



Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis de la economía mixta (1950-1973)

Joaquín Perren^(*) y Nicolás Padín^(**)

Resumen

Con este trabajo se pretende abordar el funcionamiento de la economía occidental en el periodo comprendido entre 1950 y 1973. Con esas coordenadas espaciales y temporales en mente, se propone un esquema tripartito. En una primera parte, se procederá a una descripción de esa etapa de super-crecimiento económico que abarcó el tercer cuarto del siglo XX, prestando especial atención al desarrollo industrial y a la innovación productiva. Luego, en una segunda sección, se ensayará una explicación para esta fase de excepcional bonanza. En ese segmento del texto, se tomará distancia de un “ofertismo ciego”, explorando las condiciones que condujeron a una auténtica explosión de la demanda (reestructuración del capitalismo y primer jalón de la globalización). Finalmente, en un tercer momento, se propone una aproximación a las causas que dieron fin a los “años dorados”, modelando una narrativa en la que se hilvanan factores monetarios, demográficos, sociales y económicos. En términos metodológicos, en tanto material de cátedra, el artículo se nutre de la literatura sobre el tema, pero también de fuentes estadísticas, recursos cartográficos e imágenes de época.

Palabras clave: historia económica; crecimiento económico; industria; años dorados.

The golden years of capitalism. Genesis, development and crisis of the mixed economy (1950-1973)

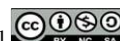
Abstract

This paper aims to address the functioning of the Western economy in the period between 1950 and 1973. With those spatial and temporal coordinates in mind, a tripartite scheme is proposed. In the first part, we will proceed to a description of that stage of economic super-growth that covered the third quarter of the 20th century, paying special attention to industrial development and productive innovation. Then, in a second section, an explanation for this phase of exceptional prosperity will be tested. In this segment of the text, distance will be taken from a “blind supply”, exploring the conditions that led to an authentic explosion of demand (restructuring of capitalism and the first milestone of globalization). Finally, in a third moment, an approach to the causes that ended the “golden years” is proposed, modeling a narrative in which monetary, demographic, social and economic factors are linked. In methodological terms, as a teaching material, the article draws on literature on the subject, but also on statistical sources, cartographic resources and period images.

Keywords: economic history; economic growth; industry; golden years.

^(*) Doctor en Historia (Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires). Profesor Adjunto del Área de Historia Económica (Universidad Nacional del Comahue). Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto Patagónico de Estudios en Humanidades y Ciencias Sociales (IPEHCS). Email: joaquinperren@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1033-6144>

^(**) Profesor y Licenciado en Historia (Universidad Nacional del Comahue). Docente del Área de Historia Económica (Facultad de Economía y Administración, Universidad Nacional del Comahue). Director General de Patrimonio Cultural Inmaterial (Subsecretaría de Cultura de la Provincia de Neuquén). Email: padinicolas@yahoo.com.ar ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9511-1680>



“Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis ...”

Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis de la economía mixta (1950-1973)¹

A modo de introducción

En su memorable *Historia del siglo XX*, Eric Hobsbawm iniciaba el capítulo dedicado a la segunda postguerra con una frase sugestiva: la gente común, afirmaba el cientista británico, se comportaba como historiadores (Hobsbawm, 1998, 260). Solo reconocía la naturaleza de sus experiencias de manera retrospectiva. O, dicho de un modo más sencillo, exploraba los pliegues del pasado desde las ansiedades del presente. Esta afirmación, por general que parezca, puede ser trasladada sin problemas al estudio de la economía mundial en el periodo comprendido entre 1950 y 1973. Si bien un ciudadano promedio de cualquier país central podía darse cuenta de que su situación era mejor que la de las décadas precedentes, no fue hasta el final del *boom* que cobró magnitud de la excepcionalidad del periodo. Solo cuando, a finales de los sesenta, el crecimiento económico se volvió una *rara avis*, muchos analistas comprendieron que habían transitado por una era de prosperidad única, tan excepcional que ameritaba el uso de rótulos como “años gloriosos”, “edad de oro” o “años dorados”. Todos adjetivos que permitían trazar un balance de lo que había acontecido en el tercer cuarto del siglo XX, pero que también servían para caracterizar un presente en el que la nota dominante parecía ser la contraria: una economía que comenzaba a cocinarse a fuego lento (Piketty, 2014). A la hora de entender por qué se tardó tanto en reconocer la singularidad del periodo, basta con usar a 1950 como una atalaya desde donde observar un pasado que, por aquel entonces, era reciente.

Comencemos este recorrido imaginario por los Estados Unidos. Para la potencia del Norte, los veinticinco años que siguieron a la rendición del *Reich*, más que un quiebre, supusieron una continuidad del crecimiento que había comenzado a insinuarse con el segundo *New Deal* hacia fines de los treinta y que se había vuelto un dato de la realidad en 1942, cuando la economía norteamericana orientó todos sus esfuerzos a derrotar al Eje. En el caso de Europa Occidental la explicación era aún más sencilla: la destrucción que había dejado la segunda guerra mundial fue tal que poco lugar existía para miradas que exudasen euforia. Por el contrario, los otrora imperios globales se conformaron con recuperar economías quebradas y contener el avance de un comunismo que había llegado a las puertas mismas de Berlín. Pero existía un tercer elemento que no permitía que los contemporáneos captasen la particularidad del periodo: el crecimiento del bloque socialista. Durante los sesenta, la Unión Soviética creció a un ritmo muy superior al de cualquier país occidental. Pero, aun desconfiando de los datos generados detrás de la “cortina de hierro”, existían elementos que hacían suponer la superioridad tecnológica soviética: en 1957, el *Sputnik* se convertía en el primer satélite en órbita y, solo cuatro años después, Yuri Gagarin daba comienzo a las travesías espaciales tripuladas.

