

ERIC HOBSBAWM

**HISTORIA DEL
SIGLO XX**

1914-1991

CRÍTICA

GRIJALBO MONDADORI

BARCELONA

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-Romaña, 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 Resources, 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, con pitiendo 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 indus-

trialización» (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 aerícolas. 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 construi-

das 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 dispuesto 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 1, 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 1, 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 aumen-

to. 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 convir-

tió 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 pos guerra 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 que daba 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 reprodujera 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 ha-

bía 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 complementarlo 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 absoluta mente 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 con ven-

cidos 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 esta dista 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 apasionado 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.

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».

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).

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 pro-

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.

grama 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 estabilizador 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 entre-guerras, 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 caribeflos 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 actividad 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 impo-

nían 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 miniteritorio — 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 (Frdbel, Heinrichs y Kreye, 1986, cuadro

TIJA, 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 100³. 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

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

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, que hasta entonces se había mantenido estable en torno a un 5 por 100, se duplicó con creces (Frebel, 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» extra-territoriales (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

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 des

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.

cansaba 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 Euro pa 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), Alemania 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 obrera⁵. 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.

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.

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, 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 organi-

zado. Ese con sentido 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 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 toma se 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.

Capítulo X

LA REVOLUCIÓN SOCIAL, 1945-1990

LILY: Mi abuela nos contaba cosas de la Depresión. También puedes leerlas.

Roy: Siempre nos andan diciendo que deberíamos estar contentos de tener comida y todo eso, porque en los años treinta nos decían que la gente se moría de hambre y no tenía trabajo y tal.

BUCKY: Nunca he tenido una depresión, o sea que en realidad no me preocupa.

Rov: Por lo que he oído, hubieras odiado vivir en esa época.

BUCKY: Vale, pero no vivo en esa época.

STUDS TERKEL, *Hard Times* (1970, pp. 22-23)

Cuando [general De Gaulle] llegó al poder había un millón de televisores en Francia ... Cuando se fue, había diez millones... El estado siempre ha sido un espectáculo. Pero el estado-teatro de ayer era muy diferente del estado-TV de hoy.

REGIS DEBRAY (1994, p. 34)

Cuando la gente se enfrenta a algo para lo que no se la ha preparado con anterioridad, se devana los sesos buscando un nombre para lo desconocido, aunque no pueda ni definirlo ni entenderlo. Entrado ya el tercer cuarto del presente siglo, podemos ver este proceso en marcha entre los intelectuales de Occidente. La palabra clave fue la pequeña preposición «después», usada generalmente en su forma latina de «post» como prefijo a una de las numerosas palabras que se han empleado, desde hace varias generaciones, para delimitar el territorio mental de la vida en el siglo xx. El mundo, o sus aspectos relevantes, se ha convertido en postindustrial, postimperialista, postmoderno,

postestructuralista, postnaxista, postgutenbergiano o lo que sea. Al igual que los funerales, estos prefijos indicaban el reconocimiento oficial de una defunción, sin implicar consenso o certeza alguna acerca de la naturaleza de la vida después de la muerte. De este modo fue como la transformación social mayor y más intensa, rápida y universal de la historia de la humanidad se introdujo en la conciencia de las mentes reflexivas que la vivieron. Esta transformación es el tema del presente capítulo.

La novedad de esta transformación estriba tanto en su extraordinaria rapidez como en su universalidad. Es verdad que las zonas desarrolladas del mundo —o sea, a efectos prácticos, la Europa central y occidental y América del Norte, además del reducido estrato de los cosmopolitas ricos y poderosos de cualquier lugar— hacía tiempo que vivían en un mundo de cambios, transformaciones tecnológicas e innovaciones culturales constantes. Para ellas la revolución de la sociedad global representó una aceleración, o una intensificación, de un movimiento al que ya estaban acostumbradas. Al fin y al cabo, los habitantes de Nueva York de mediados de los años treinta ya podían contemplar un rascacielos, el Empire State Building (1934), cuya altura no se superó hasta los años setenta, y aun entonces sólo por unos escasos treinta metros. Pasó bastante tiempo antes, de que la gente se diese cuenta de la transformación del crecimiento económico cuantitativo en un conjunto de alteraciones cualitativas de la vida humana, y todavía más antes de que la gente pudiese evaluarlas, incluso en los países antes mencionados. Pero para la mayor parte del planeta los cambios fueron tan repentinos como cataclísmicos. Para el 80 por 100 de la humanidad la Edad Media se terminó de pronto en los años cincuenta; o, tal vez mejor, sintió que se había terminado en los años sesenta.

En muchos sentidos quienes vivieron la realidad de estas transformaciones in situ no se hicieron cargo de su alcance, ya que las experimentaron de forma progresiva, o como cambios en la vida del individuo que, por drásticos que sean, no se conciben como revoluciones permanentes. ¿Por qué tenía que implicar la decisión de la gente del campo de ir a buscar trabajo en la ciudad, desde su punto de vista, una transformación más duradera de la que supuso para los hombres y mujeres de Gran Bretaña y Alemania en las dos guerras mundiales alistarse en el ejército o participar en cualquiera de los sectores de la economía de guerra? Ellos no tenían intención de cambiar de forma de vida para siempre, aunque eso fuera lo que ocurrió. Son los observadores exteriores que revisan las escenas de estas transformaciones por etapas quienes reconocen lo que ha cambiado. Qué distinta era, por ejemplo, la Valencia de principios de los ochenta a la de principios de los cincuenta, la última vez en que este autor visitó esa parte de España. Cuán desorientado se sintió un campesino siciliano, especie de moderno Rip van Winkle —un bandido local que se había pasado un par de décadas en la cárcel, desde mediados de los años cincuenta—, cuando regresó a las afueras de Palermo, que entretanto habían quedado irreconocibles debido a la actuación de las inmobiliarias. «Donde antes había viñedos, ahora hay palazzi», me decía meneando incrédulo la cabeza. Realmente, la rapidez del cambio fue tal, que el tiempo histórico pue de medirse en etapas aun más

cortas. Menos de diez años (1962-1971) separan un Cuzco en donde, fuera de los límites de la ciudad, la mayoría de los indios todavía vestían sus ropas tradicionales, de un Cuzco en donde una parte sustancial de los mismos vestían ya ropas choladas, es decir, a la europea. A finales de los años setenta los vendedores de los puestos del mercado de un pueblo mexicano ya determinaban los precios a pagar por sus clientes con calculadoras de bolsillo japonesas, desconocidas allí a principios de la década.

No hay modo de que los lectores que no sean lo bastante mayores o viajeros como para haber visto avanzar así la historia desde 1950 puedan revivir estas experiencias, aunque a partir de los años sesenta, cuando los jóvenes occidentales descubrieron que viajar a países del tercer mundo no sólo era factible, sino que estaba de moda, todo lo que hace falta para contemplar la transformación del planeta es un par de ojos bien abiertos. Sea como sea, los historiadores no pueden conformarse con imágenes y anécdotas, por significativas que sean, sino que necesitan concretar y contar.

El cambio social más drástico y de mayor alcance de la segunda mitad de este siglo, y el que nos separa para siempre del mundo del pasado, es la muerte del campesinado. Y es que, desde el Neolítico, la mayoría de seres humanos había vivido de la tierra y de los animales domésticos o había recogido los frutos del mar pescando. Excepto en Gran Bretaña, agricultores y campesinos siguieron formando una parte muy importante de la población activa, incluso en los países industrializados, hasta bien entrado el siglo xx, hasta el punto de que, en los tiempos de estudiante de este autor, los años treinta, el hecho de que el campesinado se resistiera a desaparecer todavía se utilizaba como argumento en contra de la predicción de Marx de que acabaría haciéndolo. Al fin y al cabo, en vísperas de la segunda guerra mundial, sólo había un país industrializado, además de Gran Bretaña, en donde la agricultura y la pesca emplearan a menos del 20 por 100 de la población: Bélgica. Incluso en Alemania y en los Estados Unidos, las dos mayores economías industriales, en donde la población rural ciertamente había experimentado una sostenida disminución, ésta seguía representando aproximadamente la cuarta parte de la población; y en Francia, Suecia y Austria todavía se situaba entre el 35 y el 40 por 100. En cuanto a países agrícolas atrasados, como, en Europa, Bulgaria y Rumanía, cerca de cuatro de cada cinco habitantes trabajaba la tierra.

