



ERIC HOBSBAWM

Copia privada para fines
exclusivamente educativos
Prohibida su venta

HISTORIA DEL SIGLO XX



Biblioteca E. J. Hobsbawm de Historia Contemporánea

Crítica

ERIC HOBSBAWM

HISTORIA
DEL SIGLO
XX

CRÍTICA

GRIJALBO MONDADORI
BUENOS AIRES

Todos los derechos reservados.

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copy right*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la fotocopia y el tratamiento informático.

Título original:

EXTREMES. THE SHORT TWENTIETH CENTURY 1914-1991

Michael Joseph Ltd, Londres

Esta traducción se publica por acuerdo con Pantheon Books, una división de Random House, Inc.

Traducción castellana de JUAN FACI, JORDI AINAUD y CARMÉ CASTELLS

Tapa de la primera edición española: Enric Satué

Rediseño de tapa: SERGIO KERN

Ilustración: Fernand Léger, *Los constructores* (1950)

© 1994: E. J. Hobsbawm

© 1998 de la traducción castellana para España y América:

CRÍTICA (Grijalbo Mondadori, S.A.), Av. Belgrano 1256,

(1093) Buenos Aires - Argentina

Primera edición argentina: septiembre de 1998

Primera reimpresión: noviembre de 1998

Segunda reimpresión: diciembre de 1998

Tercera reimpresión: mayo de 1999

ISBN 987-9317-03-3

Hecho el depósito que previene la ley 11.723

Impreso en la Argentina

1999 – Imprenta de los Buenos Ayres S.A.I. y C.

Carlos Berg 3449 (1437) Buenos Aires.

Capítulo IX

LOS AÑOS DORADOS

En los últimos cuarenta años Módena ha dado realmente el gran salto adelante. El período que va desde la Unidad Italiana hasta entonces había sido una larga etapa de espera o de modificaciones lentas e intermitentes, antes de que la transformación se acelerase a una velocidad de relámpago. La gente llegó a disfrutar de un nivel de vida sólo reservado antes a una pequeña elite.

G. MUZZIOLI (1993, p. 323)

A ninguna persona hambrienta que esté también sobria se la podrá convencer de que se gaste su último dólar en algo que no sea comida. Pero a un individuo bien alimentado, bien vestido, con una buena vivienda y en general bien cuidado se le puede convencer de que escoja entre una maquinilla de afeitar eléctrica y un cepillo dental eléctrico. Junto con los precios y los costes, la demanda pasa a estar sujeta a la planificación.

J. K. GALBRAITH, *El nuevo estado industrial* (1967, p. 24)

I

La mayoría de los seres humanos se comporta como los historiadores: sólo reconoce la naturaleza de sus experiencias vistas retrospectivamente. Durante los años cincuenta mucha gente, sobre todo en los cada vez más prósperos países «desarrollados», se dio cuenta de que los tiempos habían mejorado de forma notable, sobre todo si sus recuerdos se remontaban a los años anteriores a la segunda guerra mundial. Un primer ministro conservador británico lanzó su campaña para las elecciones generales de 1959, que ganó, con la frase «Jamás os ha ido tan bien», afirmación sin duda correcta. Pero no fue hasta que se hubo acabado el gran *boom*, durante los turbulentos años setenta, a la espera de los traumáticos ochenta, cuando los observadores

—principalmente, para empezar, los economistas— empezaron a darse cuenta de que el mundo, y en particular el mundo capitalista desarrollado, había atravesado una etapa histórica realmente excepcional, acaso única. Y le buscaron un nombre: los «treinta años gloriosos» de los franceses (*les trente glorieuses*); la edad de oro de un cuarto de siglo de los angloamericanos (Marglin y Schor, 1990). El oro relució con mayor intensidad ante el panorama monótono o sombrío de las décadas de crisis subsiguientes.

Existen varias razones por las que se tardó tanto en reconocer el carácter excepcional de la época. Para los Estados Unidos, que dominaron la economía mundial tras el fin de la segunda guerra mundial, no fue tan revolucionaria, sino que apenas supuso la prolongación de la expansión de los años de la guerra, que, como ya hemos visto, fueron de una benevolencia excepcional para con el país: no sufrieron daño alguno, su PNB aumentó en dos tercios (Van der Wee, 1987, p. 30) y acabaron la guerra con casi dos tercios de la producción industrial del mundo. Además, precisamente debido al tamaño y a lo avanzado de la economía estadounidense, su comportamiento durante los años dorados no fue tan impresionante como los índices de crecimiento de otros países, que partían de una base mucho menor. Entre 1950 y 1973 los Estados Unidos crecieron más lentamente que ningún otro país industrializado con la excepción de Gran Bretaña, y, lo que es más, su crecimiento no fue superior al de las etapas más dinámicas de su desarrollo. En el resto de países industrializados, incluida la indolente Gran Bretaña, la edad de oro batió todas las marcas anteriores (Maddison, 1987, p. 650). En realidad, para aquéllos, económica y tecnológicamente, esta fue una época de relativo retroceso, más que de avance. La diferencia en productividad por hora trabajada entre los Estados Unidos y otros países disminuyó, y si en 1950 aquéllos disfrutaban de una riqueza nacional (PIB) per cápita doble que la de Francia y Alemania, cinco veces la de Japón y más del 50 por 100 mayor que la de Gran Bretaña, los demás estados fueron ganando terreno, y continuaron haciéndolo en los años setenta y ochenta.

La recuperación tras la guerra era la prioridad absoluta de los países europeos y de Japón, y en los primeros años posteriores a 1945 midieron su éxito simplemente por la proximidad a objetivos fijados con el pasado, y no el futuro, como referente. En los estados no comunistas la recuperación también representaba la superación del miedo a la revolución social y al avance comunista. Mientras la mayoría de los países (exceptuando Alemania y Japón) habían vuelto a los niveles de preguerra en 1950, el principio de la guerra fría y la persistencia de partidos comunistas fuertes en Francia y en Italia no invitaban a la euforia. En cualquier caso, los beneficios materiales del desarrollo tardaron lo suyo en hacerse sentir. En Gran Bretaña no fue hasta mediados de los años cincuenta cuando se hicieron palpables. Antes de esa fecha ningún político hubiese podido ganar unas elecciones con el citado eslogan de Harold Macmillan. Incluso en una región de una prosperidad tan espectacular como la Emilia-Romana, en Italia, las ventajas de la «sociedad opulenta» no se generalizaron hasta los años sesenta (Francia y Muzzioli,

1984, pp. 327-329). Además, el arma secreta de una sociedad opulenta *popular*, el pleno empleo, no se generalizó hasta los años sesenta, cuando el índice medio de paro en Europa occidental se situó en el 1,5 por 100. En los cincuenta Italia aún tenía un paro de casi un 8 por 100. En resumen, no fue hasta los años sesenta cuando Europa acabó dando por sentada su prosperidad. Por aquel entonces, ciertos observadores sutiles empezaron a admitir que, de algún modo, la economía en su conjunto continuaría subiendo y subiendo para siempre. «No existe ningún motivo para poner en duda que las tendencias desarrollistas subyacentes a principios y mediados de los años setenta no sean como en los sesenta», decía un informe de las Naciones Unidas en 1972. «No cabe prever ninguna influencia especial que pueda provocar alteraciones drásticas en el marco externo de las economías europeas.» El club de economías capitalistas industriales avanzadas, la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), revisó al alza sus previsiones de crecimiento económico con el paso de los años sesenta. Para principios de los setenta, se esperaba que estuvieran («a medio plazo») por encima del 5 por 100 (Glyn, Hughes, Lipietz y Singh, 1990, p. 39). No fue así.

Resulta ahora evidente que la edad de oro correspondió básicamente a los países capitalistas desarrollados, que, a lo largo de esas décadas, representaban alrededor de tres cuartas partes de la producción mundial y más del 80 por 100 de las exportaciones de productos elaborados (*OECD Impact*, pp. 18-19). Otra razón por la que se tardó tanto en reconocer lo limitado de su alcance fue que en los años cincuenta el crecimiento económico parecía ser de ámbito mundial con independencia de los regímenes económicos. De hecho, en un principio pareció como si la parte socialista recién expandida del mundo llevara la delantera. El índice de crecimiento de la URSS en los años cincuenta era más alto que el de cualquier país occidental, y las economías de la Europa oriental crecieron casi con la misma rapidez, más deprisa en países hasta entonces atrasados, más despacio en los ya total o parcialmente industrializados. La Alemania Oriental comunista, sin embargo, quedó muy por detrás de la Alemania Federal no comunista. Aunque el bloque de la Europa del Este perdió velocidad en los años sesenta, su PIB per cápita en el conjunto de la edad de oro creció un poco más deprisa (o, en el caso de la URSS, justo por debajo) que el de los principales países capitalistas industrializados (FMI, 1990, p. 65). De todos modos, en los años sesenta se hizo evidente que era el capitalismo, más que el socialismo, el que se estaba abriendo camino.

Pese a todo, la edad de oro fue un fenómeno de ámbito mundial, aunque la generalización de la opulencia quedara lejos del alcance de la mayoría de la población mundial: los habitantes de países para cuya pobreza y atraso los especialistas de la ONU intentaban encontrar eufemismos diplomáticos. Sin embargo, la población del tercer mundo creció a un ritmo espectacular: la cifra de habitantes de África, Extremo Oriente y sur de Asia se duplicó con creces en los treinta y cinco años transcurridos a partir de 1950, y la cifra de habitantes de América Latina aumentó aún más deprisa (*World Resour-*

ces, 1986, p. 11). Los años setenta y ochenta volvieron a conocer las grandes hambrunas, cuya imagen típica fue el niño exótico muriéndose de hambre, visto después de cenar en las pantallas de todos los televisores occidentales, pero durante las décadas doradas no hubo grandes épocas de hambre, salvo como resultado de la guerra y de locuras políticas, como en China (véase la p. 464). De hecho, al tiempo que se multiplicaba la población, la esperanza de vida se prolongó una media de siete años, o incluso diecisiete años si comparamos los datos de finales de los años treinta con los de finales de los sesenta (Morawetz, 1977, p. 48). Eso significa que la producción de alimentos aumentó más deprisa que la población, tal como sucedió tanto en las zonas desarrolladas como en todas las principales regiones del mundo no industrializado. A finales de los años cincuenta, aumentó a razón de más de un 1 por 100 per cápita en todas las regiones de los países «en vías de desarrollo» excepto en América Latina, en donde, por otra parte, también hubo un aumento per cápita, aunque más modesto. En los años sesenta siguió aumentando en todas partes en el mundo no industrializado, pero (una vez más con la excepción de América Latina, esta vez por delante de los demás) sólo ligeramente. No obstante, la producción total de alimentos de los países pobres tanto en los cincuenta como en los sesenta aumentó más deprisa que en los países desarrollados.

En los años setenta las diferencias entre las distintas partes del mundo subdesarrollado hacen inútiles estas cifras de ámbito planetario. Para aquel entonces algunas regiones, como el Extremo Oriente y América Latina, crecían muy por encima del ritmo de crecimiento de su población, mientras que África iba quedando por detrás a un ritmo de un 1 por 100 anual. En los años ochenta la producción de alimentos per cápita en los países subdesarrollados no aumentó en absoluto fuera del Asia meridional y oriental, y aun ahí algunos países produjeron menos alimentos por habitante que en los años setenta: Bangladesh, Sri Lanka, las Filipinas. Ciertas regiones se quedaron muy por debajo de sus niveles de los setenta o incluso siguieron cayendo, sobre todo en África, Centroamérica y Oriente Medio (Van der Wee, 1987, p. 106; FAO, *The State of Food*, 1989, Apéndice, cuadro 2, pp. 113-115).