Describiendo los años dorados: crecimiento económico, industria, fordismo y revolución tecnológica

Este conjunto de percepciones no dejó ver que los veinticinco años que siguieron al final de la segunda guerra mundial constituyeron un periodo de enorme bonanza. Es más, no estaríamos errados si dijéramos que se trató de una fase de súper-crecimiento económico. Para dar sustento a esta caracterización, basta con echar un vistazo a la información estadística disponible (Cuadro 1). En la década de 1960, la tasa de crecimiento de la economía estadounidense perforó la barrera del 3% anual, en una *performance* que fue un 50% superior a la media histórica del periodo 1914-1950. En función del piso mucho más bajo con el que arrancó la secuencia, el desempeño de la Europa Occidental fue verdaderamente impresionante: el crecimiento registrado entre 1950 y 1970 duplicó al correspondiente al periodo de entreguerras. Y si estas tasas resultan extraordinarias, las presentadas por Japón podrían ser catalogadas de milagrosas:

¹ Este texto fue elaborado en el marco de la cátedra “Historia Económica y Social General” de la Universidad Nacional del Comahue. Los autores agradecen los comentarios realizados por el Lic. Humberto Zambon y lo eximen de toda responsabilidad por los errores que pueda presentar el artículo.

con un crecimiento anual del 10% a lo largo de los cincuenta y sesenta, el país del sol naciente multiplicó por cinco los guarismos registrados entre el comienzo de la primera guerra mundial y mediados del siglo XX. Pero este ejercicio se vuelve realmente interesante si, en lugar de comparar “hacia atrás”, lo hacemos “hacia adelante”. Durante los setenta, las tres economías redujeron drásticamente la velocidad de su crecimiento: Estados Unidos y Europa Occidental presentaron tasas un tercio más bajas que durante los “años dorados”; mientras que en Japón esa baja fue del orden del 50%.

Cuadro 1
Tasas de crecimiento del PBI (1913-1989)

	1913-1950	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989
Europa Occidental	1,6	4,4	4,8	3,1	2,0
Japón	1,8	9,5	10,5	4,9	3,7
Estados Unidos	2,9	3,2	4,3	3,0	2,9

Fuente: Elaboración propia en base a <http://mundocapitalistaxx.blogspot.com/2010/04/grafica-crecimiento-economico.html>

Si tuviéramos que identificar cuál fue el motor del crecimiento económico para este periodo, no dudaríamos en señalar a la industria, especialmente a ese segmento dedicado a la producción de bienes de capital, de consumo durable y de automotores. Siguiendo con el juego de espejos que propusimos más arriba, podríamos decir que, en cada una de las economías analizadas, el crecimiento del producto industrial fue sustancialmente superior al del conjunto de la economía. En el caso de los Estados Unidos, el primero de ellos fue del 4,1 y el segundo del orden del 3,6. Esa brecha es aún más grande en el caso de la Europa Occidental: la industria creció a una tasa del 6,7; mientras que el producto bruto interno lo hizo a un ritmo de 5,5%. Algo similar, aunque a una escala superior, sucedió en Japón. Al calor del montaje de un modelo industrial exportador, el sector secundario del país asiático creció a una tasa superior al 13% y el PBI a una de 10% (Cuadro 2). Cifras como estas nos ayudan a entender por qué la producción manufacturera mundial se cuadruplicó y el comercio industrial se decuplicó durante los “años dorados”, permitiendo que, entre 1950 y 1977, el peso del sector secundario sobre el total de la economía global pasara de un 23% a un considerable 30% (Fajnzylber, 1984, 16). En pocas palabras, la industria fue la locomotora que impulsó un crecimiento de un sistema económico que, luego de las tendencias aislacionistas propias de las guerras y las crisis, recuperaba nuevamente un alcance mundial.

Cuadro 2
Tasas de crecimiento del PBI y del PBI industrial (1950-1973)

	PBI Global	PBI Industrial
Estados Unidos	3,6	4,1
Europa Occidental	5,5	6,7
Japón	10,3	13,8

Fuente: Elaboración propia en base a: (Zambón y Giuliani, 2011, 281).

Esta fase de súper-crecimiento económico no podía dejar de afectar aquel grupo de países que comenzó a ser denominado Tercer Mundo, naciones que no estaban alineados con los grandes bloques que dieron forma a la “guerra fría” y que mostraban un nivel de desarrollo menor a la media. La demanda de productos primarios hizo que tales economías dibujaran una parábola ascendente, permitiendo que pudieran producir más alimentos de los que efectivamente consumían. De ahí que las décadas centrales del siglo XX no hayan sido una época de grandes hambrunas. Muchas de las imágenes que tenemos de niños desnutridos muriendo en el continente africano, como aquellas que dieron origen al festival *Live Aids*, son más propias de

“Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis ...”

los ochenta que de los “años gloriosos”. Eso no quita que los aumentos de productividad registrados hayan sido producto de la introducción de productos altamente tóxicos cuyo uso había sido prohibido en los países centrales. El Dicloro Difenil Tricloroetano, más conocido como DDT, es el mejor ejemplo de ello: aunque se trataba de un pesticida que eliminaba con eficiencia distinta clase de plagas, dejaba una estela de muerte a su paso. Como bien demostró Rachel Carson en su clásico libro *La primavera silenciosa*, el DDT duraba demasiado en el ambiente, se acumulaba en los seres vivos, dejaba de ser efectivo porque las plagas se volvían resistentes a su acción y era tóxico para muchos organismos que eran beneficiosos para el medioambiente (Carson, 1962).

Este tipo de situaciones nos muestran que esta fase de crecimiento económico a escala planetaria, además del desarrollo desigual inmanente al capitalismo, tuvo un costado más oscuro: la contaminación y el deterioro ecológico. La ideología del progreso, tanto en su versión liberal como marxista, no solo encubría el daño que estaba sufriendo el planeta, sino que además lo justificaba. Después de todo, la modernidad transformó a la naturaleza en un medio para producir riqueza; una que podía ser socializada o bien privatizada, aunque nadie dudaba que su generación no era amable en términos ambientales. No es casual que, durante estos años, las emisiones de dióxido de carbono se hayan disparado y que el consumo energético se haya multiplicado varias veces. Desde esta perspectiva utilitarista de la naturaleza, importaba menos que una fuente de energía fuese limpia que su capacidad de iluminar esas metrópolis que comenzaron a expandirse a lo largo y a lo ancho de la Tierra. Bajo este precepto se profundizó el uso de los combustibles fósiles, pero también se hizo un aprovechamiento intensivo de los ríos que llevó a situaciones paradójales. La experiencia del mar Aral, en el corazón de la Unión Soviética, es un caso paradigmático al respecto. El deseo de los planificadores soviéticos de generar electricidad por medio de gigantescas represas, así como de irrigar una cuenca para que produjese algodón, virtualmente secó uno de los mayores espejos de agua salada del planeta (Imagen 1). En resumidas cuentas, el ecocidio, ese proceso que está llevando a la humanidad al borde del abismo, dio sus primeros (y no tan tímidos) pasos en el periodo que se extiende entre 1945 y 1973.