Pero considérese lo que ocurrió en el tercer cuarto de siglo. Puede que no resulte demasiado sorprendente que, ya a principios de los años ochenta, menos de tres de cada cien ingleses o belgas se dedicaran a la agricultura, de modo que es más probable que, en su vida cotidiana, el inglés medio entre en relación con alguien que haya sido un campesino en la India o en Bangladesh que con alguien que lo haya sido en el Reino Unido. La población rural de los Estados Unidos había caído hasta el mismo porcentaje, pero esto, dado lo prolongado y ostensible de su declive, resulta menos sorprendente que el hecho de que esta minúscula fracción de la población activa se encontrara en situación de inundar los Estados Unidos y el mundo con cantidades ingentes de alimentos. Lo que pocos hubiesen podido esperar en los años cuarenta era que para princi-

pios de los ochenta ningún país situado al oeste del telón de acero tuviese una población rural superior al 10 por 100, salvo Irlanda (que estaba muy poco por encima de esta cifra) y los estados de la península ibérica. Pero el mismo hecho de que, en España y en Portugal, la población dedicada a la agricultura, que constituía algo menos de la mitad de la población total en 1950, se hubiera visto reducida al 14,5 por 100 y al 17,6 por 100 respectivamente al cabo de treinta años habla por sí mismo. El campesinado español se redujo a la mitad en los veinte años posteriores a 1950, y el portugués, en los veinte posteriores a 1960 (ILO, 1990, cuadro 2A; FAO, 1989).

Las cifras son espectaculares. En Japón, por ejemplo, la proporción de campesinos se redujo del 52,4 por 100 de la población en 1947 al 9 por 100 en 1985, es decir, en el tiempo que va del retorno de un soldado joven de las batallas de la segunda guerra mundial al momento de su jubilación en su carrera civil subsiguiente. En Finlandia —por citar un caso real conocido por el autor— una muchacha hija de campesinos y que, en su primer matrimonio, había sido la mujer trabajadora de un campesino, pudo convertirse, antes de llegar a ser de mediana edad, en una figura intelectual y política cosmopolita. En 1940, cuando murió su padre en la guerra de invierno contra los rusos, dejando a madre e hija al cuidado de la heredad familiar, el 57 por 100 de los finlandeses eran campesinos y leñadores; cuando cumplió cuarenta y cinco años, menos del 10 por 100 lo eran. ¿Qué podría ser más natural que el hecho de que, en tales circunstancias, los finlandeses empezasen en el campo y acabaran de modo muy diferente?

Pero si el pronóstico de Marx de que la industrialización eliminaría al campesinado se estaba cumpliendo por fin en países de industrialización precipitada, el acontecimiento realmente extraordinario fue el declive de la población rural en países cuya evidente falta de desarrollo industrial intentaron disimular las Naciones Unidas con el empleo de una serie de eufemismos en lugar de las palabras «atrasados» y «pobres». En el preciso momento en que los izquierdistas jóvenes e ilusionados citaban la estrategia de Mao Tse-tung para hacer triunfar la revolución movilizándolo a los incontables millones de campesinos contra las asediadas fortalezas urbanas del sistema, esos millones estaban abandonando sus pueblos para irse a las mismísimas ciudades. En América Latina, el porcentaje de campesinos se redujo a la mitad en veinte años en Colombia (1951-1973), en México (1960-1980) y —casi— en Brasil (1960-1980), y cayó en dos tercios, o cerca de esto, en la República Dominicana (1960-1981), Venezuela (1961-1981) y Jamaica (1953-1981). En todos estos países —menos en Venezuela—, al término de la segunda guerra mundial los campesinos constituían la mitad o la mayoría absoluta de la población activa. Pero ya en los años setenta, en América Latina —fuera de los miniestados de Centroamérica y de Haití— no había ningún país en que no estuvieran en minoría. La situación era parecida en los países islámicos occidentales. Argelia redujo su población rural del 75 por 100 al 20 por 100 del total; Túnez, del 68 al 23 por 100 en poco más de treinta años. La pérdida de la mayoría en Marruecos, menos drástica, se produjo en diez años (1971-1982). Siria e Irak aún tenían a media población trabajando la tierra a mediados de los cincuenta, pero al cabo de unos veinte años, Siria había

reducido este porcentaje a la mitad, e Irak, a menos de un tercio. En Irán los campesinos pasaron de aproximadamente el 55 por 100 a mediados de los años cincuenta al 29 por 100 a mediados de los ochenta.

Mientras tanto, los campesinos europeos habían dejado de labrar la tierra. En los años ochenta incluso los antiguos reductos del campesinado agrícola en el este y el sureste del continente no tenían a más de un tercio de la población activa trabajando en el campo (Rumania, Polonia, Yugoslavia, Grecia), y algunos, una cantidad notablemente inferior, sobre todo Bulgaria (16,5 por 100 en 1985). Sólo quedó un bastión agrícola en Europa y sus cercanías y en Oriente Medio: Turquía, donde la población rural disminuyó, pero a mediados de los ochenta seguía teniendo la mayoría absoluta.

Sólo tres regiones del planeta seguían estando dominadas por sus pueblos y sus campos: el Africa subsahariana, el sur y el sureste del continente asiático, y China. Sólo en estas regiones era aún posible encontrar países por los que el declive de la población rural parecía haber pasado de largo, donde los encargados de cultivar la tierra y cuidar los animales continuaron siendo una mayoría estable de la población a lo largo de las décadas tormentosas: más del 90 por 100 en Nepal, alrededor del 70 por 100 en Liberia o del 60 por 100 en Ghana, o incluso —hecho bastante sorprendente— cerca del 70 por 100 en la India en los veinticinco años que siguieron a la independencia, y apenas algo menos (el 66,4 por 100) todavía en 1981. Es cierto que estas regiones de población rural dominante seguían representando a la mitad del género humano a finales de la época. Sin embargo, incluso ellas acusaban los embates del desarrollo económico. El bloque macizo del campesinado indio estaba rodeado de países cuyas poblaciones rurales estaban en franco y rápido declive: Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka, donde hace tiempo que los campesinos dejaron de ser mayoritarios, al igual que, llegados los ochenta, en Malaysia, Filipinas e Indonesia y, por supuesto, en los nuevos estados industriales de Extremo Oriente, Taiwan y Corea del Sur, cuya población todavía se dedicaba a la agricultura en un 60 por 100 en 1961. Además, en Africa el dominio de la población rural en determinados países meridionales era una ilusión propia de los bantustanes. La agricultura, de la que eran responsables mayoritarias las mujeres, era la cara visible de una economía que en realidad dependía en gran medida de las remesas de la mano de obra emigrada a las minas y ciudades de los blancos del sur.

Lo extraño de este silencioso éxodo en masa del terruño en la mayoría de los continentes, y aún más en las islas,¹ es que sólo en parte se debió al progreso de la agricultura, por lo menos en las antiguas zonas rurales. Tal como hemos visto (véase el capítulo IX), los países desarrollados industrializados, con una o

1. Aproximadamente tres quintas partes de las tierras del planeta, excluyendo el continente antártico, que está desierto.

dos excepciones, también se convirtieron en los principales productores de productos agrícolas destinados al mercado mundial, y eso al tiempo que reducían constantemente su población agrícola, hasta llegar a veces a porcentajes ridículos. Todo eso se logró evidentemente gracias a un salto extraordinario en la productividad con un uso intensivo de capital por agricultor. Su aspecto más visible era la enorme cantidad de maquinaria que los campesinos de los países ricos y desarrollados tenían a su disposición, y que convirtió en realidad los sueños de abundancia gracias a la mecanización de la agricultura; sueños que inspiraron todos esos tractoristas simbólicos con el torso desnudo de las fotos propagandísticas de la joven URSS, y en cuya realización fracasó tan palpablemente la agricultura soviética. Menos visibles, aunque igualmente significativos, fueron los logros cada vez más impresionantes de la agronomía, la cría selectiva de ganado y la biotecnología. En estas condiciones, la agricultura ya no necesitaba la cantidad de manos sin las cuales, en la era pretecnológica, no se podía recoger la cosecha, ni tampoco la gran cantidad de familias con sus auxiliares permanentes. Y en donde hiciesen falta, el transporte moderno hacía innecesario que tuvieran que permanecer en el campo. Así, en los años setenta, los ovejeros de Perthshire (Escocia) comprobaron que les salía a cuenta importar esquiladores especializados de Nueva Zelanda cuando llegaba la temporada (corta) de esquila, que, naturalmente, no coincidía con la del hemisferio sur.

