das mais notáveis do New Deal. De Novembro de 1933 a Março de 1934, o programa empregou 4,2 milhões de pessoas - 8% da força de trabalho do país - em trabalhos de obras públicas. Nesse Inverno, os trabalhadores da CWA construíram 350 piscinas públicas, 44.000 milhas de novas estradas, 469 aeroportos, e 400 estações de esgotos e de bombagem de água. Em Ogden, Utah, o estado natal de Eccles, os trabalhadores da CWA construíram a sede do clube no campo de golfe El Monte, um dos numerosos campos municipais construídos em todo o país. Trinta e três mil professores desempregados ensinaram cursos de educação de adultos a 800.000 pessoas.

"Para Marriner Eccles", escreveu Nelson em *Jumping the Abyss*, "a melhor parte de tudo era que 4,2 milhões de pessoas estavam agora a ganhar um rendimento decente e a perder pouco tempo a gastá-lo". Relatórios do Wall Street Journal e outras publicações atribuíram à CWA o mérito das robustas vendas a retalho durante a época natalícia; os empregadores privados criticaram o programa por este atrair os trabalhadores com melhores salários.

O programa foi caro - custou 834 milhões de dólares - e teve alguns casos de corrupção, mas, tirando isso, exemplificou a noção do Eccles de gastos governamentais rápidos e tangíveis durante uma recessão. Foi imensamente popular tanto a nível nacional como em Utah, onde os conselhos editoriais do *The Salt Lake Tribune* e do *Ogden Standard-Examiner* se debruçaram sobre os impulsos na economia e no moral que o acompanhavam.

Seria sensato para nós considerarmos agora um programa de ambição semelhante, e o próprio plano de Eccles para um sucessor da CWA poderia ser uma forma de começar. Em 1935, como presidente do Fed, Eccles enviou um memorando a Franklin Roosevelt apresentando a sua sugestão para um [segundo programa de obras públicas](#). Estas discussões acabaram por anunciar a famosa WPA (Works Progress Administration) mas Eccles estava a insistir em algo de muito maior alcance. O orçamento predeterminado de FDR de 4 mil milhões de dólares, escreveu Eccles, era "totalmente inadequado". O país, argumentou ele, deveria fazer investimentos massivos e sustentados na construção de habitações (o que nunca aconteceu) e num programa de obras públicas.

"Neste caso, a política mais segura é a política mais ousada", lê-se no memorando. "Se gastarmos algum todos os anos, mas não o suficiente para

dar o estímulo necessário para fornecer as despesas, podemos acumular uma grande dívida e ainda não estaremos fora da depressão".

Eccles ficou desapontado com a WPA resultante, que, na sua opinião, criava muito poucos postos de trabalho e que pagavam muito pouco. Embora as políticas do New Deal de Roosevelt tenham colocado a economia do país de novo na sua trajetória pré-Depressão rumo à Segunda Guerra Mundial, o desemprego manteve-se em cerca de 10%.

As obras públicas e a habitação poderiam ser hoje em dia destinos do financiamento de estímulos. O Presidente Donald Trump anunciou que iria consagrar cerca de [2 milhões de milhões de dólares](#) em infraestruturas, e agora pode ser uma boa altura para finalmente começar. Entretanto, a nação tem uma escassez extrema de habitação a preços acessíveis. Os investigadores [de Harvard](#) dizem que a lenta construção de habitações levou a picos de preços que ultrapassaram de longe o crescimento do rendimento, particularmente nas zonas ocidentais. Não é surpresa, escrevem os autores, que a Califórnia, Washington, Oregon e Colorado tenham visto os maiores aumentos de sem-abrigo da nação desde a Grande Recessão. Não é inconcebível pensar que as pessoas pudessem ser contratadas para construir as casas em que acabariam um dia por ir viver.

Alguns peritos do New Deal são cétricos quanto à necessidade de grandes projetos hoje em dia. Price Fishback, um economista da Universidade do Arizona para quem os projetos de obras públicas do New Deal e as hipotecas apoiadas pela FHA tiveram [efeitos positivos](#) nas despesas de retalho locais, disse que agora não é o momento para tais programas de grande envergadura. Para começar, disse-me ele, já gastámos uma enorme quantidade de dinheiro; o Congresso estaria melhor apoiando o rastreio de contactos e os testes de coronavírus. Além disso, muitas pessoas que perderam empregos durante a atual recessão não estavam a trabalhar no que seriam propriamente profissões. "As pessoas com problemas são as que fazem trabalho de proximidade com contacto constante - retalho, restaurantes, esse tipo de coisas. Não se pode pô-los a trabalhar na construção de estradas", disse Fishback.

Walker, o diretor do Living New Deal, argumenta que um pouco de imaginação pode remediar essa questão. Um Corpo de Saúde Pública, por exemplo, poderia destacar antigos empregados de bar, empregados de mesa, e empregadas de limpeza como rastreadores de contacto de coronavírus.

O impulso para reduzir as despesas assenta na ideia de que, uma vez que se compreenda como é a vida do vírus, todos podem regressar ao trabalho e ser relativamente prósperos. Mas, dado que a nossa economia já tinha um aspeto muito semelhante ao que tinha durante a década de 1920, essa hipótese poderia equivaler ao temido salto de 2,5 metros de Eccles para o abismo.