Imagen 1
Progresión de la superficie del Mar Aral (1957-2000)



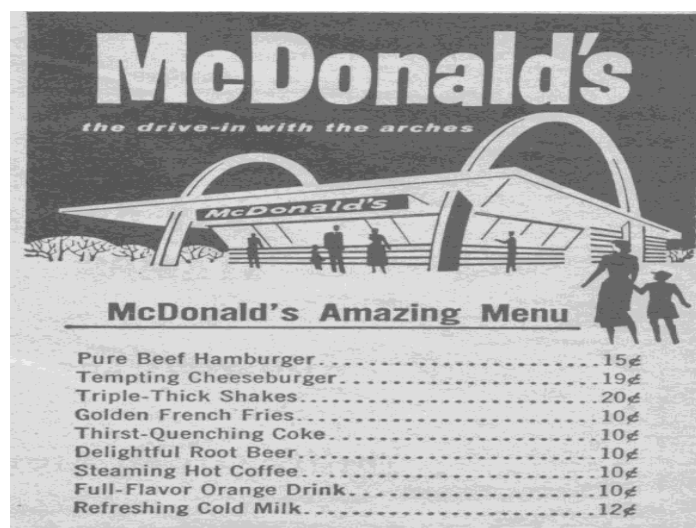
Fuente: Disponible en: <http://pzinken.blogspot.com/2012_10_01_archive.html>. [Consulta: 03/01/2019].

Este crecimiento económico basado en la utilización de recursos que se juzgaban infinitos tuvo al aumento de la productividad como una de sus principales características. Tal como afirma Hobsbawm en su aproximación al periodo, los “años dorados” asistieron a la universalización del modelo norteamericano (Hobsbawm, 1998, 266). La era del automóvil, que hasta allí había sido patrimonio casi exclusivo de los Estados Unidos, hizo su entrada triunfal en la Europa

occidental. La mayoría de los países de la región apostaron por la producción masiva de vehículos populares que se ajustaban al bolsillo de consumidores cuyos ingresos estaban comenzando a tomar vuelo. Fue así como el modelo productivo fordista fue aplicado en las plantas automotrices de la región, dando vida a copias modernas del *Ford T*. El *Fiat 600* en Italia, el *3CV* en Francia, el *Volkswagen Tipo 1* en Alemania (más conocido como Escarabajo) y el *Seat Panda* en España son muestras cabales de esta tendencia general. Lo interesante del caso es que, cuando el mundo abrazó el fordismo, en los Estados Unidos esa organización de la producción comenzaba a ser opacada por el sloanismo, propuesta que recibió ese nombre en homenaje a quien fuera presidente de la General Motors por más de treinta años (Alfred Pritchard Sloan, Jr.). Si el fordismo apostaba por una estrategia de volumen, comercializando un modelo único a gran escala, el sloanismo, sin dejar de lado el volumen, aprovechaba una misma plataforma para crear distintos modelos que, aunque muy parecidos entre sí, cubrían la demanda de distintos segmentos del mercado, desde vehículos familiares hasta automóviles deportivos, como por ejemplo los famosos *muscle cars* norteamericanos (Perren, 2011, 63-68).

Que el fordismo haya sido abandonado por la industria automotriz norteamericana no significa que el mismo se haya vuelto un lejano recuerdo del pasado. La tónica de los años gloriosos pareciera circular por un carril alternativo. Durante las décadas centrales del siglo XX, vemos como en los Estados Unidos la producción en serie de bienes estandarizados se extendió a diferentes áreas del aparato productivo, imprimiendo a la actividad económica un súbito aumento de la productividad. Puede que dos ejemplos, que provienen de lo más básico de la cultura popular estadounidense, nos ayuden a comprender esta transformación. El primero de ellos nos conduce al campo de la gastronomía. En 1940, los hermanos Dick y Mac McDonald crearon un restaurant que solo ocho años después se dedicó a producir comida rápida (*fast food* en inglés). Luego de descubrir que el grueso de las ganancias provenía de la venta de hamburguesas y papas fritas, los propietarios de la empresa decidieron limitar el menú a esas opciones e introdujeron una cadena de montaje, solo que aplicada a la elaboración de alimentos (Imagen 2). El éxito de la iniciativa de los hermanos McDonald fue inmediato: en 1968, solo veinte años después de la apertura de *McDonald's Famous Barbecue*, la empresa, convertida en corporación, había inaugurado su restaurant número mil.

Imagen 2.
Publicidad de McDonald's (década de 1960)



Fuente: Disponible en: <<https://www.memecenter.com/fun/2254525/mcdonalds-original-menu>>. [Consulta: 28/12/2018].

El segundo ejemplo se relaciona al mundo de la construcción: las casas prefabricadas, innovación que no fue hija del periodo que nos interesa, pero cuya expansión se dio precisamente durante los “años dorados”. En las primeras décadas del siglo XX, las viviendas

“Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis ...”

industrializadas nacieron como "casas móviles", orientadas a un público que deseaba cambiar de residencia constantemente, ya sea para disfrutar de momentos de recreación o por razones de índole laboral. Los fabricantes emplearon un sistema de módulos, con piezas intercambiables y procedimientos estandarizados de montaje. Más tarde, en los cincuenta, cuando el precio de la vivienda en los Estados Unidos tendió a la suba, las empresas especializadas en la construcción de casas móviles vieron una oportunidad de negocio: convertir dichas unidades en viviendas estáticas, con más comodidades y materiales de mayor calidad, pero con precios mucho más asequibles que las edificaciones de ladrillo. Fue así como el grueso de la urbanización norteamericana asumió la forma de unidades habitacionales que podían ser construidas en seco, cuyas reparaciones eran sencillas y su edificación una cuestión de días. Más allá de estos ejemplos puntuales, que podrían repetirse *ad infinitum*, lo cierto es que la expansión de la frontera fordista hizo que la economía estadounidense intensificara su crecimiento, provocando un alza consistente del producto bruto per cápita.