En las regiones pobres del mundo la revolución agrícola no estuvo ausente, aunque fue más incompleta. De hecho, de no ser por el regadío y por la aportación científica canalizada mediante la denominada «revolución verde»², por controvertidas que puedan ser a largo plazo las consecuencias de ambos, gran parte del sur y del sureste de Asia habrían sido incapaces de alimentar a una población en rápido crecimiento. Sin embargo, en conjunto, los países del tercer mundo y parte del segundo mundo (anteriormente o todavía socialista) dejaron de alimentarse a sí mismos, y no producían los excedentes alimentarios exportables que serían de esperar en el caso de países agrícolas. Como máximo se les animaba a especializarse en cultivos de exportación para los mercados del mundo desarrollado, mientras sus campesinos, cuando no compraban los excedentes alimentarios subvencionados de los países del norte, continuaban cavando y arando al viejo estilo, con uso intensivo del trabajo. No había ninguna razón de peso para que dejaran una agricultura que requería su trabajo, salvo tal vez la explosión demográfica, que amenazaba con hacer que escaseara la tierra. Pero las regiones de las que marcharon los campesinos estaban a menudo escasamente pobladas, como en el caso de América Latina, y solían tener «fronteras» abiertas hacia las que una reducida porción de campesinos emigró como ocupantes y formando asentamientos libres, que a menudo constituían la

2. La introducción sistemática en zonas del tercer mundo de nuevas variedades de alto rendimiento, cultivadas con métodos especialmente apropiados, principalmente a partir de los años sesenta.

base, como en los casos de Colombia y Perú, de movimientos guerrilleros locales. En cambio, las regiones de Asia en donde mejor se ha mantenido el campesinado acaso sean las más densamente pobladas del mundo, con densidades de entre 100 y 800 habitantes por kilómetro cuadrado (el promedio de América Latina es de 16).

Cuando el campo se vacía se llenan las ciudades. El mundo de la segunda mitad del siglo XX se urbanizó como nunca. Ya a mediados de los años ochenta el 42 por 100 de su población era urbana y, de no haber sido por el peso de las enormes poblaciones rurales de China y la India, que poseen tres cuartas partes de los campesinos de Asia, habría sido mayoritaria (Population, 1984, p. 214). Hasta en el corazón de las zonas rurales la gente se iba del campo a la ciudad, y sobre todo a la gran ciudad. Entre 1960 y 1980 la población urbana de Kenia se duplicó, aunque en 1980 sólo alcanzase el 14,2 por 100; pero casi seis de cada diez personas que vivían en una ciudad habitaban en Nairobi, mientras que veinte años antes esto sólo ocurría con cuatro de cada diez. En Asia, las ciudades de poblaciones millonarias, por lo general capitales, aparecieron por doquier. Seúl, Teherán, Karachi, Yakarta, Mani la, Nueva Delhi, Bangkok, tenían todas entre 5 y 8,5 millones de habitantes en 1980, y se esperaba que tuviesen entre 10 y 13,5 millones en el año 2000. En 1950 ninguna de ellas (salvo Yakarta) tenía más de 1,5 millones de habitantes, aproximadamente (World Resources, 1986). En realidad, las aglomeraciones urbanas más gigantescas de finales de los ochenta se encontraban en el tercer mundo: El Cairo, Ciudad de México, San Paulo y Shanghai, cuya población alcanzaba las ocho cifras. Y es que, paradójicamente, mientras el mundo desarrollado seguía estando mucho más urbanizado que el mundo pobre (salvo partes de América Latina y del mundo islámico), sus propias grandes ciudades se disolvían, tras haber alcanzado su apogeo a principios del siglo xx, antes de que la huída a suburbios y a ciudades satélite adquiriese ímpetu, y los antiguos centros urbanos se convirtieran en cascarones vacíos de noche, al volver a sus casas los trabajadores, los comerciantes y las personas en busca de diversión. Mientras la población de Ciudad de México casi se quintuplicó en los treinta años posteriores a 1950, Nueva York, Londres y París fueron declinando o pasando a las últimas posiciones entre las ciudades de primera división.

Pero, curiosamente, el viejo mundo y el nuevo convergieron. La típica «gran ciudad» del mundo desarrollado se convirtió en una región de centros urbanos interrelacionados, situados generalmente alrededor de una zona administrativa o de negocios reconocible desde el aire como una especie de cordillera de bloques de pisos y rascacielos, menos en donde (como en París) tales edificios no estaban permitidos.³ Su interconexión, o tal vez la disrupción del tráfico de

3. Estos centros urbanos de edificios altos, consecuencia natural de los elevados precios de los solares en tales zonas, eran extremadamente raros antes de 1950 —Nueva York era un caso prácticamente único—, pero se convirtieron en algo corriente a partir de los años sesenta, en los que incluso ciudades descentralizadas con edificios de pocas plantas como Los Ángeles adquirieron «centros» de esta clase.

vehículos privados provocada por la ingente cantidad de automóviles en manos de particulares, se puso de manifiesto, a partir de los años sesenta, gracias a una nueva revolución en el transporte público. Jamás, desde la construcción de las primeras redes de tranvías y de metro, habían surgido tantas redes periféricas de circulación subterránea rápida en tantos lugares, de Viena a San Francisco, de Seúl a México. Al mismo tiempo, la descentralización se extendió, al irse desarrollando en los distintos barrios o complejos residenciales suburbanos sus propios servicios comerciales y de entretenimiento, sobre todo gracias a los «centros comerciales» periféricos de inspiración norteamericana.

En cambio, la ciudad del tercer mundo, aunque conectada también por redes de transporte público (por lo general viejas e inadecuadas) y por un sin fin de autobuses y «taxis colectivos» desvencijados, no podía evitar estar dispersa y mal estructurada, aunque sólo fuese porque no hay modo de impedirlo en el caso de aglomeraciones de veinte o treinta millones de personas, sobre todo si gran parte de los núcleos que las componen surgieron como barrios de chabolas, establecidos probablemente por grupos de ocupantes ilegales en espacios abiertos sin utilizar. Es posible que los habitantes de estas ciudades se pasen varias horas al día yendo de casa al trabajo y viceversa (ya que un puesto de trabajo fijo es valiosísimo), y es posible que estén dispuestos a efectuar peregrinaciones de la misma duración para ir a centros de rituales públicos como el estadio de Maracaná en Río de Janeiro (doscientos mil asientos), donde los cariocas adoran a los dioses del fútbol; pero, en realidad, las conurbaciones tanto del viejo mundo como del nuevo eran cada vez más amasijos de comunidades teóricamente —o, en el caso de Occidente, a menudo también formalmente— autónomas, aunque en los países ricos de Occidente, por lo menos en las afueras, gozaban de muchísimas más zonas verdes que en los países pobres o superpoblados de Oriente y del Sur. Mientras que en las chabolas y ranchitos los seres humanos vivían en simbiosis con las resistentes ratas y cucarachas, la extraña tierra de nadie que se extendía entre la ciudad y el campo que rodeaba lo que quedaba de los «centros urbanos» del mundo desarrollado fue colonizada por la fauna salvaje: comadrejas, zorros y mapaches.

II

Casi tan drástico como la decadencia y caída del campesinado, y mucho más universal, fue el auge de las profesiones para las que se necesitaban estudios secundarios y superiores. La enseñanza general básica, es decir, la alfabetización elemental, era, desde luego, algo a lo que aspiraba la práctica totalidad de los gobiernos, hasta el punto de que a finales de los años ochenta sólo los estados más honestos o desamparados confesaban tener más de media población analfabeta, y sólo diez —todos ellos, menos Afganistán, en África— estaban dispuestos a reconocer que menos del 20 por 100 de su población sabía

leer y escribir. La alfabetización efectuó grandes progresos, de forma nada desdeñable en los países revolucionarios bajo regímenes comunistas, cuyos logros en este sentido fueron impresionantes, aun cuando sus afirmaciones de que habían «eliminado» el analfabetismo en un plazo de una brevedad inverosímil pecasen a veces de optimistas. Pero, tanto si la alfabetización de las masas era general como no, la demanda de plazas de enseñanza secundaria y, sobre todo, superior se multiplicó a un ritmo extra ordinario, al igual que la cantidad de gente que había cursado o estaba cursando esos estudios.