Mientras tanto, el problema de los países desarrollados era que producían unos excedentes de productos alimentarios tales, que ya no sabían qué hacer con ellos, y, en los años ochenta, decidieron producir bastante menos, o bien (como en la Comunidad Europea) inundar el mercado con sus «montañas de mantequilla» y sus «lagos de leche» por debajo del precio de coste, compitiendo así con el precio de los productores de países pobres. Acabó por resultar más barato comprar queso holandés en las Antillas que en Holanda. Curiosamente, el contraste entre los excedentes de alimentos, por una parte, y, por la otra, personas hambrientas, que tanto había indignado al mundo durante la Gran Depresión de los años treinta, suscitó menos comentarios a finales del siglo xx. Fue un aspecto de la divergencia creciente entre el mundo rico y el mundo pobre que se puso cada vez más de manifiesto a partir de los años sesenta.

El mundo industrial, desde luego, se expandió por doquier, por los países capitalistas y socialistas y por el «tercer mundo». En el viejo mundo hubo espectaculares ejemplos de revolución industrial, como España y Finlandia. En el mundo del «socialismo real» (véase el capítulo XIII) países puramente agrícolas como Bulgaria y Rumania adquirieron enormes sectores industriales. En el tercer mundo el asombroso desarrollo de los llamados «países de reciente industrialización» (NIC [*Newly Industrializing Countries*]), se produjo después de la edad de oro, pero en todas partes el número de países dependientes en primer lugar de la agricultura, por lo menos para financiar sus importaciones del resto del mundo, disminuyó de forma notable. A finales de los ochenta apenas quince estados pagaban la mitad o más de sus importaciones con la exportación de productos agrícolas. Con una sola excepción (Nueva Zelanda), todos estaban en el África subsahariana y en América Latina (FAO, *The State of Food*, 1989, Apéndice, cuadro 11, pp. 149-151).

La economía mundial crecía, pues, a un ritmo explosivo. Al llegar los años sesenta, era evidente que nunca había existido algo semejante. La producción mundial de manufacturas se cuadruplicó entre principios de los cincuenta y principios de los setenta, y, algo todavía más impresionante, el comercio mundial de productos elaborados se multiplicó por diez. Como hemos visto, la producción agrícola mundial también se disparó, aunque sin tanta espectacularidad, no tanto (como acostumbraba suceder hasta entonces) gracias al cultivo de nuevas tierras, sino más bien gracias al aumento de la productividad. El rendimiento de los cereales por hectárea casi se duplicó entre 1950-1952 y 1980-1982, y se duplicó con creces en América del Norte, Europa occidental y Extremo Oriente. Las flotas pesqueras mundiales, mientras tanto, triplicaron sus capturas antes de volver a sufrir un descenso (*World Resources*, 1986, pp. 47 y 142).

Hubo un efecto secundario de esta extraordinaria explosión que apenas si recibió atención, aunque, visto desde la actualidad, ya presentaba un aspecto amenazante: la contaminación y el deterioro ecológico. Durante la edad de oro apenas se fijó nadie en ello, salvo los entusiastas de la naturaleza y otros protectores de las rarezas humanas y naturales, porque la ideología del progreso daba por sentado que el creciente dominio de la naturaleza por parte del hombre era la justa medida del avance de la humanidad. Por eso, la industrialización de los países socialistas se hizo totalmente de espaldas a las consecuencias ecológicas que iba a traer la construcción masiva de un sistema industrial más bien arcaico basado en el hierro y en el carbón. Incluso en Occidente, el viejo lema del hombre de negocios decimonónico «Donde hay suciedad, hay oro» (o sea, la contaminación es dinero) aún resultaba convincente, sobre todo para los constructores de carreteras y los promotores inmobiliarios que descubrieron los increíbles beneficios que podían hacerse en especulaciones infalibles en el momento de máxima expansión del siglo. Todo lo que había que hacer era esperar a que el valor de los solares edificables se disparase hasta la estratosfera. Un solo edificio bien situado podía

hacerlo a uno multimillonario prácticamente sin coste alguno, ya que se podía pedir un crédito con la garantía de la futura construcción, y ampliar ese crédito a medida que el valor del edificio (construido o por construir, lleno o vacío) fuera subiendo. Al final, como de costumbre, se produjo un desplome —la edad de oro, al igual que épocas anteriores de expansión, terminó con un colapso inmobiliario y financiero—, pero hasta que llegó los centros de las ciudades, grandes y pequeñas, fueron arrasados por los constructores en todo el mundo, destruyendo de paso ciudades medievales construidas alrededor de su catedral, como Worcester, en Inglaterra, o capitales coloniales españolas, como Lima, en Perú. Como las autoridades tanto del Este como occidentales descubrieron que podía utilizarse algo parecido a los métodos industriales de producción para construir viviendas públicas rápido y barato, llenando los suburbios con enormes bloques de apartamentos anónimos, los años sesenta probablemente pasarán a la historia como el decenio más nefasto del urbanismo humano.

En realidad, lejos de preocuparse por el medio ambiente, parecía haber razones para sentirse satisfecho, a medida que los resultados de la contaminación del siglo XIX fueron cediendo el terreno a la tecnología y la conciencia ecológica del siglo XX. ¿Acaso no es cierto que la simple prohibición del uso del carbón como combustible en Londres a partir de 1953 eliminó de un plumazo la espesa niebla que cubría la ciudad, inmortalizada por las novelas de Charles Dickens? ¿No volvió a haber, al cabo de unos años, salmones remontando el río Támesis, muerto en otro tiempo? En lugar de las inmensas factorías envueltas en humo que habían sido sinónimo de «industria», otras fábricas más limpias, más pequeñas y más silenciosas se esparcieron por el campo. Los aeropuertos sustituyeron a las estaciones de ferrocarril como el edificio simbólico del transporte por excelencia. A medida que se fue vaciando el campo, la gente, o por lo menos la gente de clase media que se mudó a los pueblos y granjas abandonados, pudo sentirse más cerca de la naturaleza que nunca.

Sin embargo, no se puede negar que el impacto de las actividades humanas sobre la naturaleza, sobre todo las urbanas e industriales, pero también, como pronto se vio, las agrícolas, sufrió un pronunciado incremento a partir de mediados de siglo, debido en gran medida al enorme aumento del uso de combustibles fósiles (carbón, petróleo, gas natural, etc.), cuyo posible agotamiento había preocupado a los futurólogos del pasado desde mediados del siglo XIX. Ahora se descubrían nuevos recursos antes de que pudieran utilizarse. Que el consumo de energía total se disparase —de hecho se triplicó en los Estados Unidos entre 1950 y 1973 (Rostow, 1978, p. 256; cuadro III, p. 58)— no es nada sorprendente. Una de las razones por las que la edad de oro fue de oro es que el precio medio del barril de crudo saudí era inferior a los dos dólares a lo largo de todo el período que va de 1950 a 1973, haciendo así que la energía fuese ridículamente barata y continuara abaratándose constantemente. Sólo después de 1973, cuando el cártel de productores de petróleo, la OPEP, decidió por fin cobrar lo que el mercado estuviese dis-

puesto a pagar (véanse pp. 470-471), los guardianes del medio ambiente levantaron acta, preocupados, de los efectos del enorme aumento del tráfico de vehículos con motor de gasolina, que ya oscurecía los cielos de las grandes ciudades en los países motorizados, y sobre todo en los Estados Unidos. El *smog* fue, comprensiblemente, su primera preocupación. Sin embargo, las emisiones de dióxido de carbono que calentaban la atmósfera casi se triplicaron entre 1950 y 1973, es decir, que la concentración de este gas en la atmósfera aumentó en poco menos de un 1 por 100 anual (*World Resources*, 1986, cuadro 11.1, p. 318; 11.4, p. 319; Smil, 1990, p. 4, fig. 2). La producción de clorofluorocarbonados, productos químicos que afectan la capa de ozono, experimentó un incremento casi vertical. Antes del final de la guerra apenas se habían utilizado, pero en 1974, más de 300.000 toneladas de un compuesto y más de 400.000 de otro iban a parar a la atmósfera cada año (*World Resources*, 1986, cuadro 11.3, p. 319). Los países occidentales ricos producían la parte del león de esta contaminación, aunque la industrialización sucia de la URSS produjera casi tanto dióxido de carbono como los Estados Unidos, casi cinco veces más en 1985 que en 1950. Per cápita, por supuesto, los Estados Unidos seguían siendo los primeros con mucho. Sólo Gran Bretaña redujo la cantidad de emisiones por habitante durante este período (Smil, 1990, cuadro I, p. 14).

II

Al principio este asombroso estallido económico parecía no ser más que una versión gigantesca de lo que había sucedido antes; como una especie de universalización de la situación de los Estados Unidos antes de 1945, con la adopción de este país como modelo de la sociedad capitalista industrial. Y, en cierta medida, así fue. La era del automóvil hacía tiempo que había llegado a Norteamérica, pero después de la guerra llegó a Europa, y luego, a escala más modesta, al mundo socialista y a la clase media latinoamericana, mientras que la baratura de los combustibles hizo del camión y el autobús los principales medios de transporte en la mayor parte del planeta. Si el advenimiento de la sociedad opulenta occidental podía medirse por la multiplicación del número de coches particulares —de los 469.000 de Italia en 1938 a los 15 millones del mismo país en 1975 (Rostow, 1978, p. 212; *UN Statistical Yearbook*, 1982, cuadro 15, p. 960)—, el desarrollo económico de muchos países del tercer mundo podía reconocerse por el ritmo de crecimiento del número de camiones.

Buena parte de la gran expansión mundial fue, por lo tanto, un proceso de ir acortando distancias o, en los Estados Unidos, la continuación de viejas tendencias. El modelo de producción en masa de Henry Ford se difundió por las nuevas industrias automovilísticas del mundo, mientras que en los Estados Unidos los principios de Ford se aplicaron a nuevas formas de producción, desde casas a comidas-basura (McDonald's es un éxito de posguerra). Bienes

y servicios hasta entonces restringidos a minorías se pensaban ahora para un mercado de masas, como sucedió con el turismo masivo a playas soleadas. Antes de la guerra jamás habían viajado más de 150.000 norteamericanos a Centroamérica y al Caribe en un año, pero entre 1950 y 1970 la cifra creció de 300.000 a 7 millones (*US Historical Statistics I*, p. 403). No es sorprendente que las cifras europeas fuesen aún más espectaculares. Así, España, que prácticamente no había conocido el turismo de masas hasta los años cincuenta, acogía a más de 54 millones de extranjeros al año a finales de los ochenta, cantidad que sólo superaban ligeramente los 55 millones de Italia (*Stat. Jahrbuch*, 1990, p. 262). Lo que en otro tiempo había sido un lujo se convirtió en un indicador de bienestar habitual, por lo menos en los países ricos: neveras, lavadoras, teléfonos. Ya en 1971 había más de 270 millones de teléfonos en el mundo, en su abrumadora mayoría en Norteamérica y en la Europa occidental, y su difusión iba en aumento. Al cabo de diez años la cantidad casi se había duplicado. En las economías de mercado desarrolladas había más de un teléfono por cada dos habitantes (*UN World Situation*, 1985, cuadro 19, p. 63). En resumen, ahora al ciudadano medio de esos países le era posible vivir como sólo los muy ricos habían vivido en tiempos de sus padres, con la natural diferencia de que la mecanización había sustituido a los sirvientes.