Pero no podríamos reducir el aumento de la productividad a la mera replicación del fordismo en distintas áreas de la economía. Lejos de ello, el periodo comprendido entre 1959 y 1973 fue una época particularmente pródiga en lo que a innovación tecnológica se refiere, permitiendo multiplicar los bienes existentes, pero también crear nuevos productos. Sobre estos últimos, no podemos dejar de mencionar el impacto que tuvo la utilización con fines civiles de muchos descubrimientos realizados durante la Segunda Guerra Mundial. Sin ánimos de ser exhaustivos, podríamos mencionar el aprovechamiento de los aviones a propulsión para la aeronavegación comercial, el desarrollo de centrales que producían energía siguiendo los principios de las bombas nucleares que habían estallado en Hiroshima y Nagasaki, la comercialización de aquellos alimentos envasados que habían nutrido a las tropas en el frente de batalla, la aplicación de la tecnología que había posibilitado la radarización alemana en todo tipo de artefactos eléctricos y la utilización de aquellas computadoras que habían permitido descifrar los códigos secretos que facilitaban las comunicaciones del Eje. Innovaciones, todas ellas, que imprimieron transformaciones muy profundas en la vida cotidiana de la sociedad, instalando en el sentido común un lema que por viejo no ha perdido actualidad: lo nuevo y lo portátil era sinónimo de mejor.

Esta auténtica revolución tecnológica hizo que el tránsito desde la innovación al mundo de la producción se volviese mucho más compleja que en el pasado. Si, a fines del siglo XIX, Thomas Alba Edison con su intuición había logrado crear un imperio que basculaba entre la electricidad y el entretenimiento, en los treinta años que siguieron a la segunda guerra mundial ese tipo de trayectorias se hicieron menos habituales y solo retornaron ya avanzados los setenta en los garajes de Steve Jobs y Bill Gates. En los años gloriosos, el I+D se volvió una arena que admitió muy pocos actores, la mayoría de los cuales eran corporaciones y estados con espaldas financieras de envergadura. No es casual que, en aquel tiempo, se haya ampliado como nunca la brecha científica entre los países: aquellos que promovieron la producción de conocimientos fueron aquellos que lideraron el crecimiento económico y aquellos que no lo hicieron reforzaron su posición subordinada. De ahí que la mayoría de los pensadores que, desde la periferia, imaginaron vías de desarrollo para sus países pusieron al tope de sus prioridades la construcción de aparatos de ciencia y tecnología. Después de todo, como bien señaló Ferrer en uno de sus textos fundamentales, un pensamiento propio es una de las condiciones necesarias para la obtención de lo que este economista argentino denominaba “densidad nacional” o, lo que es igual, llevar a cabo un proceso de industrialización autónomo con cierto nivel de integración social (Ferrer, 2004).

Explicando los años dorados: reestructuración del capitalismo y primer jalón de la globalización

Luego de este breve recorrido por la economía mundial de los “años dorados”, una cuestión está fuera de duda: se trató de una fase de extraordinario crecimiento que fue acompañado de un aumento sostenido de la productividad. Ahora bien, para que nuestro relato sea algo más que una simple descripción, es preciso formular una serie de preguntas cuya respuesta nos va a permitir aproximarnos a los mecanismos que hicieron posible este auténtico “salto adelante”:

¿Cómo explicar el triunfo de un sistema que, durante buena parte de la primera mitad del siglo XX, estuvo al borde del colapso? ¿Cómo sobrevivió el capitalismo a un periodo en el que las guerras totales y las crisis económicas se convirtieron en parte habitual del paisaje? ¿Por qué aquello que para algunas de las mentes más lúcidas de la entreguerras estaba condenado a ser reemplazado por el socialismo se levantó de sus cenizas como un ave fénix?

Para responder estos interrogantes resulta preciso tomar distancia de explicaciones que solo prestan atención en factores que operan en el ámbito de la oferta. O, dicho en otros términos, debemos poner en tensión aquellas interpretaciones que imaginan al aumento de la productividad como ese vector que aceleró el ritmo del crecimiento económico. Porque, en caso de hacerlo, estaríamos incurriendo en una explicación circular: el crecimiento económico, paradójicamente, se explicaría por el crecimiento económico, lo que supondría una flagrante tautología. Este “ofertismo ciego”, que abreva de los postulados de Say y de la tradición neoclásica (Blasco Furio, 2005), no hace más que confundir la causa con la consecuencia del crecimiento económico. Proponemos, en cambio, poner la carga explicativa del lado de la demanda, pues entendemos que fue su explosión aquello que sentó las bases de la revolución tecnológica que trabajamos en la sección anterior. Siendo así, el desafío que tenemos por delante no es saber cuán profundo fue el cambio productivo, sino dar cuenta de aquellos fenómenos que llevaron a la economía mundial a mejorar su productividad.

En este sentido, la línea argumental seguida por Eric Hobsbawm puede que nos ayude a aproximarnos a las causas profundas que llevaron a la economía mundial a crecer como nunca en la historia. En un estudio clásico sobre la materia, el difunto historiador británico planteaba que la “edad dorada” fue resultado de la combinación de dos procesos que no hicieron más que multiplicar los consumidores dispuestos a adquirir todo tipo de bienes y servicios, a saber: a) la reestructuración del capitalismo y b) el primer jalón de la globalización (Hobsbawm, 1998, 271).

Un nuevo capitalismo bajo el sol

Detengámonos un instante en el primero de los procesos. No estaría mal si dijéramos que, sobre las ruinas del liberalismo, aquel que confiaba ciegamente en las fuerzas del mercado, se construyó un consenso alrededor de la conveniencia de someter las mismas a una severa disciplina. Y para que esa domesticación resultara exitosa, el Estado debía asumir un papel protagónico. Después de todo, solo con el auxilio gubernamental podrían alcanzarse una situación de pleno empleo que, al crear una demanda lo suficientemente dinámica, daría rienda suelta al crecimiento económico. Pero este último sería de una naturaleza diferente al registrado en la *Belle Époque*: la ausencia de controles hacía que este último fuese especialmente volátil y tendiera a agudizar las desigualdades sociales (Campos Posada, 2017, 47-84). Las crisis de 1873 y la gran depresión de la década de 1930 eran pruebas palmarias de las consecuencias que traía consigo llevar al extremo los principios del *laissez faire*. Las implicancias de este razonamiento dejarían una huella indeleble en “los años dorados”: si el capitalismo quería evitar colisionar nuevamente con el *iceberg* de la recesión, “la economía de la empresa privada tenía que ser salvada de sí misma para sobrevivir” (Hobsbawm, 1998, 274).