Este estallido numérico se dejó sentir sobre todo en la enseñanza universitaria, hasta entonces tan poco corriente que era insignificante desde el punto de vista demográfico, excepto en los Estados Unidos. Antes de la segunda guerra mundial, Alemania, Francia y Gran Bretaña, tres de los países mayores, más desarrollados y cultos del mundo, con un total de 150 millones de habitantes, no tenían más de unos 150.000 estudiantes universitarios entre los tres, es decir, una décima parte del 1 por 100 de su población conjunta. Pero ya a finales de los años ochenta los estudiantes se contaban por millones en Francia, la República Federal de Alemania, Italia, España y la URSS (limitándonos a países europeos), por no hablar de Brasil, la India, México, Filipinas y, por supuesto, los Estados Unidos, que habían sido los pioneros en la educación universitaria de masas. Para aquel entonces, en los países ambiciosos desde el punto de vista de la enseñanza, los estudiantes constituían más del 2,5 por 100 de la población total —hombres, mujeres y niños—, o incluso, en casos excepcionales, más del 3 por 100. No era insólito que el 20 por 100 de la población de edad comprendida entre los 20 y los 24 años estuviera recibiendo alguna forma de enseñanza formal. Hasta en los países más conservadores desde el punto de vista académico —Gran Bretaña y Suiza— la cifra había subido al 1,5 por 100. Además, algunas de las mayores poblaciones estudiantiles se encontraban en países que distaban mucho de estar avanzados: Ecuador (3,2 por 100), Filipinas (2,7 por 100) o Perú (2 por 100).

Todo esto no sólo fue algo nuevo, sino también repentino. «El hecho más llamativo del análisis de los estudiantes universitarios latinoamericanos de mediados de los años sesenta es que fuesen tan pocos» (Liebman, Walker y Glazer, 1972, p. 35), escribieron en esa década unos investigadores norteamericanos, convencidos de que ello reflejaba el modelo de educación superior europeo elitista al sur del río Grande. Y eso a pesar de que el número de estudiantes hubiese ido creciendo a razón de un 8 por 100 anual. En realidad, hasta los años sesenta no resultó innegable que los estudiantes se habían convertido, tanto a nivel político como social, en una fuerza mucho más importante que nunca, pues en 1968 las revueltas del radicalismo estudiantil hablaron más fuerte que las estadísticas, aunque a éstas ya no fuera posible ignorarlas. Entre 1960 y 1980, ciñéndonos a la cultivada Europa, lo típico fue que el número de estudiantes se triplicase o se cuadruplicase, menos en los casos en que se multiplicó por cuatro y cinco, como en la Alemania Federal, Irlanda y Grecia; entre cinco y siete, como en Finlandia, Islandia, Suecia e Italia; y de siete a nueve veces, como en España y Noruega (Burloiu, 1983, pp. 62-63). A primera vista resulta curioso que, en con-

junto, la fiebre universitaria fuera menos acusada en los países socialistas, pese a que éstos se enorgulleciesen de su política de educación de las masas, si bien el caso de la China de Mao es una aberración: el «gran timonel» suprimió la práctica totalidad de la enseñanza superior durante la revolución cultural (1966-1976). A medida que las dificultades del sistema socialista se fueron acrecentando en los años setenta y ochenta, estos países fueron quedando atrás con respecto a Occidente. Hungría y Checoslovaquia tenían un porcentaje de población en la enseñanza superior más reducido que el de la práctica totalidad de los demás estados europeos.

¿Resulta tan extraño, si se mira con atención? Puede que no. El extraordinario crecimiento de la enseñanza superior, que, a principios de los ochenta, produjo por lo menos siete países con más de 100.000 profesores universitarios, se debió a la demanda de los consumidores, a la que los sistemas socialistas no estaban preparados para responder. Era evidente para los planificadores y los gobiernos que la economía moderna exigía muchos más administradores, maestros y peritos técnicos que antes, y que a éstos había que formarlos en alguna parte; y las universidades o instituciones de enseñanza superior similares habían funcionado tradicionalmente como escuelas de formación de cargos públicos y de profesionales especializados. Pero mientras que esto, así como una tendencia a la democratización, justificaba una expansión sustancial de la enseñanza superior, la magnitud de la explosión estudiantil superó con mucho las previsiones racionales de los planificadores.

De hecho, allí donde las familias podían escoger, corrían a meter a sus hijos en la enseñanza superior, porque era la mejor forma, con mucho, de conseguirles unos ingresos más elevados, pero, sobre todo, un nivel social más alto. De los estudiantes latinoamericanos entrevistados por investigadores estadounidenses a mediados de los años sesenta en varios países, entre un 79 y un 95 por 100 estaban convencidos de que el estudio los situaría en una clase social más alta antes de diez años. Sólo entre un 21 y un 38 por 100 creía que así conseguiría un nivel económico muy superior al de su familia (Liebman, Waiker y Glazer, 1972). En realidad, era casi seguro que les proporcionaría unos ingresos superiores a los de los no universitarios y, en países con una enseñanza minoritaria, donde una licenciatura garantizaba un puesto en la maquinaria del estado y, por lo tanto, poder, influencia y extorsión económica, podía ser la clave para la auténtica riqueza. Por supuesto, la mayoría de los estudiantes procedía de familias más acomodadas que el término medio —de otro modo, ¿cómo habrían podido permitirse pagar a jóvenes adultos en edad de trabajar unos años de estudio?—, pero no necesariamente ricas. A menudo sus padres hacían auténticos sacrificios. El milagro educativo coreano, según se dice, se apoyó en los cadáveres de las vacas vendidas por modestos campesinos para conseguir que sus hijos engrosaran las honorables y privilegiadas filas de los estudiosos. (En ocho años —1975- 1983— los estudiantes coreanos pasaron a ser del 0,8 a casi el 3 por 100 de la población.) Nadie que haya tenido la experiencia de ser el primero de su familia en ir a la universidad a tiempo completo tendrá la menor

dificultad en comprender sus motivos. La gran expansión económica mundial hizo posible que un sinnúmero de familias humildes —oficinistas y funcionarios públicos, tenderos y pequeños empresarios, agricultores y, en Occidente, hasta obreros especializados prósperos— pudiera permitirse que sus hijos estudiaran a tiempo completo. El estado del bienestar occidental, empezando por los subsidios de los Estados Unidos a los ex combatientes que quisieran estudiar después de 1945, proporcionaba abundantes ayudas para el estudio, aunque la mayoría de los estudiantes todavía esperaba encontrarse con una vida más bien austera. En países democráticos e igualitarios, se solía aceptar algo semejante al derecho de los estudiantes de enseñanza secundaria a pasar a un nivel superior, hasta el punto de que en Francia la selectividad en las universidades públicas se consideraba inconstitucional en 1991. (Ningún derecho semejante existía en los países socialistas.) A medida que la cantidad de jóvenes en la enseñanza superior iba aumentando, los gobiernos —porque, fuera de los Estados Unidos, Japón y unos cuantos países más, la inmensa mayoría de las universidades eran instituciones públicas— multiplicaron los establecimientos que pudiesen absorberlos, especialmente en los años setenta, en que la cifra mundial de universidades se duplicó con creces.⁴ Y, por supuesto, las ex colonias recién independizadas que proliferaron en los años sesenta insistieron en tener sus propias instituciones de enseñanza superior como símbolo de independencia, del mismo modo que insistían en tener una bandera, una línea aérea o un ejército.