As provas do impacto do New Deal abundam na região ocidental dos EUA. A região foi particularmente atingida pela Depressão - os rendimentos caíram mais no Dakota do Sul, Arizona e Idaho, e os estados do Interior Oeste perderam 5 a 10% da sua população durante a recessão. Em contrapartida, a despesa per capita no New Deal foi [mais elevada na nossa região](#) [região ocidental]. Desde florestas plantadas pelo Civilian Conservation Corps até às barragens emblemáticas da nossa região, é evidente que o New Deal continua a moldar a vida ocidental.

Este é certamente o caso em Utah. Chame-lhe o efeito Marriner. "Utah obteve o oitavo maior gasto do New Deal de qualquer estado, e penso que teve muito a ver com Marriner Eccles", disse Walker, do Living New Deal. Tomemos os Cottonwood Canyons, os parques infantis recreativos a leste de Salt Lake City: "Eles fazem parte do abastecimento de água municipal, por isso tiveram projetos hídricos. Têm todas estas terras de Floresta Nacional, onde colocam parques de campismo, acampamentos de escuteiros, anfiteatros... algumas coisas lindas que nem sequer se imaginaria que estão lá. E todas as trilhas, é claro!"

Murais do Capitólio, escolas, parques infantis, parques - Os projetos New Deal estão por toda a Frente Wasatch. Mas as zonas urbanas não foram os únicos beneficiários. "Vá até Moab, e encontrará uma coisa após outra", disse Walker. "A Câmara Municipal, os parques - estão apenas cheios de coisas do New Deal".

Mesmo Walker continua surpreendido com o volume de projetos New Deal que descobre durante as viagens rodoviárias. Numerosas quintas e ranchos, disse ele, estariam hoje fora de atividade se o New Deal não tivesse fixado os preços e ajudado a restaurar as condições do solo afetadas pelo Dust Bowl [N.T. severas tempestades de pó ocorridas nos anos de 1930]. Se frequentou a escola em Los Angeles, há uma boa hipótese de o edifício ser um produto do New Deal. "Lembro-me quando era criança de ser levado pelos meus pais para ver Shasta, Grand Coulee, e Bonneville [barragens], e de ficar muito espantado pelo que tinha sido feito", disse Walker.

Talvez o New Deal de hoje não fosse assim; afinal de contas, não há muito apetite para construir novas barragens. Mas dispensar a necessidade de alguma forma de grande projeto nacional, assumir que a economia voltará ao normal, ignorar as próprias condições que Marriner Eccles assinalou há 90 anos atrás, poderia provar ser uma loucura geracional da nossa parte.

Em 1940, Eccles proferiu [um discurso](#) no Clube Económico de Nova Iorque em que falou sobre economia e responsabilidade moral de uma forma raramente ouvida hoje. A palestra, proferida a alguns dos homens mais ricos da nação, merece ser citada longamente:

"É imperativo satisfazer agora as necessidades daqueles que, sem culpa própria, não têm emprego, nem segurança, nem uma participação tangível na sociedade que desejamos preservar. Como democracia, não podemos dar-nos ao luxo de tomar a posição de que, porque as condições económicas são satisfatórias para muitos de nós, outros menos afortunados podem ser afastados, ou meramente mantidos vivos por esmolas, até que o relançamento económico se desenvolva num momento futuro imprevisível. Para além de considerações humanas, não é bom governo, não é boa democracia ou boa economia perder a produtividade de milhões de trabalhadores. Aqueles de nós que têm a sorte de ter propriedade esquecem-se por vezes que para milhões do nosso povo a sua única posse é um emprego. Quando isso desaparece, eles têm apenas uma ligeira razão para permanecer leais às nossas instituições e ao nosso sistema económico. Os senhores e eu sabemos muito bem que as frases bonitas sobre o direito inalienável ao trabalho são uma ironia sem qualquer sentido para um homem que não consegue encontrar um emprego.

Então, porque não declarar como política nacional que iremos, coletivamente, através do governo, oferecer a segurança de um emprego a todos os que são capazes e estão dispostos a trabalhar mas não conseguem encontrar emprego privado? Porquê então não dar garantias de emprego, e não apenas seguros para o desemprego? Será isto uma ideia radical numa democracia? Será de alguma forma inconsistente com os nossos ideais e aspirações professadas? Haverá melhor maneira de fazer a democracia funcionar? Não podemos dar-nos ao luxo de o fazer?

"Penso que não podemos dar-nos ao luxo," concluiu, "de adotar qualquer outro rumo".

O autor: **Jake Bullinger** é o presidente executivo e editor-chefe de *Bitterrrroot* desde novembro de 2018. Foi jornalista independente de 2016 a 2018, trabalhando nomeadamente para The Atlantic, Wired, Outside, High Country News e Seattle Met. De 2014 a 2016 trabalhou para 425 Business e foi editor de cópia no The News Tribune em 2013-2014. É licenciado Comunicação de massas/Jornalismo pela Universidade de Utah.