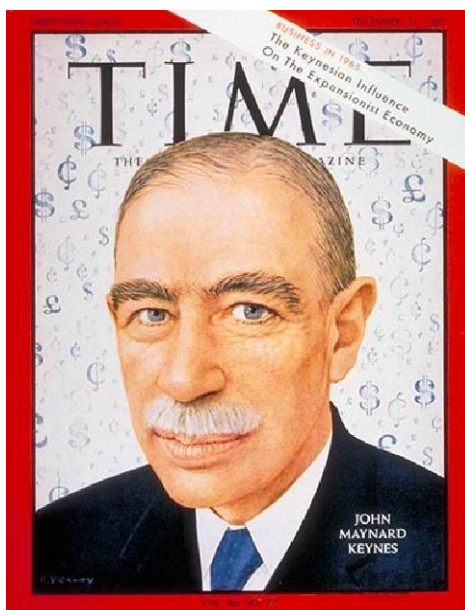
Para protegerse de su propia ruina, el capitalismo debió cambiar radicalmente su fisonomía, tanto que resultaría completamente irreconocible para alguien que hubiera vivido en las primeras décadas del siglo XX. Lo que emergió en la inmediata postguerra fue un arreglo institucional que tomaba préstamos de tres fuentes ideológicas que *a priori* pueden parecer contradictorias. Del viejo liberalismo adoptó su defensa irrestricta de las libertades individuales, entre las que destacaba el respeto por aquel derecho que permitía el funcionamiento del capitalismo: la propiedad privada. De la socialdemocracia hizo propios dos elementos fundamentales para dejar atrás la inestabilidad y estimular la industria: por un lado, el convencimiento de que las transformaciones debían ser graduales, eliminando del vocabulario político la palabra revolución; por otro, la necesidad de mejorar el nivel de vida de los trabajadores y de ampliar el menú de derechos sociales, retomando la agenda de reclamos que los sindicatos habían planteado durante los primeros años del siglo XX. De la Unión Soviética (o de las economías de guerra, si se quiere) abrazó la conveniencia de que los estados

“Los años dorados del capitalismo. Génesis, desarrollo y crisis ...”

gobernarán las principales variables macroeconómicas y planificarán el desarrollo de aquellos sectores que se consideraban estratégicos. El resultado de este particular *mix* fue un “liberalismo embridado”, al decir de David Harvey; un sistema que, compatibilizando la actividad privada y un papel activo por parte del Estado, moderaría las tendencias autodestructivas de aquel modo de producción (Harvey, 2007, 17).

Fue en este operativo de salvataje al capitalismo que cobró actualidad el legado de Keynes. Si, con la crisis de 1929, su estrella fue en ascenso, solo con el fin de la segunda guerra mundial que sus recomendaciones se volvieron una guía para la gestión económica de la mayoría de los países de Occidente (Imagen 3).

Imagen 3
Portada de la revista Time (1965)



Fuente: Disponible en: <<https://www.onenewspage.com/video/20160219/3935878/Have-Economic-Forecasts-Become-Unreliable.htm>>. [Consulta: 28/12/2018].

El razonamiento del pensador británico podría resumirse groseramente de la siguiente manera: cuando la “mano invisible” del mercado no aseguraba una demanda suficiente para poner en marcha la maquinaria productiva, era el estado quien debía remediar esta situación. Lo podía hacer absorbiendo el ahorro empresario por medio de bonos públicos que aseguraran una tentadora tasa de interés, estableciendo un esquema de impuestos progresivo que afectara los intereses de los rentistas o bien alimentando presupuestos deficitarios (Kicillof, 2007). Siguiendo estas premisas podía incrementarse el gasto público, la inversión y el consumo, permitiendo a cualquier economía salir del pantano recesivo. O, aplicando las políticas contrarias, evitar que un exceso de actividad económica se trasladara a los precios, tal como Philips había demostrado con su clásica curva. Lo que el keynesianismo había descubierto era una manera de morigerar el ciclo económico, esa alternancia en entre alzas y bajas que, durante la primera mitad del siglo XX, había resultado indomable. Como alguna vez señaló Paul Samuelson, economista británico galardonado con el premio Nobel, “gracias al empleo apropiado y reforzado de las políticas monetarias y fiscales, nuestro sistema de economía mixta puede evitar los excesos de los *booms* y las depresiones, y puede plantearse un crecimiento regular” (Samuelson, 2005, 542).

Pese a la creciente aceptación del lenguaje económico keynesiano, la tarea de compatibilizar crecimiento y cierto nivel de equidad requería de la creación de un clima de armonía al interior de las empresas. En este sentido, la posibilidad de mejorar los ingresos de los trabajadores volvía imprescindible la participación de sindicatos a nivel nacional y de un Estado que no

dudara en mediar en las relaciones entre capital y trabajo. La política de enfrentamiento que había caracterizado la escena económica en las primeras décadas del siglo XX, cuyo punto más alto fue la revolución rusa de 1917, cedía paso a una época de negociaciones a tres bandas: estados, empresas y sindicatos. Para que el acuerdo básico keynesiano funcionase, las demandas de los trabajadores no debían mermar el beneficio empresario y la posibilidad de la inversión en escala ampliada. A cambio de esta voluntad conciliadora, los trabajadores recibirían aumentos salariales que nunca debían ser superiores a los aumentos de la productividad. Al interior de este esquema tripartito al Estado le correspondía garantizar el cumplimiento de lo acordado y montar una red de contención para quienes no obtuvieran empleo, asegurando de esta forma un nivel aceptable de estabilidad política. Esta relación virtuosa entre productividad, salario y beneficio no solo sentó las bases de un aumento sostenido de la demanda, combustible básico del crecimiento económico, sino que además aventó los fantasmas del comunismo, aislando al grueso de los partidos comunistas de occidente y creando un cordón sanitario alrededor de la Unión Soviética.