Esta multitud de jóvenes con sus profesores, que se contaban por millones o al menos por cientos de miles en todos los países, salvo en los más pequeños o muy atrasados, cada vez más concentrados en grandes y aislados «campus» o «ciudades Universitarias», eran un factor nuevo tanto en la cultura como en la política. Eran transnacionales, al desplazarse y comunicarse ideas y experiencias más allá de las fronteras nacionales con facilidad y rapidez, y seguramente se sentían más cómodos que los gobiernos con la tecnología de las telecomunicaciones. Tal como revelaron los años sesenta, no sólo eran políticamente radicales y explosivos, sino de una eficacia única a la hora de dar una expresión nacional e incluso internacional al descontento político y social. En países dictatoriales, solían ser el único colectivo ciudadano capaz de emprender acciones políticas colectivas, y es un hecho significativo que, mientras las demás poblaciones estudiantiles de América Latina crecían, en el Chile de la dictadura militar de Pinochet, después de 1973, se hiciese disminuir su número: del 1,5 al 1,1 por 100 de la población. Si hubo algún momento en los años dorados posteriores a 1945 que correspondiese al estallido mundial simultáneo con que habían soñado los revolucionarios desde 1917, fue en 1968, cuando los estudiantes se rebelaron desde los Estados Unidos y México en Occidente, a Polonia, Che-

4. Una vez más, el mundo socialista no tuvo qué hacer frente a tantas presiones.

coslovaquia y Yugoslavia en el bloque socialista, estimulados en gran medida por la extraordinaria erupción de mayo de 1968 en París, epicentro de un levantamiento estudiantil de ámbito continental. Distó mucho de ser una revolución, pero fue mucho más que el «psicodrama» o el «teatro callejero» desdeñado por observadores poco afectos como Raymond Aron. Al fin y al cabo, 1968 marcó el fin de la época del general De Gaulle en Francia, de la época de los presidentes demócratas en los Estados Unidos, de las esperanzas de los comunistas liberales en el comunismo centroeuropeo y (mediante los silenciosos efectos posteriores de la matanza estudiantil de Tlatelolco) el principio de una nueva época de la política mexicana.

El motivo por el que 1968 (y su prolongación en 1969 y 1970) no fue la revolución, y nunca pareció que pudiera serlo, fue que los estudiantes, por numerosos y movilizables que fueran, no podían hacerla solos. Su eficacia política descansaba sobre su capacidad de actuación como señales y detonadores de grupos mucho mayores pero más difíciles de inflamar. Desde los años sesenta los estudiantes han conseguido a veces actuar así: precipitaron una enorme ola de huelgas de obreros en Francia y en Italia en 1968, pero, después de veinte años de mejoras sin paralelo para los asalariados en economías de pleno empleo, la revolución era lo último en que pensaban las masas proletarias. No fue hasta los años ochenta, y eso en países no democráticos tan diferentes como China, Corea del Sur y Checoslovaquia, cuando las rebeliones estudiantiles parecieron actualizar su potencial para detonar revoluciones, o por lo menos para forzar a los gobiernos a tratarlos como un serio peligro público, masacrándolos a gran escala, como en la plaza de Tiananmen, en Pekín. Tras el fracaso de los grandes sueños de 1968, algunos estudiantes radicales intentaron realmente hacer la revolución por su cuenta formando bandas armadas terroristas, pero, aunque estos movimientos recibieron mucha publicidad (con lo que alcanzaron por lo menos uno de sus principales objetivos), rara vez tuvieron una incidencia política seria. Donde amenazaron con tenerla, fueron suprimidos rápidamente en cuanto las autoridades se decidieron a actuar: en los años setenta, mediante la brutalidad extrema y la tortura en las «guerras sucias» de América del Sur, o mediante sobornos y negociaciones por debajo de la mesa en Italia. Los únicos supervivientes significativos de estas iniciativas en la década final del siglo eran los terroristas vascos de ETA y la guerrilla campesina, teóricamente comunista, de Sendero Luminoso en Perú, un regalo indeseado del personal y los estudiantes de la Universidad de Ayacucho a sus compatriotas.

No obstante, todo esto nos deja con una pregunta un tanto desconcertante: ¿por qué fue este movimiento del nuevo grupo social de los estudiantes el único de entre los nuevos o viejos agentes sociales que optó por la izquierda radical?; porque (dejando a un lado las revueltas contra regímenes comunistas) incluso los movimientos estudiantiles nacionalistas acostumbraron a poner el emblema rojo de Marx, Lenin o Mao en sus banderas, hasta los años ochenta.

Esto nos lleva inevitablemente más allá de la estratificación social, ya que el nuevo colectivo estudiantil era también, por definición, un grupo de edad joven,

es decir, en una fase temporal estable dentro de su paso por la vida, e incluía también una componente femenina muy grande y en rápido crecimiento, suspendida entre la mutabilidad de su edad y la inmutabilidad de su sexo. Más adelante abordaremos el surgimiento de una cultura juvenil específica, que vinculaba a los estudiantes con el resto de su generación, y de la nueva conciencia femenina, que también iba más allá de las universidades. Los grupos de jóvenes, aún no asentados en la edad adulta, son el foco tradicional del entusiasmo, el alboroto y el desorden, como sabían hasta los rectores de las universidades medievales, y las pasiones revolucionarias son más habituales a los dieciocho años que a los treinta y cinco, como les han dicho generaciones de padres europeos burgueses a generaciones de hijos y (luego) de hijas incrédulos. En realidad, esta creencia estaba tan arraigada en la cultura occidental, que la clase dirigente de varios países —en especial la mayoría de los latinos de ambas orillas del Atlántico— daba por sentada la militancia estudiantil, incluso hasta la lucha armada de guerrillas, de las jóvenes generaciones, lo cual, en todo caso, era prueba de una personalidad más enérgica que apática. Los estudiantes de San Marcos en Lima (Perú), se decía en broma, «hacían el servicio revolucionario» en alguna secta ultramaoísta antes de sentar la cabeza como profesionales serios y apolíticos de clase media, mientras el resto de ese desgraciado país continuaba con su vida normal (Lynch, 1990). Los estudiantes mexicanos aprendieron pronto a) que el estado y el aparato del partido reclutaban sus cuadros fundamentalmente en las universidades, y b) que cuanto más revolucionarios fuesen como estudiantes, mejores serían los empleos que les ofrecerían al licenciarse. Incluso en la respetable Francia, el ex maoísta de principios de los setenta que hacía más tarde una brillante carrera como funcionario estatal se convirtió en una figura familiar.

No obstante, esto no explica por qué colectivos de jóvenes que estaban a las puertas de un futuro mucho mejor que el de sus padres o, por lo menos, que el de muchos no estudiantes, se sentían atraídos —con raras excepciones— por el radicalismo político.⁵ En realidad, un alto porcentaje de los estudiantes no era así, sino que prefería concentrarse en obtener el título que le garantizaría el futuro, pero éstos resultaban menos visibles que la minoría —aunque, de todos modos, numéricamente importante— de los políticamente activos, sobre todo al dominar estos últimos los aspectos visibles de la vida universitaria con manifestaciones públicas que iban desde paredes llenas de pintadas y carteles hasta asambleas, manifestaciones y piquetes. De todos modos, incluso este grado de radicalismo era algo nuevo en los países desarrollados, aunque no en los

5. Entre esas raras excepciones destaca Rusia, donde, a diferencia de los demás países comunistas de la Europa del Este y de China, los estudiantes nunca fueron un grupo destacado ni influyente en los años de hundimiento del comunismo. El movimiento democrático ruso ha sido descrito como «una revolución de cuarentones», observada por una juventud despolitizada y desmoralizada (Riordan, 1991).

atrasados y dependientes. Antes de la segunda guerra mundial, la gran mayoría de los estudiantes de la Europa central o del oeste y de América del Norte eran apolíticos o de derechas.

El simple estallido numérico de las cifras de estudiantes indica una posible respuesta. El número de estudiantes franceses al término de la segunda guerra mundial era de menos de 100.000. Ya en 1960 estaba por encima de los 200.000, y en el curso de los diez años siguientes se triplicó hasta llegar a los 651.000 (Flora, 1983, p. 582; Deux Ans, 1990, p. 4). (En estos diez años el número de estudiantes de letras se multiplicó casi por tres y medio, y el número de estudiantes de ciencias sociales, por cuatro.) La consecuencia más inmediata y directa fue una inevitable tensión entre estas masas de estudiantes mayoritariamente de primera generación que de repente invadían las universidades y unas instituciones que no estaban ni física, ni organizativa ni intelectualmente preparadas para esta afluencia. Además, a medida que una proporción cada vez mayor de este grupo de edad fue teniendo la oportunidad de estudiar —en Francia era el 4 por 100 en 1950 y el 15,5 por 100 en 1970—, ir a la universidad dejó de ser un privilegio excepcional que constituía su propia recompensa, y las limitaciones que imponía a los jóvenes (y generalmente insolventes) adultos crearon un mayor resentimiento. El resentimiento contra una clase de autoridades, las universitarias, se hizo fácilmente extensivo a todas las autoridades, y eso hizo (en Occidente) que los estudiantes se inclinaran hacia la izquierda. No es sorprendente que los años sesenta fueran la década de disturbios estudiantiles por excelencia. Había motivos concretos que los intensificaron en este o en aquel país —la hostilidad a la guerra de Vietnam (o sea, al servicio militar) en los Estados Unidos, el resentimiento racial en Perú (Lynch, 1990, pp. 32-37)—, pero el fenómeno estuvo demasiado generalizado como para necesitar explicaciones concretas ad hoc.