Sin embargo, lo más notable de esta época es hasta qué punto el motor aparente de la expansión económica fue la revolución tecnológica. En este sentido, no sólo contribuyó a la multiplicación de los productos de antes, mejorados, sino a la de productos desconocidos, incluidos muchos que prácticamente nadie se imaginaba siquiera antes de la guerra. Algunos productos revolucionarios, como los materiales sintéticos conocidos como «plásticos», habían sido desarrollados en el período de entreguerras o incluso habían llegado a ser producidos comercialmente, como el nylon (1935), el poliéster y el polietileno. Otros, como la televisión y los magnetófonos, apenas acababan de salir de su fase experimental. La guerra, con su demanda de alta tecnología, preparó una serie de procesos revolucionarios luego adaptados al uso civil, aunque bastantes más por parte británica (luego también por los Estados Unidos) que entre los alemanes, tan amantes de la ciencia: el radar, el motor a reacción, y varias ideas y técnicas que prepararon el terreno para la electrónica y la tecnología de la información de la posguerra. Sin ellas el transistor (inventado en 1947) y los primeros ordenadores digitales civiles (1946) sin duda habrían aparecido mucho más tarde. Fue tal vez una suerte que la energía nuclear, empleada al principio con fines destructivos durante la guerra, permaneciese en gran medida fuera de la economía civil, salvo como una aportación marginal (de momento) a la producción mundial de energía eléctrica (alrededor de un 5 por 100 en 1975). Que estas innovaciones se basaran en los avances científicos del período de posguerra o de entreguerras, en los avances técnicos o incluso comerciales pioneros de entreguerras o en el gran salto adelante post-1945 —los circuitos integrados, desarrollados en los años cincuenta, los láseres de los sesenta o los productos derivados de la industria espacial— apenas tiene importancia desde nuestro

punto de vista, excepto en un solo sentido: más que cualquier época anterior, la edad de oro descansaba sobre la investigación científica más avanzada y a menudo abstrusa, que ahora encontraba una aplicación práctica al cabo de pocos años. La industria e incluso la agricultura superaron por primera vez decisivamente la tecnología del siglo XIX (véase el capítulo XVIII).

Tres cosas de este terremoto tecnológico sorprenden al observador. *Primero*, transformó completamente la vida cotidiana en los países ricos e incluso, en menor medida, en los pobres, donde la radio llegaba ahora hasta las aldeas más remotas gracias a los transistores y a las pilas miniaturizadas de larga duración, donde la «revolución verde» transformó el cultivo del arroz y del trigo y las sandalias de plástico sustituyeron a los pies descalzos. Todo lector europeo de este libro que haga un inventario rápido de sus pertenencias personales podrá comprobarlo. La mayor parte del contenido de la nevera o del congelador (ninguno de los cuales hubiera figurado en la mayoría de los hogares en 1945) es nuevo: alimentos liofilizados, productos de granja avícola, carne llena de enzimas y de productos químicos para alterar su sabor, o incluso manipulada para «imitar cortes deshuesados de alta calidad» (Considine, 1982, pp. 1.164 ss.), por no hablar de productos frescos importados del otro lado del mundo por vía aérea, algo que antes hubiera sido imposible.

Comparada con 1950, la proporción de materiales naturales o tradicionales —madera natural, metales tratados a la antigua, fibras o rellenos naturales, incluso las cerámicas de nuestras cocinas, el mobiliario del hogar y nuestras ropas— ha bajado enormemente, aunque el coro de alabanzas que rodea a todos los productos de las industrias de higiene personal y belleza ha sido tal, que ha llegado a minimizar (exagerándolo sistemáticamente) el grado de novedad de su producción, más variada y cada vez mayor. Y es que la revolución tecnológica penetró en la conciencia del consumidor hasta tal punto, que la novedad se convirtió en el principal atractivo a la hora de venderlo todo, desde detergentes sintéticos (surgidos en los años cincuenta) hasta ordenadores portátiles. La premisa era que «nuevo» no sólo quería decir algo mejor, sino también revolucionario.

En cuanto a productos que representaron novedades tecnológicas visibles, la lista es interminable y no precisa de comentarios: la televisión; los discos de vinilo (los LPs aparecieron en 1948), seguidos por las cintas magnetofónicas (las *cassettes* aparecieron en los años sesenta) y los discos compactos; los pequeños radiotransistores portátiles —el primero que tuvo este autor fue un regalo de un amigo japonés de finales de los años cincuenta—; los relojes digitales, las calculadoras de bolsillo, primero a pilas y luego con energía solar; y luego los demás componentes de los equipos electrónicos, fotográficos y de vídeo domésticos. No es lo menos significativo de estas innovaciones el sistemático proceso de miniaturización de los productos: la *portabilidad*, que aumentó inmensamente su gama y su mercado potenciales. Sin embargo, acaso el mejor símbolo de la revolución tecnológica sean productos a los que ésta apenas pareció alterar, aunque en realidad los hubiese transformado de

arriba abajo desde la segunda guerra mundial, como las embarcaciones recreativas: sus mástiles y cascos, sus velas y aparejos, su instrumental de navegación casi no tienen nada que ver con los barcos de entreguerras, salvo en la forma y la función.

Segundo, a más complejidad de la tecnología en cuestión, más complicado se hizo el camino desde el descubrimiento o la invención hasta la producción, y más complejo y caro el proceso de creación. La «Investigación y Desarrollo» (I+D) se hizo crucial en el crecimiento económico y, por eso, la ya entonces enorme ventaja de las «economías de mercado desarrolladas» sobre las demás se consolidó. (Como veremos en el capítulo XVI, la innovación tecnológica no floreció en las economías socialistas.) Un «país desarrollado» típico tenía más de 1.000 científicos e ingenieros por millón de habitantes en los años setenta, mientras que Brasil tenía unos 250, la India 130, Pakistán unos 60 y Kenia y Nigeria unos 30 (UNESCO, 1985, cuadro 5.18). Además, el proceso innovador se hizo tan continuo, que el coste del desarrollo de nuevos productos se convirtió en una proporción cada vez mayor e indispensable de los costes de producción. En el caso extremo de las industrias de armamento, donde hay que reconocer que el dinero no era problema, apenas los nuevos productos eran aptos para su uso práctico, ya estaban siendo sustituidos por equipos más avanzados (y, por supuesto, mucho más caros), con los consiguientes enormes beneficios económicos de las compañías correspondientes. En industrias más orientadas a mercados de masas, como la farmacéutica, un medicamento nuevo y realmente necesario, sobre todo si se protegía de la competencia patentándolo, podía amasar no una, sino varias fortunas, necesarias, según sus fabricantes, para poder seguir investigando. Los innovadores que no podían protegerse con tanta facilidad tenían que aprovechar la oportunidad más deprisa, porque tan pronto como otros productos entraban en el mercado, los precios caían en picado.

Tercero, en su abrumadora mayoría, las nuevas tecnologías empleaban de forma intensiva el capital y eliminaban mano de obra (con la excepción de científicos y técnicos altamente cualificados) o llegaban a sustituirla. La característica principal de la edad de oro fue que necesitaba grandes inversiones constantes y que, en contrapartida, no necesitaba a la gente, salvo como consumidores. Sin embargo, el ímpetu y la velocidad de la expansión económica fueron tales, que durante una generación, eso no resultó evidente. Al contrario, la economía creció tan deprisa que, hasta en los países industrializados, la clase trabajadora industrial mantuvo o incluso aumentó su porcentaje dentro de la población activa. En todos los países avanzados, excepto los Estados Unidos, las grandes reservas de mano de obra que se habían formado durante la Depresión de la preguerra y la desmovilización de la posguerra se agotaron, lo que llevó a la absorción de nuevas remesas de mano de obra procedentes del campo y de la inmigración; y las mujeres casadas, que hasta entonces se habían mantenido fuera del mercado laboral, entraron en él en número creciente. No obstante, el ideal al que aspiraba la edad de oro, aunque la gente sólo se diese cuenta de ello poco a poco, era la producción o

incluso el servicio sin la intervención del ser humano: robots automáticos que construían coches, espacios vacíos y en silencio llenos de terminales de ordenador controlando la producción de energía, trenes sin conductor. El ser humano como tal sólo resultaba necesario para la economía en un sentido: como comprador de bienes y servicios. Y ahí radica su principal problema. En la edad de oro todavía parecía algo irreal y remoto, como la futura muerte del universo por entropía sobre la que los científicos victorianos ya habían alertado al género humano.

Por el contrario, todos los problemas que habían afligido al capitalismo en la era de las catástrofes parecieron disolverse y desaparecer. El ciclo terrible e inevitable de expansión y recesión, tan devastador entre guerras, se convirtió en una sucesión de leves oscilaciones gracias —o eso creían los economistas keynesianos que ahora asesoraban a los gobiernos— a su inteligente gestión macroeconómica. ¿Desempleo masivo? ¿Dónde estaba, en Occidente en los años sesenta, si Europa tenía un paro medio del 1,5 por 100 y Japón un 1,3 por 100? (Van der Wee, 1987, p. 77). Sólo en Norteamérica no se había eliminado aún. ¿Pobreza? Pues claro que la mayor parte de la humanidad seguía siendo pobre, pero en los viejos centros obreros industriales ¿qué sentido podían tener las palabras de la *Internacional*, «Arriba, parias de la tierra», para unos trabajadores que tenían su propio coche y pasaban sus vacaciones pagadas anuales en las playas de España? Y, si las cosas se les torcían, ¿no les otorgaría el estado del bienestar, cada vez más amplio y generoso, una protección, antes inimaginable, contra el riesgo de enfermedad, desgracias personales o incluso contra la temible vejez de los pobres? Los ingresos de los trabajadores aumentaban año tras año de forma casi automática. ¿Acaso no continuarían subiendo para siempre? La gama de bienes y servicios que ofrecía el sistema productivo y que les resultaba asequible convirtió lo que había sido un lujo en productos de consumo diario, y esa gama se ampliaba un año tras otro. ¿Qué más podía pedir la humanidad, en términos materiales, sino hacer extensivas las ventajas de que ya disfrutaban los privilegiados habitantes de algunos países a los infelices habitantes de las partes del mundo que, hay que reconocerlo, aún constituían la mayoría de la humanidad, y que todavía no se habían embarcado en el «desarrollo» y la «modernización»?

¿Qué problemas faltaban por resolver? Un político socialista británico extremadamente inteligente escribió en 1956:

Tradicionalmente el pensamiento socialista ha estado dominado por los problemas económicos que planteaba el capitalismo: pobreza, paro, miseria, inestabilidad e incluso el posible hundimiento de todo el sistema ... El capitalismo ha sido reformado hasta quedar irreconocible. Pese a recesiones esporádicas y secundarias y crisis de la balanza de pagos, es probable que se mantengan el pleno empleo y un nivel de estabilidad aceptable. La automatización es de suponer que resolverá pronto los problemas de subproducción aún pendientes. Con la vista puesta en el futuro, nuestro ritmo de crecimiento actual hará que se triplique nuestro producto nacional dentro de cincuenta años (Crosland, 1956, p. 517).