La globalización da sus primeros pasos

Pasamos ahora al segundo de los puntos señalados por Eric Hobsbawm. Ese mundo que emergió de la guerra no fue uno de características multilaterales, sino uno que, en su porción occidental, tenía una potencia por excelencia: los Estados Unidos. Con su aparato industrial intacto, el país del Norte poseía las tres cuartas partes de las reservas de oro y centralizaba el grueso del comercio mundial. Desde este sitio de privilegio, solo rivalizado por la presencia de la Unión Soviética, modeló durante la década de 1940 un sistema internacional a su imagen y semejanza. Con los acuerdos de Bretton Woods, el dólar se convirtió en la moneda-patrón y el gobierno norteamericano contó con el privilegio de ser el emisor de la divisa mundial. Este sistema de cambios fijos, que era el reconocimiento implícito del fundamento ricardiano del equilibrio automático del comercio exterior por vía de la liquidez (Costanzo Caso y Storti, 2013, 41-94), se complementó con el accionar de dos nuevas instituciones: el Fondo Monetario Internacional sería el encargado de financiar desequilibrios transitorios; mientras que el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que luego se convirtió en el Banco Mundial, sería un vector clave en la reconstrucción de un mundo que había sido devastado por la guerra. Los límites de este nuevo orden se redondearon con la creación, en 1947, del GATT, un acuerdo arancelario que, sobre la base de la progresiva eliminación de las políticas de protección que signaron a las primeras décadas del siglo XX, prestaría las bases del libre comercio. Este entramado institucional no hizo más que reforzar la hegemonía estadounidense, modelando los límites de lo que no pocos denominaron en términos de *pax americana* y permitiendo que la potencia del Norte desempeñara un papel semejante al cumplido por Gran Bretaña en el siglo XIX.

El liderazgo que los Estados Unidos asumieron en materia económica no se tradujo en una política comercial agresiva, tal como había ocurrido durante la era del imperio, 1873-1914, (Hobsbawm, 1998). Aunque por su elevada productividad podría haber destruido la producción local de muchos países, existieron motivos políticos que impidieron que ello sucediera. En el marco de la “guerra fría”, esa confrontación entre capitalismo y comunismo tan propia de la segunda mitad del siglo XX, Estados Unidos debió ayudar a sus competidores para evitar el avance del área de influencia de la Unión Soviética. Puede que tres ejemplos nos brinden algunas pistas sobre una política preventiva implementada por Washington en las dos décadas que siguieron al final de la segunda guerra mundial. Por medio del Plan Marshall, una iniciativa que buscaba reconstruir a Europa Occidental, el país del norte giró fondos por un valor de 12 mil millones de dólares de la época. Lo mismo sucedió en Japón: la guerra de Corea de 1950, que parecía anunciar la inminencia de una tercera guerra mundial, llevó a los Estados Unidos a invertir 23 mil millones de dólares en gastos militares, representando un estímulo de primer orden para la renacida industria nipona. América Latina, luego de la revolución cubana, recorrió el mismo sendero: entre 1961 y 1970, la Alianza para el Progreso, un programa de asistencia financiera ideado por John F. Kennedy, proveyó a los países de la región un total de 20 mil millones de dólares. En resumidas cuentas, estas suculentas sumas fueron el costo que debió

asumir Estados Unidos para dar sustento a aquello que James Baker, ex secretario de estado norteamericano, denominó “un régimen económico global” o, para decirlo sin eufemismos, un “orden mundial capitalista” (Schwarz, 1997, 88).

En parte por el conjunto de instituciones que nacieron en la inmediata postguerra y en parte por la política aperturista propiciada por los Estados Unidos, la economía mundial se volvió más abierta que cualquier otro momento del siglo XX: si, entre 1900 y hasta 1930, el comercio mundial había crecido a una tasa del 2% anual, entre 1945 y 1970 ese incremento se multiplicó por cuatro (Hobsbawm, 1998, 272). Para encontrar un antecedente que muestre factores productivos circulando tan libremente debemos remitirnos a la “era del capital”, en el corazón del siglo XIX, cuando los sueños de Adam Smith y David Ricardo se volvieron realidad por veinticinco años (Hobsbawm, 1998). Pero, a diferencia del periodo comprendido entre 1848 y 1873, durante los “años dorados” observamos una retracción de los flujos migratorios internacionales: si la mano de obra que había permitido a los países de Estados Unidos robustecer su mercado interno era de origen ultramarino, los ejércitos de trabajadores que dieron vida a las economías mixtas provenían de áreas rurales que, por la tecnificación del campo, se habían vuelto polos expulsores de población. Al respecto, alcanza con afirmar que, solo en la década de 1940, más de 5 millones de estadounidenses se desplazaron del campo a la ciudad y un 10% de la población se trasladó de un estado a otro (Conkin, 2008).

Pese a esta virtual multiplicación de los consumidores a lo largo y a lo ancho del planeta, que fue uno de los motores del crecimiento de “los años dorados”, el sistema económico que emergió hacia 1950 fue más internacional que transnacional. Por más que las economías industrializadas intercambiasen cada vez más bienes y servicios, el grueso de la producción de cada país se dirigió al mercado doméstico. Las economías mixtas, esas que nacieron de la aplicación del acuerdo básico keynesiano, se sentían más cómodas dentro de los límites nacionales. Después de todo, era en ese ámbito donde se implementaban esas políticas de administración de la demanda y donde negociaban niveles salariales y de beneficios que permitían aumentos progresivos de la productividad. En todo caso, era un excedente, que por marginal no dejaba de ser relevante, aquello que se comercializaba en el mercado internacional. De tal suerte, en el punto más alto de la “edad de oro”, los Estados Unidos tan solo exportaban el 8% de su producto bruto interno y Japón, pese a su vocación exportadora, tan sólo un poco más (Marglin y Schor, 1990, 43).