Y sin embargo, en un sentido general y menos definible, este nuevo colectivo estudiantil se encontraba, por así decirlo, en una situación incómoda con respecto al resto de la sociedad. A diferencia de otras clases o colectivos sociales más antiguos, no tenía un lugar concreto en el interior de la sociedad, ni unas estructuras de relación definidas con la misma; y es que ¿cómo podían compararse las nuevas legiones de estudiantes con los colectivos, minúsculos a su lado (cuarenta mil en la culta Alemania de 1939), de antes de la guerra, que no eran, más que una etapa juvenil de la vida de la clase media? En muchos sentidos la existencia misma de estas nuevas masas planteaba interrogantes acerca de la sociedad que las había engendrado, y de la interrogación a la crítica sólo hay un paso. ¿Cómo encajaban en ella? ¿De qué clase de sociedad se trataba? La misma juventud del colectivo estudiantil, la misma amplitud del abismo generacional existente entre estos hijos del mundo de la posguerra y unos padres que recordaban y comparaban dio mayor urgencia a sus preguntas y un tono más crítico a su actitud. Y es que el descontento de los jóvenes no era menguado por la conciencia de estar viviendo unos tiempos que habían mejorado asombrosamente, mucho mejores de lo que sus padres jamás creyeron que

llegarían a ver. Los nuevos tiempos eran los únicos que los jóvenes universitarios conocían. Al contrario, creían que las cosas podían ser distintas y mejores, aunque no supiesen exactamente cómo. Sus mayores, acostumbrados a épocas de privaciones y de paro, o que por lo menos las recordaban, no esperaban movilizaciones de masas radicales en una época en que los incentivos económicos para ello eran, en los países desarrollados, menores que nunca. La explosión de descontento estudiantil se produjo en el momento culminante de la gran expansión mundial, porque estaba dirigido, aunque fuese vaga y ciegamente, contra lo que los estudiantes veían como característico de esa sociedad, no contra el hecho de que la sociedad anterior no hubiera mejorado lo bastante las cosas. Paradójicamente, el hecho de que el empuje del nuevo radicalismo procediese de grupos no afectados por el descontento económico estimuló incluso a los grupos acostumbrados a movilizarse por motivos económicos a descubrir que, al fin y al cabo, podían pedir a la sociedad mucho más de lo que habían imaginado. El efecto más inmediato de la rebelión estudiantil europea fue una oleada de huelgas de obreros en demanda de salarios más altos y de mejores condiciones laborales.

III

A diferencia de las poblaciones rural y universitaria, la clase trabajadora industrial no experimentó cataclismo demográfico alguno hasta que en los años ochenta entró en ostensible decadencia, lo cual resulta sorprendente, considerando lo mucho que se habló, incluso a partir de los años cincuenta, de la «sociedad postindustrial», y lo realmente revolucionarias que fueron las transformaciones técnicas de la producción, la mayoría de las cuales ahorra o suprime mano de obra, y considerando lo evidente de la crisis de los partidos y movimientos políticos de base obrera después de 1970. Pero la idea generalizada de que la vieja clase obrera industrial agonizaba era un error desde el punto de vista estadístico, por lo menos a escala planetaria.

Con la única excepción importante de los Estados Unidos, donde el porcentaje de la población empleada en la industria empezó a disminuir a partir de 1965, y de forma muy acusada desde 1970, la clase obrera industrial se mantuvo bastante estable a lo largo de los años dorados, incluso en los antiguos países industrializados,⁶ en torno a un tercio de la población activa. De hecho, en ocho de los veintiún países de la OCDE —el club de los más desarrollados— siguió en aumento entre 1960 y 1980. Aumentó, naturalmente, en las zonas de industrialización reciente de la Europa no comunista, y luego se mantuvo estable hasta 1980, mientras que en Japón experimentó un fuerte crecimiento, y luego se mantuvo bastante estable en los años setenta y ochenta. En los países comunistas que experimentaron una rápida industrialización, sobre todo en

6. Bélgica. Alemania (Federal). Gran Bretaña. Francia. Suecia. Suiza

la Europa del Este, la cifra de proletarios se multiplicó más deprisa que nunca, al igual que en las zonas del tercer mundo que emprendieron su propia industrialización: Brasil, México, India, Corea y otros. En resumen, al final de los años dorados había ciertamente muchísimos más obreros en el mundo, en cifras absolutas, y muy probablemente una proporción de trabajadores industriales dentro de la población mundial más alta que nunca. Con muy pocas excepciones, como Gran Bretaña, Bélgica y los Estados Unidos, en 1970 los obreros seguramente constituían una proporción del total de la población activa ocupada mayor que en la década de 1890 en todos los países en donde, a finales del siglo XIX, surgieron grandes partidos socialistas basados en la concienciación del proletariado. Sólo en los años ochenta y noventa del presente siglo se advierten indicios de una importante contracción de la clase obrera.

El espejismo del hundimiento de la clase obrera se debió a los cambios internos de la misma y del proceso de producción, más que a una sangría demográfica. Las viejas industrias del siglo XIX y principios del XX entraron en decadencia, y su notoriedad anterior, cuando simbolizaban «la industria» en su conjunto, hizo que su decadencia fuese más evidente. Los mineros del carbón, que antaño se contaban por cientos de miles, y en Gran Bretaña incluso por millones, acabaron siendo más escasos que los licenciados universitarios. La industria siderúrgica estadounidense empleaba ahora a menos gente que las hamburgueserías McDonald's. Cuando no desaparecían, las industrias tradicionales se iban de los viejos países industrializados a otros nuevos. La industria textil, de la confección y del calzado emigró en masa. La cantidad de empleados en la industria textil y de la confección en la República Federal de Alemania se redujo a menos de la mitad entre 1960 y 1984, pero a principios de los ochenta por cada cien trabajadores alemanes, la industria de la confección alemana empleaba a treinta y cuatro trabajadores en el extranjero (en 1966 eran menos de tres). La siderurgia y los astilleros desaparecieron prácticamente de los viejos países industrializados, pero emergieron en Brasil y Corea, en España, Polonia y Rumania. Las viejas zonas industriales se convirtieron en «cinturones de herrumbre» —rustbelts, una expresión inventada en los Estados Unidos en los años setenta—, e incluso países enteros identificados con una etapa anterior de la industria, como Gran Bretaña, se desindustrializaron en gran parte, para convertirse en museos vivientes, o muertos, de un pasado extinto, que los empresarios explotaron, con cierto éxito, como atracción turística. Mientras desaparecían las últimas minas de carbón del sur de Gales, donde más de 130.000 personas se habían ganado la vida como mineros a principios de la segunda guerra mundial, los ancianos supervivientes bajaban a las minas abandonadas para mostrar a grupos de turistas lo que antes habían hecho en la eterna oscuridad de las profundidades.