III

¿Cómo hay que explicar este triunfo extraordinario e inédito de un sistema que, durante una generación y media, pareció hallarse al borde de la ruina? Lo que hay que explicar no es el simple hecho de la existencia de una prolongada etapa de expansión y de bienestar económicos, tras una larga etapa de problemas y disturbios económicos y de otro tipo. Al fin y al cabo, esta sucesión de ciclos «de onda larga» de aproximadamente medio siglo de duración ha constituido el ritmo básico de la historia del capitalismo desde finales del siglo XVIII. Tal como hemos visto (capítulo II), la era de las catástrofes atrajo la atención sobre este ritmo de fluctuaciones seculares, cuya naturaleza sigue estando poco clara. Se conocen generalmente con el nombre del economista ruso Kondratiev. Vista en perspectiva, la edad de oro fue sólo otra fase culminante del ciclo de Kondratiev, como la gran expansión victoriana de 1850-1873 —curiosamente, con un siglo de diferencia, las fechas son casi las mismas— y la *belle époque* de los últimos victorianos y de los eduardianos. Al igual que otras fases semejantes, estuvo precedida y seguida por fases de declive. Lo que hay que explicar no es eso, sino la extraordinaria escala y el grado de profundidad de esta época de expansión dentro del siglo XX, que actúa como una especie de contrapeso de la extraordinaria escala y profundidad de la época de crisis y depresiones que la precedieron.

No existen explicaciones realmente satisfactorias del alcance de la escala misma de este «gran salto adelante» de la economía capitalista mundial y, por consiguiente, no las hay para sus consecuencias sociales sin precedentes. Desde luego, los demás países tenían mucho terreno por delante para acortar distancias con el modelo económico de la sociedad industrial de principios del siglo XX: los Estados Unidos, un país que no había sido devastado por la guerra, la derrota o la victoria, aunque había acusado la breve sacudida de la Gran Depresión. Los demás países trataron sistemáticamente de imitar a los Estados Unidos, un proceso que aceleró el desarrollo económico, ya que siempre resulta más fácil adaptar la tecnología ya existente que inventar una nueva. Eso, como demostraría el ejemplo japonés, vendría más tarde. Sin embargo, es evidente que el «gran salto» no fue sólo eso, sino que se produjo una reestructuración y una reforma sustanciales del capitalismo, y un avance espectacular en la globalización e internacionalización de la economía.

El primer punto produjo una «economía mixta», que facilitó a los estados la planificación y la gestión de la modernización económica, además de incrementar muchísimo la demanda. Los grandes éxitos económicos de la posguerra en los países capitalistas, con contadísimas excepciones (Hong Kong), son ejemplos de industrialización efectuada con el apoyo, la supervisión, la dirección y a veces la planificación y la gestión de los gobiernos, desde Francia y España en Europa hasta Japón, Singapur y Corea del Sur. Al mismo tiempo, el compromiso político de los gobiernos con el pleno empleo y —en menor grado— con la reducción de las desigualdades económicas, es

decir, un compromiso con el bienestar y la seguridad social, dio pie por primera vez a la existencia de un mercado de consumo masivo de artículos de lujo que ahora pasarían a considerarse necesarios. Cuanto más pobre es la gente, más alta es la proporción de sus ingresos que tiene que dedicar a gastos indispensables como los alimentos (una sensata observación conocida como «Ley de Engel»). En los años treinta, hasta en los opulentos Estados Unidos aproximadamente un tercio del gasto doméstico se dedicaba a la comida, pero ya a principios de los ochenta, sólo el 13 por 100. El resto quedaba libre para otros gastos. La edad de oro democratizó el mercado.

El segundo factor multiplicó la capacidad productiva de la economía mundial al posibilitar una división internacional del trabajo mucho más compleja y minuciosa. Al principio, ésta se limitó principalmente al colectivo de las denominadas «economías de mercado desarrolladas», es decir, los países del bando estadounidense. El área socialista del mundo quedó en gran medida aparte (véase el capítulo 13), y los países del tercer mundo con un desarrollo más dinámico optaron por una industrialización separada y planificada, reemplazando con su producción propia la importación de artículos manufacturados. El núcleo de países capitalistas occidentales, por supuesto, comerciaba con el resto del mundo, y muy ventajosamente, ya que los términos en los que se efectuaba el comercio les favorecían, o sea, que podían conseguir sus materias primas y productos alimentarios más baratos. De todos modos, lo que experimentó un verdadero estallido fue el comercio de productos industriales, principalmente entre los propios países industrializados. El comercio mundial de manufacturas se multiplicó por diez en los veinte años posteriores a 1953. Las manufacturas, que habían constituido una parte más o menos constante del comercio mundial desde el siglo XIX, de algo menos de la mitad, se dispararon hasta superar el 60 por 100 (W. A. Lewis, 1981). La edad de oro permaneció anclada en las economías del núcleo central de países capitalistas, incluso en términos puramente cuantitativos. En 1975 los Siete Grandes del capitalismo por sí solos (Canadá, los Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania Federal, Italia y Gran Bretaña) poseían las tres cuartas partes de los automóviles del planeta, y una proporción casi idéntica de los teléfonos (*UN Statistical Yearbook*, 1982, pp. 955 ss., 1.018 ss.). No obstante, la nueva revolución industrial no podía limitarse a una sola zona del planeta.

La reestructuración del capitalismo y el avance de la internacionalización de la economía fueron fundamentales. No está tan claro que la revolución tecnológica explique la edad de oro, aunque la hubo y mucha. Tal como se ha demostrado, gran parte de la nueva industrialización de esas décadas consistió en la extensión a nuevos países de las viejas industrias basadas en las viejas tecnologías: la industrialización del siglo XIX, del carbón, el hierro y el acero en los países socialistas agrícolas; las industrias norteamericanas del siglo XX del petróleo y el motor de explosión en Europa. El impacto sobre la industria civil de la tecnología producida gracias a la investigación científica de alto nivel seguramente no fue decisivo hasta los decenios de crisis posteriores a 1973, cuando se produjeron los grandes avances de la informática y

de la ingeniería genética, así como toda una serie de saltos hacia lo desconocido. Puede que las principales innovaciones que empezaron a transformar el mundo nada más acabar la guerra fuesen en el campo de la química y de la farmacología. Su impacto sobre la demografía del tercer mundo fue inmediato (véase el capítulo XII). Sus efectos culturales tardaron algo más en dejarse sentir, pero no mucho, porque la revolución sexual de Occidente de los años sesenta y setenta se hizo posible gracias a los antibióticos —desconocidos antes de la segunda guerra mundial—, que parecían haber eliminado el principal peligro de la promiscuidad sexual al convertir las enfermedades venéreas en fácilmente curables, y gracias a la píldora anticonceptiva, disponible a partir de los años sesenta. (El peligro volvería al sexo en los ochenta con el SIDA.)

Sea como fuere, la alta tecnología y sus innovaciones pronto se constituyeron en parte misma de la expansión económica, por lo que hay que tenerlas en cuenta para explicar el proceso, aunque no las consideremos decisivas por ellas mismas.

El capitalismo de la posguerra era, en expresión tomada de la cita de Crosland, un sistema «reformado hasta quedar irreconocible» o, en palabras del primer ministro británico Harold Macmillan, una versión «nueva» del viejo sistema. Lo que sucedió fue mucho más que un regreso del sistema, tras una serie de «errores» evitables en el período de entreguerras, a su práctica «normal» de «mantener tanto ... un nivel de empleo alto como ... disfrutar de un índice de crecimiento económico no desdeñable» (H. G. Johnson, 1972, p. 6). En lo esencial, era una especie de matrimonio entre liberalismo económico y socialdemocracia (o, en versión norteamericana, política rooseveltiana del New Deal), con préstamos sustanciales de la URSS, que había sido pionera en la idea de planificación económica. Por eso la reacción en su contra por parte de los teólogos del mercado libre fue tan apasionada en los años setenta y ochenta, cuando a las políticas basadas en ese matrimonio ya no las amparaba el éxito económico. Hombres como el economista austriaco Friedrich von Hayek (1899-1992) nunca habían sido pragmáticos, y estaban dispuestos (aunque fuese a regañadientes) a dejarse convencer de que las actividades económicas que interferían con el *laissez-faire* funcionaban; aunque, por supuesto, negasen con sutiles argumentos que pudieran hacerlo. Creían en la ecuación «mercado libre = libertad del individuo» y, por lo tanto, condenaban toda desviación de la misma como el *Camino de servidumbre*, por citar el título de un libro de 1944 del propio Von Hayek. Habían defendido la pureza del mercado durante la Gran Depresión, y siguieron condenando las políticas que hicieron de la edad de oro una época de prosperidad, a medida que el mundo se fue enriqueciendo y el capitalismo (más el liberalismo político) volvió a florecer a partir de la mezcla del mercado con la intervención gubernamental. Pero entre los años cuarenta y los setenta nadie hizo caso a esos guardianes de la fe.

Tampoco cabe dudar de que el capitalismo fuese deliberadamente reformado, en gran medida por parte de los hombres que se encontraban en situación de hacerlo en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, en los últimos años

de la guerra. Es un error suponer que la gente nunca aprende nada de la historia. La experiencia de entreguerras y sobre todo la Gran Depresión habían sido tan catastróficas que nadie podía ni siquiera soñar, como tantos hombres públicos tras la primera guerra mundial, en regresar lo antes posible a los tiempos anteriores a las alarmas antiaéreas. Todos los hombres (las mujeres apenas tenían cabida en la primera división de la vida pública por aquel entonces) que esbozaron lo que confiaban serían los principios de la economía mundial de la posguerra y del futuro orden económico mundial habían vivido la Gran Depresión. Algunos, como J. M. Keynes, habían participado en la vida pública desde 1914. Y por si la memoria económica de los años treinta no hubiera bastado para incitarles a reformar el capitalismo, los riesgos políticos mortales en caso de no hacerlo eran evidentes para todos los que acababan de luchar contra la Alemania de Hitler, hija de la Gran Depresión, y se enfrentaban a la perspectiva del comunismo y del poderío soviético avanzando hacia el oeste a través de las ruinas de unas economías capitalistas que no habían funcionado.

Había cuatro cosas que los responsables de tomar decisiones tenían claras. El desastre de entreguerras, que no había que permitir que se reprodujese en ningún caso, se había debido en gran parte a la disrupción del sistema comercial y financiero mundial y a la consiguiente fragmentación del mundo en economías nacionales o imperios con vocación autárquica. El sistema planetario había gozado de estabilidad en otro tiempo gracias a la hegemonía, o por lo menos al papel preponderante, de la economía británica y de su divisa, la libra esterlina. En el período de entreguerras, Gran Bretaña y la libra ya no habían sido lo bastante fuertes para cargar con esa responsabilidad, que ahora sólo podían asumir los Estados Unidos y el dólar. (Esta conclusión, naturalmente, despertó mayor entusiasmo en Washington que en ninguna otra parte.) En tercer lugar, la Gran Depresión se había debido al fracaso del mercado libre sin restricciones. A partir de entonces habría que complementar el mercado con la planificación y la gestión pública de la economía, o bien actuar dentro del marco de las mismas. Finalmente, por razones sociales y políticas, había que impedir el retorno del desempleo masivo.