Pese a que la economía de los “años dorados” fue de carácter internacional, podemos distinguir tres elementos transnacionales que nos avisan sobre un conjunto de actores para quienes las fronteras nacionales comenzaban a ser problemáticas. El primero de ellos se relaciona con las actividades *off shore*. Al compás que se ampliaba la gama de servicios que los Estados de bienestar brindaban a sus ciudadanos, creció la presión impositiva sobre las empresas y sobre las personas que obtenían mayores ingresos. En 1969, los contribuyentes de Francia, Inglaterra y Alemania debían enfrentar una carga que equivalía a un tercio del PBI; mientras que los que residían en los Estados Unidos, país con una tradición más liberal en la materia, una superior a un cuarto (www.compareyourcountry.org/tax-revenues/en/0/675+677+678+679/default/all/FRA [Consulta: 03/01/2019]). Uno de los mecanismos que permitió escapar a la obligación de pagar crecientes impuestos fue la de abrir cuentas en paraísos fiscales, reductos que se caracteriza por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes que se domicilien a efectos legales en el mismo. El afán de crear guaridas seguras para los evasores fue el factor que hizo prosperar a países como las Islas Cayman, las Bahamas, las Seychelles o las Bermudas. Tras el proceso de descolonización, estos pequeños Estados, acostumbrados a prescindir de las leyes que regían en las metrópolis, sustentaron sus economías a través del lucrativo negocio de la creatividad fiscal.

El segundo de los elementos es el creciente peso que las empresas multinacionales van a tener. Si bien las corporaciones no eran una novedad dentro del firmamento capitalista, sí lo fue la escala de sus operaciones. La creciente envergadura de la economía internacional, que fue una de las claves de bóveda del crecimiento de la segunda postguerra, trajo consigo un natural proceso de concentración económica: según datos que nos ofrece Eric Hobsbawm (1998, 282), las ventas de las doscientas mayores firmas representaban en 1960 el 17% del PBI mundial. Esto era particularmente evidente en el caso de las compañías automotrices: promediando los

“años dorados”, el volumen de ventas de la Ford sobrepasó el PBI de un país mediano como Noruega. Pero no se trataba solo de una cuestión de tamaño, sino también de funcionamiento: en 1970, el 25% del total del comercio mundial se realizaba entre filiales de una misma empresa multinacional (Hobsbawm, 1998, 281). La facilidad para trasladar activos, tanto financieros como no financieros, operó como un factor decisivo en los movimientos de capitales internacionales, en muchos casos con carácter especulativo. Y esto hizo que, pese a tener su sede en un determinado país, la relación entre las multinacionales y los Estados nacionales fuese cada vez menos lineal. O, en otras palabras, los intereses de una multinacional podían no ser los mismos que los del país que la había abrigado desde sus orígenes. Este último, en todo caso, era tan solo uno de los muchos mercados en que cualquier corporación operaba.

El tercer elemento transnacional de los “años dorados” podría ser pensado como un desprendimiento del anterior. La tendencia de las firmas de independizarse de los Estados se hizo más fuerte a medida que se descentralizaba la producción. Esa división internacional del trabajo que entendía de países productores de bienes primarios y países manufactureros, aunque no dejó de reflejar el funcionamiento de la economía mundial, fue objeto de una profunda reformulación. Gracias a la revolución de los transportes y de las comunicaciones, muchas empresas multinacionales buscaron reducir sus costos salariales estableciendo plantas en el Tercer Mundo. Esta tendencia, todavía embrionaria en los sesenta, no solo ponía en cuestión los acuerdos básicos keynesianos en los países centrales, restando capacidad potencial de negociación a los sindicatos, sino que suponía una auténtica revolución en lo que a la organización empresarial se refiere. En palabras del propio Hobsbawm (1998, 283), “la cadena de producción ahora ya no atravesaba hangares gigantescos en un solo lugar, sino el mundo entero”. Siendo así, un bien, cualquiera fuera su naturaleza, podía ser el resultado del ensamblaje de piezas elaboradas en distintos puntos del orbe, desde Singapur hasta México. Este comportamiento multi-territorializado nos ayuda a entender por qué en los setenta, cuando esta tendencia finalmente maduró, la proporción de exportaciones industriales del tercer mundo se duplicó con creces (Frobel, Heinrichs y Kreye, 1986, 200).

El fin de los años dorados. Pasión y muerte de las economías mixtas

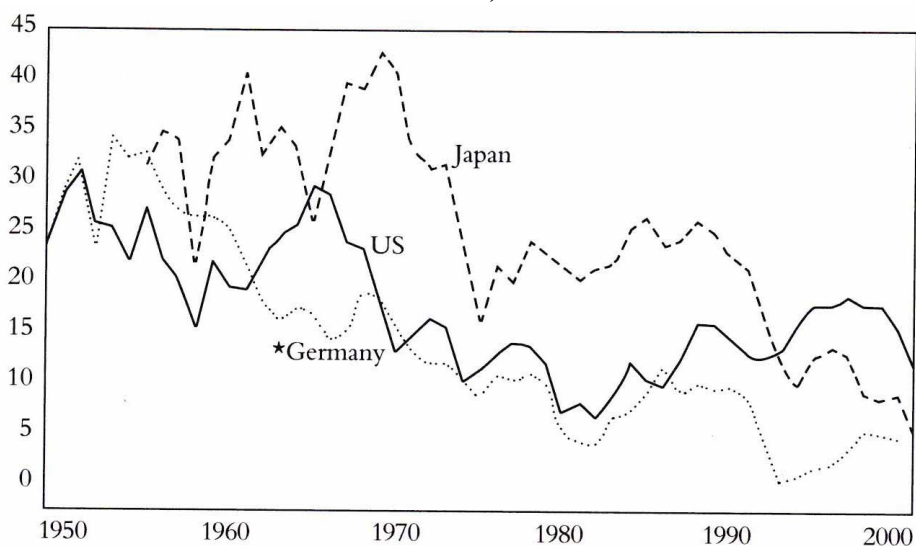
Justo en el momento en que las economías mixtas parecían imparables, comenzó su cuesta abajo. Un primer factor a tener en cuenta para explicar esta parábola descendente es el desgaste de la hegemonía de los Estados Unidos. Vietnam se había vuelto una ciénaga y su voluntad de que no se generara un efecto dominó en otras áreas del planeta había disparado el gasto público norteamericano y, por su intermedio, el déficit fiscal. El único elemento que permitió a los Estados Unidos navegar en aguas tranquilas durante el primer lustro de la década de 1960 fue su superávit comercial, aunque el ritmo de las exportaciones era sensiblemente inferior al de las importaciones. Esta convergencia llevó a una situación paradójica: Estados Unidos construyó un orden mundial que tenía al desarrollo de sus potenciales competidores como uno de sus pilares, pero ese desarrollo podía poner en riesgo la *performance* económica de la potencia del norte y con ella la estabilidad del mundo alumbrado en la postguerra. En 1971, con una inflación doméstica del 6%, desapareció el ancla que mantenía la economía norteamericana a flote. Cuando los déficits se hicieron gemelos, resultado de la pérdida del liderazgo industrial en manos de Alemania y Japón, la tensión sobre el tipo de cambio se incrementó de forma dramática. La Reserva Federal de los Estados Unidos no pudo asegurar la paridad oficial (35 dólares la onza de oro) y el presidente Nixon se vio obligado a declarar la inconvertibilidad de la divisa norteamericana. Era el fin de los acuerdos de Bretton Woods, ese arreglo monetario que, por veinticinco años, había lubricado el comercio internacional.