Y aunque nuevas industrias sustituyeran a las antiguas, no eran las mismas industrias, a menudo no estaban en los mismos lugares, y lo más probable era que estuviesen organizadas de modo diferente. La jerga de los años ochenta,

que hablaba de «posfordismo» lo sugiere.⁷ Las grandes fábricas de producción en masa construidas en torno a la cadena de montaje; las ciudades o regiones dominadas por una sola industria, como Detroit o Turín por la automovilística; la clase obrera local unida por la segregación residencial y por el lugar de tra bajo en una unidad multicéfala: todas estas parecían ser las características de la era industrial clásica. Era una imagen poco realista, pero representaba algo más que una verdad simbólica. En los lugares donde las viejas estructuras industriales florecieron a finales del siglo xx, como en los países de industrialización reciente del tercer mundo o las economías socialistas industriales, detenidas (a propósito) en el tiempo del fordismo, las semejanzas con el mundo industrial de Occidente en el período de entreguerras, o hasta con el anterior a 1914, eran evidentes, incluso en el surgimiento de poderosas organizaciones sindicales en los grandes centros industriales basados en la industria de la automoción (como en San Paulo) o en los astilleros (como en Gdansk), tal como los sindicatos de los United Auto Workers y de los Steel Workers habían surgido de las grandes huelgas de 1937 en lo que ahora es el cinturón de herrumbre del Medio Oeste norteamericano. En cambio, mientras que las grandes empresas de producción en masa y las grandes fábricas sobrevivieron en los años noventa, aunque automatizadas y modificadas, las nuevas industrias *eran* muy diferentes. Las clásicas regiones industriales «posfordianas» —por ejemplo, el Véneto, Emilia-Romaña y Toscana en el norte y el centro de Italia— no tenían grandes ciudades industriales, empresas dominantes, enormes fábricas. Eran mosaicos o redes de empresas que iban desde industrias caseras hasta modestas fábricas (de alta tecnología, eso sí), dispersas por el campo y la ciudad. ¿Qué le parecería a la ciudad de Bolonia, le preguntó una de las mayores compañías de Europa al alcalde, si instalaba una de sus principales fábricas en ella?

El alcalde⁸ rechazó educadamente la oferta. Su ciudad y su región, prósperas, sofisticadas y, casualmente, comunistas, sabían cómo manejar la situación socioeconómica de la nueva economía agroindustrial; que Turín y Milán se arreglaran con los problemas de las ciudades industriales de su tipo.

Desde luego, al final —y de forma harto visible en los años ochenta— la clase obrera acabó siendo víctima de las nuevas tecnologías, especialmente los hombres y mujeres no cualificados, o sólo a medias, de las cadenas de montaje, fácilmente sustituibles por máquinas automáticas. O mejor dicho, con el paso de las décadas de la gran expansión económica mundial de los años cincuenta y sesenta a una etapa de problemas económicos mundiales en los años setenta y los ochenta, la industria dejó de expandirse al ritmo de antes, que había hecho crecer la población laboral al mismo tiempo que la tecnología permitía ahorrar trabajo (véase el capítulo XIV). Las crisis económicas de principios de los años ochenta volvieron a generar paro masivo por primera vez en cuarenta años, por lo menos en Europa.

7. Esta expresión surgida de los intentos de repensar el análisis izquierdista de la sociedad industrial, fue popularizada por Alain Lipietz, que sacó el término «fordismo» de Gramsci.

8. Me lo dijo él en persona.

En algunos países mal aconsejados, la crisis desencadenó una verdadera hecatombe industrial. Gran Bretaña perdió el 25 por 100 de su industria manufacturera en 1980-1984. Entre 1973 y finales de los ochenta, la cifra total de empleados en la industria de los seis países industrializados veteranos de Europa cayó en siete millones, aproximadamente la cuarta parte, cerca de la mitad de la cual se perdió entre 1979 y 1983. A fines de los años ochenta, con el desgaste sufrido por la clase obrera de los antiguos países industrializados y el auge de los nuevos, la población laboral empleada en la industria manufacturera se estabilizó en torno a la cuarta parte de la población activa civil del conjunto de las áreas desarrolladas, menos en los Estados Unidos, en donde a esas alturas se encontraba muy por debajo del 20 por 100 (Bairoch, 1988). Quedaba muy lejos el viejo sueño marxista de unas poblaciones cada vez más proletarizadas por el desarrollo de la industria, hasta que la mayoría de la población fuesen obreros (manuales). Salvo en casos excepcionales, entre los cuales el más notable era el de Gran Bretaña, la clase obrera industrial siempre había sido una minoría de la población activa. No obstante, la crisis aparente de la clase obrera y de sus movimientos, sobre todo en el viejo mundo industrial, fue evidente mucho antes de que se produjesen indicios serios —a nivel mundial— de decadencia.

No fue una crisis de clase, sino de conciencia. A finales del siglo XIX (véase el capítulo 5 de *La era del imperio*), las variopintas y nada homogéneas poblaciones que se ganaban la vida vendiendo su trabajo manual a cambio de un salario en los países desarrollados aprendieron a verse como una clase obrera única, y a considerar este hecho como el más importante, con mucho, de su situación como seres humanos dentro de la sociedad. O por lo menos llegó a esta conclusión un número suficiente como para convertir a los partidos y movimientos que apelaban a ellos esencialmente en su calidad de obreros (como indicaban sus nombres: Labour Party, Parti Ouvrier, etc.) en grandes fuerzas políticas al cabo de unos pocos años. Por supuesto, los unía no sólo el hecho de ser asalariados y de ensuciarse las manos trabajando, sino también el hecho de pertenecer, en una inmensa mayoría, a las clases pobres y económicamente inseguras, pues, aunque los pilares fundamentales de los movimientos obreros no fueran la miseria ni la indigencia, lo que esperaban y conseguían de la vida era poco, y estaba muy por debajo de las expectativas de la clase media. De hecho, la economía de bienes de consumo no percederos para las masas les había dejado de lado en todas partes hasta 1914, y en todas partes salvo en Norteamérica y en Australia en el período de entreguerras. Un organizador comunista británico enviado a las fábricas de armamento de Coventry durante la guerra regresó boquiabierto: « Os dais cuenta —nos contó a sus amigos de Londres, a mí incluido— de que allí los camaradas tienen coche? ».

También los unía la tremenda segregación social, su estilo de vida propio e incluso su ropa, así como la falta de oportunidades en la vida que los diferenciaba de los empleados administrativos y comerciales, que gozaban de mayor movilidad social, aunque su situación económica fuese igual de precaria. Los

hijos de los obreros no esperaban ir, y rara vez iban, a la universidad. La mayoría ni siquiera esperaba ir a la escuela secundaria una vez llegados a la edad límite de escolarización obligatoria (normalmente, catorce años). En la Holanda de antes de la guerra, sólo el 4 por 100 de los muchachos de entre diez y diecinueve años iba a escuelas secundarias después de alcanzar esa edad, y en la Suecia y la Dinamarca democráticas la proporción era aún más reducida. Los obreros vivían de un modo diferente a los demás, con expectativas vitales diferentes, y en lugares distintos. Como dijo uno de sus primeros hijos educados en la universidad (en Gran Bretaña) en los años cincuenta, cuando esta segregación todavía era evidente: «esa gente tiene su propio tipo de vivienda ... sus viviendas suelen ser de alquiler, no de propiedad» (Hoggart, 1958, p. 8).⁹

Los unía, por último, el elemento fundamental de sus vidas: la colectividad, el predominio del «nosotros» sobre el «yo». Lo que proporcionaba a los movimientos y partidos obreros su fuerza era la convicción justificada de los trabajadores de que la gente como ellos no podía mejorar su situación mediante la actuación individual, sino sólo mediante la actuación colectiva, preferiblemente a través de organizaciones, en programas de asistencia mutua, huelgas o votaciones, y a la vez, que el número y la peculiar situación de los trabajadores manuales asalariados ponía a su alcance la actuación colectiva. Allí donde los trabajadores veían vías de escape individual fuera de su clase, como en los Estados Unidos, su conciencia de clase, aunque no estuviera totalmente ausente, era un rasgo menos definitorio de su identidad. Pero el «nosotros» dominaba al «yo» no sólo por razones instrumentales, sino porque —con la importante y a menudo trágica excepción del ama de casa de clase trabajadora, prisionera tras las cuatro paredes de su casa— la vida de la clase trabajadora tenía que ser en gran parte pública, por culpa de lo inadecuado de los espacios privados. E incluso las amas de casa participaban en la vida pública del mercado, la calle y los parques vecinos. Los niños tenían que jugar en la calle o en el parque. Los jóvenes tenían que bailar y cortejarse en público. Los hombres hacían vida social en «locales públicos». Hasta la introducción de la radio, que transformó la vida de las mujeres de clase obrera dedicadas a sus labores en el período de entreguerras —y eso, sólo en unos cuantos países privilegiados—, todas las formas de entretenimiento, salvo las fiestas particulares, tenían que ser públicas, y en los países más pobres, incluso la televisión fue, al principio, algo que se veía en un bar. Desde los partidos de fútbol a los mítines políticos o las excursiones en días festivos, la vida era, en sus aspectos más placenteros, una experiencia colectiva.