Era poco lo que los responsables de tomar decisiones fuera del mundo anglosajón podían hacer por la reconstrucción del sistema comercial y financiero mundial, pero les resultaba atractivo el rechazo al viejo liberalismo económico. La firme tutela y la planificación estatal en materia económica no eran una novedad en algunos países, desde Francia hasta Japón. Incluso la titularidad y gestión estatal de industrias era bastante habitual y estaba bastante extendida en los países occidentales después de 1945. No era en absoluto cuestión de socialismo o antisocialismo, aunque las tendencias izquierdistas generales latentes en la actividad política de los movimientos de resistencia durante la guerra le otorgaron mayor relieve del que había tenido antes de la guerra, como en el caso de las constituciones francesa e italiana de 1946-1947. Así, aún después de quince años de gobierno socialista, Noruega tenía en 1960 un sector público en cifras relativas (y, desde luego,

también en cifras absolutas) más reducido que el de la Alemania Occidental, un país poco dado a las nacionalizaciones.

En cuanto a los partidos socialistas y a los movimientos obreros que tan importantes habían sido en Europa después de la guerra, encajaban perfectamente con el nuevo capitalismo reformado, porque a efectos prácticos no disponían de una política económica propia, a excepción de los comunistas, cuya política consistía en alcanzar el poder y luego seguir el modelo de la URSS. Los pragmáticos escandinavos dejaron intacto su sector privado, a diferencia del gobierno laborista británico de 1945, aunque éste no hizo nada por reformarlo y demostró una falta de interés en la planificación absolutamente asombrosa, sobre todo cuando se la compara con el entusiasmo de los planes de modernización de los gobiernos franceses (no socialistas) contemporáneos. En la práctica, la izquierda dirigió su atención hacia la mejora de las condiciones de vida de su electorado de clase obrera y hacia la introducción de reformas a tal efecto. Como no disponía de otra alternativa, salvo hacer un llamamiento a la abolición del capitalismo, que ningún gobierno socialdemócrata sabía cómo destruir, o ni siquiera lo intentaba, la izquierda tuvo que fiarse de que una economía capitalista fuerte y generadora de riqueza financiaría sus objetivos. A la hora de la verdad, un capitalismo reformado que reconociera la importancia de la mano de obra y de las aspiraciones socialdemócratas ya les parecía bien.

En resumen, por distintas razones, los políticos, funcionarios e incluso muchos hombres de negocios occidentales durante la posguerra estaban convencidos de que la vuelta al *laissez-faire* y a una economía de libre mercado inalterada era impensable. Determinados objetivos políticos —el pleno empleo, la contención del comunismo, la modernización de unas economías atrasadas o en decadencia— gozaban de prioridad absoluta y justificaban una intervención estatal de la máxima firmeza. Incluso regímenes consagrados al liberalismo económico y político pudieron y tuvieron que gestionar la economía de un modo que antes hubiera sido rechazado por «socialista». Al fin y al cabo, es así como Gran Bretaña e incluso los Estados Unidos habían dirigido su economía de guerra. El futuro estaba en la «economía mixta». Aunque hubo momentos en los que las viejas ortodoxias de disciplina fiscal y estabilidad monetaria y de los precios ganaron en importancia, ni siquiera entonces se convirtieron en imperativos absolutos. Desde 1933 los espantajos de la inflación y el déficit público ya no alejaban a las aves de los campos de la economía, y sin embargo los cultivos aparentemente crecían.

Estos cambios no fueron secundarios, sino que llevaron a que un estadista norteamericano de credenciales capitalistas a toda prueba —Averell Harriman— dijera en 1946 a sus compatriotas: «La gente de este país ya no le tiene miedo a palabras como “planificación”... La gente ha aceptado el hecho de que el gobierno, al igual que los individuos, tiene un papel que desempeñar en este país» (Maier, 1987, p. 129). Esto hizo que resultase natural que un adalid del liberalismo económico y admirador de la economía de los Estados Unidos, Jean Monnet (1888-1979) se convirtiera en un apasiona-

do defensor de la planificación económica en Francia. Convirtió a Lionel (lord) Robbins, un economista liberal que en otro tiempo había defendido la ortodoxia frente a Keynes en un seminario dirigido conjuntamente con Hayek en la London School of Economics, en el director de la economía semisocialista británica de guerra. Durante unos treinta años existió un consenso en Occidente entre los pensadores y los responsables de tomar las decisiones, sobre todo en los Estados Unidos, que marcaban la pauta de lo que los demás países del área no comunista podían hacer o, mejor dicho, de lo que no podían hacer. Todos querían un mundo de producción creciente, con un comercio internacional en expansión, pleno empleo, industrialización y modernización, y todos estaban dispuestos a conseguirlo, si era necesario, mediante el control y la gestión gubernamentales sistemáticas de economías mixtas, y asociándose con movimientos obreros organizados, siempre que no fuesen comunistas. La edad de oro del capitalismo habría sido imposible sin el consenso de que la economía de la empresa privada («libre empresa» era la expresión preferida)¹ tenía que ser salvada de sí misma para sobrevivir.

Sin embargo, si bien es cierto que el capitalismo se reformó, hay que distinguir claramente entre la disposición general a hacer lo que hasta entonces había sido impensable y la eficacia real de cada una de las nuevas recetas que creaban los chefs de los nuevos restaurantes económicos, y eso es difícil de evaluar. Los economistas, al igual que los políticos, siempre tienden a atribuir el éxito a la sagacidad de su política, y durante la edad de oro, cuando hasta economías débiles como la británica florecieron y prosperaron, parecía haber razones de sobra para felicitarse. No obstante, esas políticas obtuvieron éxitos resonantes. En 1945-1946, Francia, por ejemplo, emprendió un programa serio de planificación económica para modernizar la economía industrial francesa. La adaptación de ideas soviéticas a las economías capitalistas mixtas debió tener consecuencias, ya que entre 1950 y 1979 Francia, hasta entonces un paradigma de atraso económico, acortó distancias con respecto a la productividad de los Estados Unidos más que ningún otro de los principales países industrializados, Alemania incluida (Maddison, 1982, p. 46). No obstante, dejemos a los economistas, una tribu notablemente pendenciera, que discutan las virtudes y defectos y la eficacia de las diversas políticas que adoptaron distintos gobiernos (muchas de ellas asociadas al nombre de J. M. Keynes, que había muerto en 1946).

1. La palabra «capitalismo», al igual que «imperialismo», se vio marginada del discurso público, por sus connotaciones negativas para el público. Hasta los años setenta no encontramos a políticos y propagandistas orgullosos de declararse «capitalistas», algo a lo que se anticipó ligeramente a partir de 1965 el lema de la revista de negocios *Forbes*, que, dándole la vuelta a una expresión de la jerga comunista norteamericana, empezó a describirse a sí misma como un «instrumento al servicio del capitalismo».

IV

La diferencia entre las intenciones generales y su aplicación detallada resulta particularmente clara en la reconstrucción de la economía internacional, pues aquí las «lecciones» de la Gran Depresión (la palabra aparece constantemente en el discurso de los años cuarenta) se tradujeron por lo menos parcialmente en acuerdos institucionales concretos. La supremacía de los Estados Unidos era un hecho, y las presiones políticas incitando a la acción vinieron de Washington, aunque muchas de las ideas y de las iniciativas procediesen de Gran Bretaña, y en caso de discrepancia, como entre Keynes y el portavoz norteamericano Harry White² a propósito del recién creado Fondo Monetario Internacional (FMI), prevaleció el punto de vista norteamericano. Pero el proyecto original del nuevo orden económico liberal planetario lo incluía dentro del nuevo orden político internacional, también proyectado en los últimos años de guerra como las Naciones Unidas, y no fue hasta el hundimiento del modelo original de la ONU con la guerra fría cuando las dos únicas instituciones internacionales que habían entrado realmente en funcionamiento en virtud de los acuerdos de Bretton Woods de 1944, el Banco Mundial (Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo) y el FMI, que todavía subsisten, quedaron subordinadas de hecho a la política de los Estados Unidos. Estas instituciones tenían por finalidad facilitar la inversión internacional a largo plazo y mantener la estabilidad monetaria, además de abordar problemas de balanza de pagos. Otros puntos del programa internacional no dieron lugar a organizaciones concretas (por ejemplo, para el control de los precios de los productos de primera necesidad y para la adopción de medidas destinadas al mantenimiento del pleno empleo), o se llevaron a cabo de forma incompleta. La propuesta de una Organización Internacional del Comercio acabó en el mucho más humilde Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade).

En definitiva, en la medida en que los planificadores del nuevo mundo feliz intentaron crear un conjunto de instituciones operativas que diesen cuerpo a sus proyectos, fracasaron. El mundo no salió de la guerra en forma de un sistema internacional operativo y multilateral de libre comercio y de pagos, y los esfuerzos norteamericanos por establecer uno se vinieron abajo a los dos años de la victoria. Y sin embargo, a diferencia de las Naciones Unidas, el sistema internacional de comercio y de pagos funcionó, aunque no de la forma prevista en principio. En la práctica, la edad de oro fue la época de libre comercio, libertad de movimiento de capitales y estabilidad cambiaria que tenían en mente los planificadores durante la guerra. No cabe duda de que ello se debió sobre todo al abrumador dominio económico de los Estados Unidos y del dólar, que funcionó aún más eficazmente como estabi-

2. Irónicamente, White se convertiría más tarde en víctima de la caza de brujas en los Estados Unidos, por presuntas simpatías, mantenidas en secreto, con el Partido Comunista.

lizador gracias a que estaba vinculado a una cantidad concreta de oro hasta que el sistema se vino abajo a finales de los sesenta y principios de los setenta. Hay que tener siempre presente que en 1950 los Estados Unidos poseían por sí solos alrededor del 60 por 100 de las existencias de capital de todos los países capitalistas avanzados, generaban alrededor del 60 por 100 de toda la producción de los mismos, e incluso en el momento culminante de la edad de oro (1970) seguían teniendo más del 50 por 100 de las existencias de capital de todos esos países y casi la mitad de su producto total (Armstrong, Glyn y Harrison, 1991, p. 151).