A los factores monetarios debemos sumar elementos que operaron en el plano demográfico y social. Uno de los elementos que había facilitado un rápido crecimiento de la economía fue la abundancia de trabajadores rurales dispuestos a migrar a las ciudades y a vender su fuerza de trabajo. La expansión de las economías de los países centrales provocó una escasez relativa de mano de obra: el producto bruto interno creció a un mayor ritmo que la fuerza laboral. Y no solo eso: en los sesenta, hizo su aparición pública una generación de trabajadores que no había experimentado las desventuras de entreguerras y que no estaba dispuesta a suscribir a los

acuerdos básicos keynesianos. Las negociaciones a tres bandas perdieron su eficacia y el conflicto social se volvió moneda corriente. El mayo francés fue la muestra más palpable de un tiempo de conflictividad, pero no el único. El Cordobazo en Argentina, la masacre de Tlatelolco en México y la ola de huelgas en el viejo Continente marcaban un reverdecir de la lucha de clases; una que por las rigideces propias del fordismo y del sloanismo se volvía particularmente efectiva: solo hacía falta que un operario no trabajase para que la cadena de montaje rindiera menos frutos que los previstos (Holloway, 2003, 86). Las consecuencias de estos enfrentamientos verticales, entre los de “arriba” y los de “abajo”, no se hicieron esperar: hacia fines de los sesenta, la presión salarial produjo una caída de la tasa de ganancia y, como consecuencia, se produjo la extinción del crecimiento económico.

Pero la lucha de clases no solo operó en un sentido vertical. Al mismo tiempo, y con la misma intensidad, la fase final de la edad dorada asistió a un conflicto de carácter horizontal o, lo que es igual, entre empresas industriales de diverso origen (Brenner, 1988). El virtual monopolio de la producción manufacturera que ostentaron las compañías norteamericanas en la inmediata postguerra comenzó a suavizarse conforme Alemania y Japón imprimieron velocidad a su recuperación. Ambas economías de desarrollo tardío produjeron los mismos bienes que ya producía la economía norteamericana, pero más baratos. El resultado de esta creciente competencia no fue otra más que un exceso de oferta que tendió a deprimir los precios de los bienes industriales y, por ende, la tasa de beneficio (Gráfico 1).

Gráfico 1
Comportamiento de la tasa de ganancia de los Estados Unidos Alemania y Japón (1950-2000)



Fuente: Disponible en: <<http://socialisme.nu/blog/nieuws/20844/wortels-van-een-systeem-in-crisis/>>. [Consulta: 02/01/2019].

Para revertir los efectos de la reducción de los márgenes de ganancia, las corporaciones industriales redoblaron la apuesta: intentaron conservar su lugar recurriendo a la capacidad de innovación, aumentando la inversión en nuevas tecnologías. La consecuencia necesaria de esta decisión fue una sobreinversión que -por su envergadura- agudizó la sobrecapacidad de las grandes corporaciones, frenando que la plusvalía pudiera realizarse. Como vemos, la suerte de las economías mixtas estaba echada mucho antes de 1973: la crisis del petróleo, esa alza generalizada del valor del barril, fue solo el punto final de una agonía que llevaba años.

Bibliografía

Brenner, R. (1998). The looming crisis of world capitalism. *Against the Current*, 77, november/december.
Campos Posada, A. (2017). *Breve Historia de la Belle Époque 1890-1914*. Madrid: Nowtilus.

Joaquín Perren y Nicolás Padín

- Carson, R. (1962). *Silent Spring*. Boston: Houghton Mifflin.
- Conkin, P. (2008). *A Revolution Down on the Farm: The Transformation of American Agriculture since 1929*. Lexington: University Press of Kentucky.
- Costanzo Caso, C. y Storti, L. (2013). La marea despliega su mirada. En: Quintar, J. (Coord.). *Tras las huellas de Prospero. Industria y pensamiento económico en el siglo XIX*. Neuquén: EDUCO.
- Fajnzylber, F. (1984). *La Industrialización Trunca de América Latina*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Ferrer, A. (2004). *La densidad nacional. El caso argentino*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Fröbel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1986). *Umbruch in der weltwirtschaft*. Hamburgo: Rowohlt Taschenbuch.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires; Crítica.
- Hobsbawm, E. (1998). *La era del capital (1848-1873)*. Buenos Aires; Crítica.
- Hobsbawm, E. (1998). *La era del imperio (1873-1914)*. Buenos Aires; Crítica.
- Kicillof, A. (2007). *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Marglin, S. y Schor, J. (Ed.) (1990). *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press.
- Perren, J. (2011). Economía e industria en el siglo XX. En: Quintar, J. (comp.). *Veintiuno: ensayos sobre lo que nos dejó el siglo XX*. Neuquén: Educo.
- Piketty, T. (2014). *El Capital en el siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. (2005). *Economía*. México: Mc Graw-Hill.
- Schwarz, B. (1997). Estados Unidos y la dirección del mundo. *Nueva Sociedad*, 148, Marzo-Abril.
- Zambón, H. y Giuliani, A. (2011). *Introducción al pensamiento económico*. Neuquén: EDUCO.

Recibido: 08/01/2019
Evaluado: 09/04/2019
Versión Final: 25/04/2019