Todo eso también era debido al miedo al comunismo. Y es que, en contra de las convicciones de los Estados Unidos, el principal obstáculo a la economía capitalista de libre comercio internacional no eran los instintos proteccionistas de los extranjeros, sino la combinación de los elevados aranceles domésticos de los Estados Unidos y de la tendencia a una fuerte expansión de las exportaciones norteamericanas, que los planificadores de Washington durante la guerra consideraban «esencial para la consecución del pleno empleo efectivo en los Estados Unidos» (Kolko, 1969, p. 13). Una expansión agresiva era lo que estaba en el ánimo de los responsables de la política norteamericana tan pronto como la guerra acabó. Fue la guerra fría lo que les incitó a adoptar una perspectiva a más largo plazo, al convencerlos de que ayudar a sus futuros competidores a crecer lo más rápido posible era de la máxima urgencia política. Se ha llegado a argüir que, en ese sentido, la guerra fría fue el principal motor de la gran expansión económica mundial (Walker, 1993), lo cual probablemente sea una exageración, aunque la gigantesca generosidad de los fondos del plan Marshall (véanse pp. 244-245) contribuyó a la modernización de todos los beneficiarios que quisieron utilizarlos con este fin —como lo hicieron Austria y Francia—, y la ayuda norteamericana fue decisiva a la hora de acelerar la transformación de la Alemania Occidental y Japón. No cabe duda de que estos dos países se hubieran convertido en grandes potencias económicas en cualquier caso, pero el mero hecho de que, en su calidad de perdedores, no fuesen dueños de su política exterior les representó una ventaja, ya que no sintieron la tentación de arrojar más que una cantidad mínima al agujero estéril de los gastos militares. No obstante, sólo tenemos que preguntarnos qué hubiese sido de la economía alemana si su recuperación hubiera dependido de los europeos, que temían su renacimiento. ¿A qué ritmo se habría recuperado la economía japonesa, si los Estados Unidos no se hubiesen encontrado reconstruyendo Japón como base industrial para la guerra de Corea y luego otra vez durante la guerra de Vietnam después de 1965? Los norteamericanos financiaron la duplicación de la producción industrial japonesa entre 1949 y 1953, y no es ninguna casualidad que 1966-1970 fuese para Japón el período de máximo crecimiento: no menos de un 14,6 por 100 anual. El papel de la guerra fría, por lo tanto, no se debe subestimar, aunque las consecuencias económicas a largo plazo de la desviación, por parte de los estados, de ingentes recursos hacia la carrera de armamentos fuesen nocivas, o en el caso extremo de la URSS, seguramente

fatales. Sin embargo, hasta los Estados Unidos optaron por debilitar su economía en aras de su poderío militar.

La economía capitalista mundial se desarrolló, pues, en torno a los Estados Unidos; una economía que planteaba menos obstáculos a los movimientos internacionales de los factores de producción que cualquier otra desde mediados de la era victoriana, con una excepción: los movimientos migratorios internacionales tardaron en recuperarse de su estrangulamiento de entreguerras, aunque esto último fuese, en parte, una ilusión óptica. La gran expansión económica de la edad de oro se vio alimentada no sólo por la mano de obra antes parada, sino por grandes flujos migratorios internos, del campo a la ciudad, de abandono de la agricultura (sobre todo en regiones de suelos accidentados y poco fértiles) y de las regiones pobres a las ricas. Así, por ejemplo, las fábricas de Lombardía y Piamonte se inundaron de italianos del sur, y en veinte años 400.000 aparceros de Toscana abandonaron sus propiedades. La industrialización de la Europa del Este fue básicamente un proceso migratorio de este tipo. Además, algunas de estas migraciones interiores eran en realidad migraciones internacionales, sólo que los emigrantes habían llegado al país receptor no en busca de empleo, sino formando parte del éxodo terrible y masivo de refugiados y de poblaciones desplazadas después de 1945.

No obstante, es notable que en una época de crecimiento económico espectacular y de carestía cada vez mayor de mano de obra, y en un mundo occidental tan consagrado a la libertad de movimiento en la economía, los gobiernos se resistiesen a la libre inmigración y, cuando se vieron en el trance de tener que autorizarla (como en el caso de los habitantes caribeños y de otras procedencias de la Commonwealth, que tenían derecho a instalarse en Gran Bretaña por ser legalmente británicos), le pusieran frenos. En muchos casos, a esta clase de inmigrantes, en su mayoría procedentes de países mediterráneos menos desarrollados, sólo se les daban permisos de residencia condicionales y temporales, para que pudieran ser repatriados fácilmente, aunque la expansión de la Comunidad Económica Europea, con la consiguiente inclusión de varios países con saldo migratorio negativo (Italia, España, Portugal, Grecia), lo dificultó. De todos modos, a principios de los años setenta había 7,5 millones de inmigrantes en los países europeos desarrollados (Potts, 1990, pp. 146-147). Incluso durante la edad de oro la inmigración era un tema político delicado; en las difíciles décadas posteriores a 1973 conduciría a un acusado aumento público de la xenofobia en Europa.

Sin embargo, durante la edad de oro la economía siguió siendo más *internacional* que *transnacional*. El comercio recíproco entre países era cada vez mayor. Hasta los Estados Unidos, que habían sido en gran medida autosuficientes antes de la segunda guerra mundial, cuadruplicaron sus exportaciones al resto del mundo entre 1950 y 1970, pero también se convirtieron en grandes importadores de bienes de consumo a partir de finales de los años cincuenta. A finales de los sesenta incluso empezaron a importar automóviles (Block, 1977, p. 145). Pero aunque las economías industrializadas comprasen y vendiesen cada vez más los productos de unas y otras, el grueso de su acti-

vidad económica continuó siendo doméstica. Así, en el punto culminante de la edad de oro los Estados Unidos exportaban algo menos del 8 por 100 de su PIB y, lo que es más sorprendente, Japón, pese a su vocación exportadora, tan sólo un poco más (Marglin y Schor, p. 43, cuadro 2.2).

No obstante, empezó a aparecer, sobre todo a partir de los años sesenta, una economía cada vez más *transnacional*, es decir, un sistema de actividades económicas para las cuales los estados y sus fronteras no son la estructura básica, sino meras complicaciones. En su formulación extrema, nace una «economía mundial» que en realidad no tiene una base o unos límites territoriales concretos y que determina, o más bien restringe, las posibilidades de actuación incluso de las economías de grandes y poderosos estados. En un momento dado de principios de los años setenta, esta economía transnacional se convirtió en una fuerza de alcance mundial, y continuó creciendo con tanta o más rapidez que antes durante las décadas de las crisis posteriores a 1973, de cuyos problemas es, en gran medida, responsable. Desde luego, este proceso vino de la mano con una creciente *internacionalización*; así, por ejemplo, entre 1965 y 1990 el porcentaje de la producción mundial dedicado a la exportación se duplicó (*World Development*, 1992, p. 235).

Tres aspectos de esta transnacionalización resultaban particularmente visibles: las compañías transnacionales (a menudo conocidas por «multinacionales»), la nueva división internacional del trabajo y el surgimiento de actividades *offshore* (extraterritoriales) en paraísos fiscales. Estos últimos no sólo fueron de las primeras formas de transnacionalismo en desarrollarse, sino también las que demuestran con mayor claridad el modo en que la economía capitalista escapó a todo control, nacional o de otro tipo.

Los términos *offshore* y «paraíso fiscal» se introdujeron en el vocabulario público durante los años sesenta para describir la práctica de registrar la sede legal de un negocio en territorios por lo general minúsculos y fiscalmente generosos que permitían a los empresarios evitar los impuestos y demás limitaciones que les imponían sus propios países. Y es que todo país o territorio serio, por comprometido que estuviera con la libertad de obtener beneficios, había establecido a mediados de siglo ciertos controles y restricciones a la práctica de negocios legítimos en interés de sus habitantes. Una combinación compleja e ingeniosa de agujeros legales en las legislaciones mercantiles y laborales de benévolo miniterritorios —como por ejemplo Curaçao, las islas Vírgenes y Liechtenstein— podía hacer milagros en la cuenta de resultados de una compañía. Y es que «la esencia de los paraísos fiscales estriba en la transformación de una enorme cantidad de agujeros legales en una estructura corporativa viable, pero sin controlar» (Raw, Page y Hodgson, 1972, p. 83). Por razones evidentes, los paraísos fiscales se prestaban muy bien a las transacciones financieras, si bien ya hacía tiempo que Panamá y Liberia pagaban a sus políticos con los ingresos procedentes del registro de navíos mercantes de terceros, cuyos propietarios encontraban demasiado onerosas las normas laborales y de seguridad de sus países de origen.

En un momento dado de los años sesenta, un poco de ingenio transformó

un viejo centro financiero internacional, la City de Londres, en una gran plaza financiera *offshore*, gracias a la invención de las «eurodivisas», sobre todo los «eurodólares». Los dólares depositados en bancos de fuera de los Estados Unidos y no repatriados, más que nada para evitar las restricciones de las leyes financieras de los Estados Unidos, se convirtieron en un instrumento financiero negociable. Estos dólares flotantes, acumulados en enormes cantidades gracias a las crecientes inversiones norteamericanas en el exterior y a los grandes gastos políticos y militares del gobierno de los Estados Unidos, se convirtieron en la base de un mercado global totalmente incontrolado, principalmente en créditos a corto plazo, y experimentaron un tremendo crecimiento. Así, el mercado neto de eurodivisas subió de unos 14.000 millones de dólares en 1964 a 160.000 millones en 1973 y casi 500.000 millones al cabo de cinco años, cuando este mercado se convirtió en el mecanismo principal de reciclaje del Potosí de beneficios procedentes del petróleo que los países de la OPEP se encontraron de repente en mano preguntándose cómo gastarlos e invertirlos (véase la p. 471). Los Estados Unidos fueron la primera economía que se encontró a merced de estos inmensos y cada vez más numerosos torrentes de capital que circulaba sin freno por el planeta en busca de beneficios fáciles. Al final, todos los gobiernos acabaron por ser sus víctimas, ya que perdieron el control sobre los tipos de cambio y la masa monetaria. A principios de los noventa incluso la acción conjunta de destacados bancos centrales se demostró impotente.

Que compañías con base en un país pero con operaciones en varios otros expandiesen sus actividades era bastante natural. Tampoco eran una novedad estas «multinacionales»: las compañías estadounidenses de este tipo aumentaron el número de sus filiales de unas 7.500 en 1950 a más de 23.000 en 1966, en su mayoría en la Europa occidental y en el hemisferio oeste (Spero, 1977, p. 92). Sin embargo, cada vez más compañías de otros países siguieron su ejemplo. La compañía alemana de productos químicos Hoechst, por ejemplo, se estableció o se asoció con 117 plantas en cuarenta y cinco países, en todos los casos, salvo en seis, después de 1950 (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1986, cuadro IIIA, pp. 281 ss.). La novedad radicaba sobre todo en la escala de las operaciones de estas entidades transnacionales: a principios de los años ochenta las compañías transnacionales de los Estados Unidos acumulaban tres cuartas partes de las exportaciones del país y casi la mitad de sus importaciones, y compañías de este tipo (tanto británicas como extranjeras) eran responsables de más del 80 por 100 de las exportaciones británicas (*UN Transnational*, 1988, p. 90).

En cierto sentido, estas cifras son irrelevantes, ya que la función principal de tales compañías era «internacionalizar los mercados más allá de las fronteras nacionales», es decir, convertirse en independientes de los estados y de su territorio. Gran parte de lo que las estadísticas (que básicamente recogen los datos país por país) reflejan como importaciones o exportaciones es en realidad comercio *interno* dentro de una entidad transnacional como la General Motors, que opera en cuarenta países. La capacidad de actuar de este

modo reforzó la tendencia natural del capital a concentrarse, habitual desde los tiempos de Karl Marx. Ya en 1960 se calculaba que las ventas de las doscientas mayores firmas del mundo (no socialista) equivalían al 17 por 100 del PNB de ese sector del mundo, y en 1984 se decía que representaban el 26 por 100.³ La mayoría de estas transnacionales tenían su sede en estados «desarrollados» importantes. De hecho, el 85 por 100 de las «doscientas principales» tenían su sede en los Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña y Alemania, mientras que el resto lo formaban compañías de otros once países. Pero aunque es probable que la vinculación de estos supergigantes con los gobiernos de sus países de origen fuese estrecha, a finales de la edad de oro es dudoso que de cualquiera de ellos, exceptuando a los japoneses y a algunas compañías esencialmente militares, pudiera decirse con certeza que se *identificaba* con su gobierno o con los intereses de su país. Ya no estaba tan claro como había llegado a parecer que, en expresión de un magnate de Detroit que ingresó en el gobierno de los Estados Unidos, «lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos». ¿Cómo podía estar claro, cuando sus operaciones en el país de origen no eran más que las que se efectuaban en uno solo de los cien mercados en los que actuaba, por ejemplo, Mobil Oil, o de los 170 en los que estaba presente Daimler-Benz? La lógica comercial obligaba a las compañías petrolíferas a calcular su estrategia y su política hacia su país de origen exactamente igual que respecto de Arabia Saudí o Venezuela, o sea, en términos de ganancias y pérdidas, por un lado y, por otro, en términos del poder relativo de la compañía y del gobierno.

La tendencia de las transacciones comerciales y de las empresas de negocios —que no era privativa de unos pocos gigantes— a emanciparse de los estados nacionales se hizo aún más pronunciada a medida que la producción industrial empezó a trasladarse, lentamente al principio, pero luego cada vez más deprisa, fuera de los países europeos y norteamericanos que habían sido los pioneros de la industrialización y el desarrollo del capitalismo. Estos países siguieron siendo los motores del crecimiento durante la edad de oro. A mediados de los años cincuenta los países industrializados se vendieron unos a otros cerca de tres quintos de sus exportaciones de productos elaborados, y a principios de los setenta, tres cuartas partes. Sin embargo, pronto las cosas empezaron a cambiar. Los países desarrollados empezaron a exportar una proporción algo mayor de sus productos elaborados al resto del mundo, pero —lo que es más significativo— el tercer mundo empezó a exportar manufacturas a una escala considerable hacia los países desarrollados e industrializados. A medida que las exportaciones tradicionales de materias primas de las regiones atrasadas perdían terreno (excepto, tras la revolución de la OPEP, los combustibles de origen mineral), éstas empezaron a industrializarse, desigualmente, pero con rapidez. Entre 1970 y 1983 la proporción de exportaciones de productos industriales correspondiente al tercer mundo,

3. Estas estimaciones deben utilizarse con cautela, y es mejor tratarlas como simples indicadores de magnitud.

que hasta entonces se había mantenido estable en torno a un 5 por 100, se duplicó con creces (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1986, p. 200).

Así pues, una nueva división internacional del trabajo empezó a socavar a la antigua. La marca alemana Volkswagen instaló fábricas de automóviles en Argentina, Brasil (tres fábricas), Canadá, Ecuador, Egipto, México, Nigeria, Perú, Suráfrica y Yugoslavia, sobre todo a partir de mediados de los años sesenta. Las nuevas industrias del tercer mundo abastecían no sólo a unos mercados locales en expansión, sino también al mercado mundial, cosa que podían hacer tanto exportando artículos totalmente producidos por la industria local (como productos textiles, la mayoría de los cuales, ya en 1970, había emigrado de sus antiguos países de origen a los países «en vías de desarrollo») como *formando parte del proceso de fabricación transnacional*.

Esta fue la innovación decisiva de la edad de oro, aunque no cuajó del todo hasta más tarde. No hubiese podido ocurrir de no ser por la revolución en el ámbito del transporte y las comunicaciones, que hizo posible y económicamente factible dividir la producción de un solo artículo entre, digamos, Houston, Singapur y Tailandia, transportando por vía aérea el producto parcialmente acabado entre estos centros y dirigiendo de forma centralizada el proceso en su conjunto gracias a la moderna informática. Las grandes industrias electrónicas empezaron a globalizarse a partir de los años sesenta. La cadena de producción ahora ya no atravesaba hangares gigantescos en un solo lugar, sino el mundo entero. Algunas se instalaron en las «zonas francas industriales» extraterritoriales (*offshore*) que ahora empezaron a extenderse en su abrumadora mayoría por países pobres con mano de obra barata, principalmente joven y femenina, lo que era un nuevo recurso para evadir el control por parte de un solo país. Así, uno de los primeros centros francos de producción industrial, Manaus, en las profundidades de la selva amazónica, fabricaba productos textiles, juguetes, artículos de papel y electrónicos y relojes digitales para compañías estadounidenses, holandesas y japonesas.

Todo esto generó un cambio paradójico en la estructura política de la economía mundial. A medida que el mundo se iba convirtiendo en su verdadera unidad, las economías nacionales de los grandes estados se vieron desplazadas por estas plazas financieras extraterritoriales, situadas en su mayoría en los pequeños o minúsculos miniestados que se habían multiplicado, de forma harto práctica, con la desintegración de los viejos imperios coloniales. Al final del siglo xx el mundo, según el Banco Mundial, contiene setenta y una economías con menos de dos millones y medio de habitantes (dieciocho de ellas con menos de 100.000 habitantes), es decir, dos quintas partes del total de unidades políticas oficialmente tratadas como «economías» (*World Development*, 1992). Hasta la segunda guerra mundial unidades así hubiesen sido consideradas económicamente risibles y, por supuesto, no como estados.⁴

4. Hasta principios de los años noventa no se trató a los antiguos miniestados de Europa —Andorra, Liechtenstein, Mónaco, San Marino— como miembros en potencia de las Naciones Unidas.

Eran, y son, incapaces de defender su independencia teórica en la jungla internacional, pero en la edad de oro se hizo evidente que podían prosperar tanto como las grandes economías nacionales, e incluso más, proporcionando directamente servicios a la economía global. De aquí el auge de las nuevas ciudades-estado (Hong Kong, Singapur), entidades políticas que no se había visto florecer desde la Edad Media, de zonas desérticas del golfo Pérsico que se convirtieron en participantes destacados en el mercado global de inversiones (Kuwait) y de los múltiples paraísos fiscales.

La situación proporcionaría a los cada vez más numerosos movimientos étnicos del nacionalismo de finales del siglo XX argumentos poco convincentes en defensa de la viabilidad de la independencia de Córcega o de las islas Canarias; poco convincentes porque la única separación que se lograría con la secesión sería la separación del estado nacional con el que estos territorios habían estado asociados con anterioridad. Económicamente, en cambio, la separación los convertiría, con toda certeza, en mucho más dependientes de las entidades transnacionales cada vez más determinantes en estas cuestiones. El mundo más conveniente para los gigantes multinacionales es un mundo poblado por estados enanos o sin ningún estado.

V

Era natural que la industria se trasladara de unos lugares de mano de obra cara a otros de mano de obra barata tan pronto como fuese técnicamente posible y rentable, y el descubrimiento (*nada sorprendente*) de que la mano de obra de color en algunos casos estaba tan cualificada y preparada como la blanca fue una ventaja añadida para las industrias de alta tecnología. Pero había una razón convincente por la que la expansión de la edad de oro debía producir el desplazamiento de las viejas industrias del núcleo central de países industrializados, y era la peculiar combinación «keynesiana» de crecimiento económico en una economía capitalista basada en el consumo masivo por parte de una población activa plenamente empleada y cada vez mejor pagada y protegida.

Esta combinación era, como hemos visto, una creación política, que descansaba sobre el consenso político entre la izquierda y la derecha en la mayoría de países occidentales, una vez eliminada la extrema derecha fascista y ultranacionalista por la segunda guerra mundial, y la extrema izquierda comunista por la guerra fría. Se basaba también en un acuerdo tácito o explícito entre las organizaciones obreras y las patronales para mantener las demandas de los trabajadores dentro de unos límites que no mermaran los beneficios, y que mantuvieran las expectativas de tales beneficios lo bastante altas como para justificar las enormes inversiones sin las cuales no habría podido producirse el espectacular crecimiento de la productividad laboral de la edad de oro. De hecho, en las dieciséis economías de mercado más industrializadas, la inversión creció a un ritmo del 4,5 por 100, casi el triple que

en el período de 1870 a 1913, incluso teniendo en cuenta el ritmo de crecimiento mucho menos impresionante de Norteamérica, que hace bajar la media (Maddison, 1982, cuadro 5.1, p. 96). En la práctica, los acuerdos eran a tres bandas, con las negociaciones entre capital y mano de obra —descritos ahora, por lo menos en Alemania, como los «interlocutores sociales»— presididas formal o informalmente por los gobiernos. Con el fin de la edad de oro estos acuerdos sufrieron el brutal asalto de los teólogos del libre mercado, que los acusaron de «corporativismo», una palabra con resonancias, medio olvidadas y totalmente irrelevantes, del fascismo de entreguerras (véanse pp. 120-121).

Los acuerdos resultaban aceptables para todas las partes. Los empresarios, a quienes apenas les importaba pagar salarios altos en plena expansión y con cuantiosos beneficios, veían con buenos ojos esta posibilidad de prever que les permitía planificar por adelantado. Los trabajadores obtenían salarios y beneficios complementarios que iban subiendo con regularidad, y un estado del bienestar que iba ampliando su cobertura y era cada vez más generoso. Los gobiernos conseguían estabilidad política, debilitando así a los partidos comunistas (menos en Italia), y unas condiciones predecibles para la gestión macroeconómica que ahora practicaban todos los estados. A las economías de los países capitalistas industrializados les fue maravillosamente en parte porque, por vez primera (fuera de Norteamérica y tal vez Oceanía), apareció una economía de consumo masivo basada en el pleno empleo y en el aumento sostenido de los ingresos reales, con el sostén de la seguridad social, que a su vez se financiaba con el incremento de los ingresos públicos. En la euforia de los años sesenta algunos gobiernos incautos llegaron al extremo de ofrecer a los parados —que entonces eran poquísimos— el 80 por 100 de su salario anterior.

Hasta finales de los años sesenta, la política de la edad de oro reflejó este estado de cosas. Tras la guerra hubo en todas partes gobiernos fuertemente reformistas, rooseveltianos en los Estados Unidos, dominados por socialistas o socialdemócratas en la práctica totalidad de países ex combatientes de Europa occidental, menos en la Alemania Occidental ocupada (donde no hubo ni instituciones independientes ni elecciones hasta 1949). Incluso los comunistas participaron en algunos gobiernos hasta 1947 (véanse pp. 241-242). El radicalismo de los años de resistencia afectó incluso a los nacientes partidos conservadores —los cristianodemócratas de la Alemania Occidental creyeron hasta 1949 que el capitalismo era malo para Alemania (Leaman, 1988)—, o por lo menos les hizo difícil el navegar a contracorriente. Así, por ejemplo, el Partido Conservador británico reclamó para sí parte del mérito de las reformas del gobierno laborista de 1945.

De forma sorprendente, el reformismo se batió pronto en retirada, aunque se mantuvo el consenso. La gran expansión económica de los años cincuenta estuvo dirigida, casi en todas partes, por gobiernos conservadores moderados. En los Estados Unidos (a partir de 1952), en Gran Bretaña (desde 1951), en Francia (a excepción de breves períodos de gobiernos de coalición), Ale-

mania Occidental, Italia y Japón, la izquierda quedó completamente apartada del poder, si bien los países escandinavos siguieron siendo socialdemócratas, y algunos partidos socialistas participaron en coaliciones gubernamentales en varios pequeños países. El retroceso de la izquierda resulta indudable. Y no se debió a la pérdida masiva de apoyo a los socialistas, o incluso a los comunistas en Francia y en Italia, donde eran los partidos principales de la clase obrera.⁵ Y tampoco —salvo tal vez en Alemania, donde el Partido Socialdemócrata (SPD) era «poco firme» en el tema de la unidad alemana, y en Italia, donde los socialistas continuaron aliados a los comunistas— se debió a la guerra fría. Todos, menos los comunistas, estaban firmemente en contra de los rusos. Lo que ocurrió es que el espíritu de los tiempos durante la década de expansión estaba en contra de la izquierda: no era momento de cambiar.

En los años sesenta, el centro de gravedad del consenso se desplazó hacia la izquierda, en parte a causa del retroceso del liberalismo económico ante la gestión keynesiana, aun en bastiones antiolektivistas como Bélgica y la Alemania Federal, y en parte porque la vieja generación que había presidido la estabilización y el renacimiento del sistema capitalista desapareció de escena hacia 1964: Dwight Eisenhower (nacido en 1890) en 1960, Konrad Adenauer (nacido en 1876) en 1965, Harold Macmillan (nacido en 1894) en 1964. Al final (1969) hasta el gran general De Gaulle (nacido en 1890) desapareció. Se produjo así un cierto rejuvenecimiento de la política. De hecho, los años culminantes de la edad de oro parecieron ser tan favorables a la izquierda moderada, que volvió a gobernar en muchos estados de la Europa occidental, como contrarios le habían sido los años cincuenta. Este giro a la izquierda se debió en parte a cambios electorales, como los que se produjeron en la Alemania Federal, Austria y Suecia, que anticiparon los cambios mucho más notables de los años setenta y principios de los ochenta, en que tanto los socialistas franceses como los comunistas italianos alcanzaron sus máximos históricos, aunque las tendencias de voto generales permanecieron estables. Lo que pasaba era que los sistemas electorales exageraban cambios relativamente menores.

Sin embargo, existe un claro paralelismo entre el giro a la izquierda y el acontecimiento público más importante de la década: la aparición de estados del bienestar en el sentido literal de la expresión, es decir, estados en los que el gasto en bienestar —subsidios, cuidados sanitarios, educación, etc.— se convirtió en *la mayor parte* del gasto público total, y la gente dedicada a actividades de bienestar social pasó a formar el conjunto más importante de empleados públicos; por ejemplo, a mediados de los años setenta, representaba el 40 por 100 en Gran Bretaña y el 47 por 100 en Suecia (Therborn,

5. Sin embargo, todos los partidos de izquierda eran minoritarios, aunque de dimensiones considerables. El porcentaje máximo del voto obtenido por un partido de izquierda fue el 48,8 por 100 del Partido Laborista británico en 1951, en unas elecciones que, irónicamente, ganaron los conservadores con un porcentaje de sufragios algo inferior, gracias a los caprichos del sistema electoral británico.

1983). Los primeros estados del bienestar en este sentido aparecieron alrededor de 1970. Es evidente que la reducción de los gastos militares en los años de la distensión aumentó el gasto proporcional en otras partidas, pero el ejemplo de los Estados Unidos muestra que se produjo un verdadero cambio. En 1970, mientras la guerra de Vietnam se encontraba en su apogeo, el número de empleados en las escuelas en los Estados Unidos pasó a ser por primera vez significativamente más alto que el del «personal civil y militar de defensa» (*Statistical History*, 1976, II, pp. 1.102, 1.104 y 1.141). Ya a finales de los años setenta todos los estados capitalistas avanzados se habían convertido en «estados del bienestar» semejantes, y en el caso de seis estados (Australia, Bélgica, Francia, Alemania Federal, Italia, Holanda) el gasto en bienestar social superaba el 60 por 100 del gasto público. Todo ello originaría graves problemas tras el fin de la edad de oro.

Mientras tanto, la política de las economías de mercado desarrolladas parecía tranquila, cuando no soñolienta. ¿Qué podía desatar pasiones, en ellas, excepto el comunismo, el peligro de guerra atómica y las crisis importadas por culpa de sus actividades políticas imperialistas en el exterior, como la aventura británica de Suez en 1956 o la guerra de Argelia, en el caso de Francia (1954-1961) y, después de 1965, la guerra de Vietnam en los Estados Unidos? Por eso mismo el súbito y casi universal estallido de radicalismo estudiantil de 1968 pilló a los políticos y a los intelectuales maduros por sorpresa.

Era un signo de que la estabilidad de la edad de oro no podía durar. Económicamente dependía de la coordinación entre el crecimiento de la productividad y el de las ganancias que mantenía los beneficios estables. Un parón en el aumento constante de la productividad y/o un aumento desproporcionado de los salarios provocaría su desestabilización. Dependía de algo que se había echado a faltar en el período de entreguerras: el equilibrio entre el aumento de la producción y la capacidad de los consumidores de absorberlo. Los salarios tenían que subir lo bastante deprisa como para mantener el mercado a flote, pero no demasiado deprisa, para no recortar los márgenes de beneficio. Pero ¿cómo controlar los salarios en una época de escasez de mano de obra o, más en general, los precios en una época de demanda excepcional y en expansión constante? En otras palabras, ¿cómo controlar la inflación, o por lo menos mantenerla dentro de ciertos límites? Por último, la edad de oro dependía del dominio avasallador, político y económico, de los Estados Unidos, que actuaba, a veces sin querer, de estabilizador y garante de la economía mundial.

En el curso de los años sesenta todos estos elementos mostraron signos de desgaste. La hegemonía de los Estados Unidos entró en decadencia y, a medida que fue decayendo, el sistema monetario mundial, basado en la convertibilidad del dólar en oro, se vino abajo. Hubo indicios de ralentización en la productividad en varios países, y avisos de que las grandes reservas de mano de obra que aportaban las migraciones interiores, que habían alimentado la gran expansión de la industria, estaban a punto de agotarse. Al cabo de

veinte años, había alcanzado la edad adulta una nueva generación para la que las experiencias de entreguerras —desempleo masivo, falta de seguridad, precios estables o deflación— eran historia y no formaban parte de sus experiencias. Sus expectativas se ajustaban a la única experiencia que tenía su generación: la de pleno empleo e inflación constante (Friedman, 1968, p. 11). Cualquiera que fuese la situación concreta que desencadenó el «estallido salarial mundial» de finales de los sesenta —escasez de mano de obra, esfuerzos crecientes de los empresarios para contener los salarios reales o, como en los casos de Francia y de Italia, las grandes rebeliones estudiantiles—, todo ello se basaba en el descubrimiento, por parte de una generación de trabajadores que se había acostumbrado a tener o encontrar un empleo, de que los aumentos salariales regulares que durante tanto tiempo habían negociado sus sindicatos eran en realidad muy inferiores a los que podían conseguir apretándole las tuercas al mercado. Tanto si detectamos un retorno a la lucha de clases en este reconocimiento de las realidades del mercado (como sostenían muchos de los miembros de la «nueva izquierda» post-1968) como si no, no cabe duda del notable cambio de actitud que hubo de la moderación y la calma de las negociaciones salariales anteriores a 1968 y las de los últimos años de la edad de oro.

Al incidir directamente en el funcionamiento de la economía, este cambio de actitud de los trabajadores fue mucho más significativo que el gran estallido de descontento estudiantil en torno a 1968, aunque los estudiantes proporcionasen a los medios de comunicación de masas un material mucho más dramático, y más carnaza a los comentaristas. La rebelión estudiantil fue un fenómeno ajeno a la economía y a la política. Movilizó a un sector minoritario concreto de la población, hasta entonces apenas reconocido como un grupo especial dentro de la vida pública, y —dado que muchos de sus miembros todavía estaban cursando estudios— ajeno en gran parte a la economía, salvo como compradores de grabaciones de rock: la juventud (de clase media). Su trascendencia cultural fue mucho mayor que la política, que fue efímera, a diferencia de movimientos análogos en países dictatoriales y del tercer mundo (véanse las pp. 333 y 443). Pero sirvió de aviso, de una especie de *memento mori* para una generación que casi creía haber resuelto para siempre los problemas de la sociedad occidental. Los principales textos del reformismo de la edad de oro, *El futuro del socialismo* de Crosland, *La sociedad opulenta* de J. K. Galbraith, *Más allá del estado del bienestar* de Gunnar Myrdal y *El fin de las ideologías* de Daniel Bell, todos ellos escritos entre 1956 y 1960, se basaban en la suposición de la creciente armonía interna de una sociedad que ahora resultaba básicamente satisfactoria, aunque mejorable, es decir, en la economía del consenso social organizado. Ese consenso no sobrevivió a los años sesenta.

Así pues, 1968 no fue el fin ni el principio de nada, sino sólo un signo. A diferencia del estallido salarial, del hundimiento del sistema financiero internacional de Bretton Woods en 1971, del *boom* de las materias primas de 1972-1973 y de la crisis del petróleo de la OPEP de 1973, no tiene gran relieve

ve en las explicaciones que del fin de la edad de oro hacen los historiadores de la economía. Un fin que no era inesperado. La expansión de la economía a principios de los años setenta, acelerada por una inflación en rápido crecimiento, por un enorme aumento de la masa monetaria mundial y por el ingente déficit norteamericano, se volvió frenética. En la jerga de los economistas, el sistema se «recalentó». En los doce meses transcurridos a partir de julio de 1972, el PIB en términos reales de los países de la OCDE creció un 7,5 por 100, y la producción industrial en términos reales, un 10 por 100. Los historiadores que no hubiesen olvidado el modo en que terminó la gran expansión de mediados de la era victoriana podían haberse preguntado si el sistema no estaría entrando en la recta final hacia la crisis. Y habrían tenido razón, aunque no creo que nadie predijese el batacazo de 1974, o se lo tomase tan en serio como luego resultó ser, porque, si bien el PNB de los países industrializados avanzados cayó sustancialmente —algo que no ocurría desde la guerra—, la gente todavía pensaba en las crisis económicas en términos de lo sucedido en 1929, y no había señal alguna de catástrofe. Como siempre, la reacción inmediata de los asombrados contemporáneos fue buscar causas especiales del hundimiento del viejo *boom*: «un cúmulo inusual de desgraciadas circunstancias que es improbable vuelva a repetirse en la misma escala, y cuyo impacto se agravó por culpa de errores innecesarios», por citar a la OCDE (McCracken, 1977, p. 14). Los más simplistas le echaron toda la culpa a la avaricia de los jeques del petróleo de la OPEP. Pero todo historiador que atribuya cambios drásticos en la configuración de la economía mundial a la mala suerte y a accidentes evitables debería pensárselo dos veces. Y el cambio fue drástico: la economía mundial no recuperó su antiguo ímpetu tras el crac. Fue el fin de una época. Las décadas posteriores a 1973 serían, una vez más, una era de crisis.

La edad de oro perdió su brillo. No obstante, había empezado y, de hecho, había llevado a cabo en gran medida, la revolución más drástica, rápida y profunda en los asuntos humanos de la que se tenga constancia histórica. A ese hecho dirigimos ahora nuestra atención.