En muchísimos aspectos esta cohesión de la conciencia de la clase obrera culminó, en los antiguos países desarrollados, al término de la segunda guerra

9. Por supuesto, también el predominio de la industria, con su abrupta división entre trabajadores y gestores, tiende a provocar que ambas clases vivan separadas. de modo que algunos barrios de las ciudades se convierten en reservas o guetos» (Allen. 1968. pp. 32-33).

mundial. Durante las décadas doradas casi todos sus elementos quedaron tocados. La combinación del período de máxima expansión del siglo, del pleno empleo y de una sociedad de consumo auténticamente de masas transformó por completo la vida de la gente de clase obrera de los países desarrollados, y siguió transformándola. Desde el punto de vista de sus padres y, si eran lo bastante mayores para recordar, desde el suyo propio, ya no eran pobres. Una existencia mucho más próspera de lo que jamás hubiera esperado llevar alguien que no fuese norteamericano o australiano pasó a «privatizarse» gracias al abaratamiento de la tecnología y a la lógica del mercado: la televisión hizo innecesario ir al campo de fútbol, del mismo modo que la televisión y el vídeo han hecho innecesario ir al cine, o el teléfono ir a cotillear con las amigas en la plaza o en el mercado. Los sindicalistas o los miembros del partido que en otro tiempo se presentaban a las reuniones locales o a los actos políticos públicos, entre otras cosas porque también eran una forma de diversión y de entretenimiento, ahora podían pensar en formas más atractivas de pasar el tiempo, a menos que fuesen anormalmente militantes. (En cambio, el contacto cara a cara dejó de ser una forma eficaz de campaña electoral, aunque se mantuvo por tradición y para animar a los cada vez más atípicos activistas de los partidos.) La prosperidad y la privatización de la existencia separaron lo que la pobreza y el colectivismo de los espacios públicos habían unido.

No es que los obreros dejaran de ser reconocibles como tales, aunque extrañamente, como veremos, la nueva cultura juvenil independiente (véan se pp. 326 y ss.), a partir de los años cincuenta, adoptó la moda, tanto en el vestir como en la música, de los jóvenes de clase obrera. Fue más bien que ahora la mayoría tenía a su alcance una cierta opulencia, y la distancia entre el dueño de un Volkswagen Escarabajo y el dueño de un Mercedes era mucho menor que la existente entre el dueño de un coche y alguien que no lo tiene, sobre todo si los coches más caros eran (teóricamente) asequibles en plazos mensuales. Los trabajadores, sobre todo en los últimos años de su juventud, antes de que los gastos derivados del matrimonio y del hogar dominaran su presupuesto, podían comprar artículos de lujo, y la industrialización de los negocios de alta costura y de cosmética a partir de los años sesenta respondía a esta realidad. Entre los límites superior e inferior del mercado de artículos de alta tecnología de lujo que surgió entonces —por ejemplo, entre la cámara Hasselblad más cara y la Olympus o la Nikon más baratas, que dan buenos resultados y un cierto nivel— sólo había una diferencia de grado. En cualquier caso, y empezando por la televisión, formas de entretenimiento de las que hasta entonces sólo habían podido disfrutar los millonarios en calidad de servicios personales se introdujeron en las salas de estar más humildes. En resumen, el pleno empleo y una sociedad de consumo dirigida a un mercado auténticamente de masas colocó a la mayoría de la clase obrera de los antiguos países desarrollados, por lo menos durante una parte de sus vidas, muy por encima del nivel en el que sus padres o ellos mismos habían vivido, en el que el dinero se gastaba sobre todo para cubrir las necesidades básicas.

Además, varios acontecimientos significativos dilataron las grietas surgidas entre los distintos sectores de la clase obrera, aunque eso no se hizo evidente hasta el fin del pleno empleo, durante la crisis económica de los setenta y los ochenta, y hasta que se hicieron sentir las presiones del neoliberalismo sobre las políticas de bienestar y los sistemas «corporativistas» de relaciones industriales que habían cobijado sustancialmente a los elementos más débiles de la clase obrera. Los situados en los niveles superiores de la clase obrera —la mano de obra cualificada y empleada en tareas de supervisión— se ajustaron más fácilmente a la era moderna de producción de alta tecnología,¹⁰ y su posición era tal, que en realidad podían beneficiarse del mercado libre, aun cuando sus hermanos menos favorecidos perdiesen terreno. Así, en la Gran Bretaña de la señora Thatcher, ciertamente un caso extremo, a medida que se desmantelaba la protección del gobierno y de los sindicatos, el 20 por 100 peor situado de los trabajadores pasó a estar peor, en comparación con el resto de los trabajadores, de lo que había estado un siglo antes. Y mientras el 10 por 100 de los trabajadores mejor situados, con unos ingresos brutos del triple que los del 10 por 100 de trabajadores en peor situación, se felicitaba por su ascenso, resultaba cada vez más probable que considerase que, con sus impuestos, estaba subsidiando a lo que, en los años ochenta, pasó a designarse con la expresión «los subclase», que vivían del sistema de bienestar público del que ellos confiaban poder pasar, salvo en caso de emergencia. La vieja división victoriana entre los «respetables» y los «indeseables» resurgió, tal vez en una nueva forma más agria, porque en los días gloriosos de la expansión económica global, cuando el pleno empleo parecía satisfacer las necesidades materiales de la mayoría de los trabajadores, las prestaciones de la seguridad social se habían incrementado hasta niveles generosos que, en los nuevos días de demanda masiva de subsidios, parecía como si le permitiesen a una legión de «indeseables» vivir mucho mejor de los «subsidios» que los pobres «residuales» victorianos, y mucho mejor, en opinión de los hacendados contribuyentes, de lo que tenían derecho.

Así pues, los trabajadores cualificados y respetables se convirtieron, acaso por primera vez, en partidarios potenciales de la derecha política,¹¹ y más aún debido a que las organizaciones socialistas y obreras tradicionales siguieron naturalmente comprometidas con el propósito de redistribuir la riqueza y de proporcionar bienestar social, especialmente a medida que la cantidad de los necesitados de protección pública fue en aumento. El éxito de los gobiernos de

10. Así, por ejemplo, en los Estados Unidos, los «artesanos y capataces» bajaron del 16 por 100 de la población activa al 13 por 100 entre 1950 y 1990, mientras que los «peones» pasaron del 31 al 18 por 100 en el mismo período.

11 «El socialismo de la redistribución, del estado del bienestar ... recibió un duro golpe con la crisis económica de los setenta. Sectores importantes de la clase media, así como los mejor remunerados de la clase trabajadora, rompieron sus vínculos con las alternativas del socialismo democrático y cedieron su voto para la formación de nuevas mayorías conservadoras de gobierno» (*Programa 2000*. 1990).

Thatcher en Gran Bretaña se basó fundamentalmente en el abandono del Partido Laborista por parte de los trabajadores cualificados. El fin de la segregación, o la modificación de la misma, promovió esta desintegración del bloque obrero. Así, los trabajadores cualificados en plena ascensión social se marcharon del centro de las ciudades, sobre todo ahora que las industrias se mudaban a la periferia y al campo, dejando que los viejos y compactos barrios urbanos de clase trabajadora, o «cinturones rojos», se convirtiesen en guetos, o en barrios de ricos, mientras que las nuevas ciudades-satélite o industrias verdes no generaban concentraciones de una sola clase social de la misma magnitud. En los núcleos urbanos, las viviendas públicas, edificadas en otro tiempo para la mayoría de la clase obrera, y con una cierta y natural parcialidad para quienes podían pagar regularmente un alquiler, se convirtieron ahora en centros de marginados, de personas con problemas sociales y dependientes de los subsidios públicos.

Al mismo tiempo, las migraciones en masa provocaron la aparición de un fenómeno hasta entonces limitado, por lo menos desde la caída del imperio austrohúngaro, sólo a los Estados Unidos y, en menor medida, a Francia: la diversificación étnica y racial de la clase obrera, con los consiguientes conflictos en su seno. El problema no radicaba tanto en la diversidad étnica, aunque la inmigración de gente de color, o que (como los norteafricanos en Francia) era probable que fuesen clasificados como tal, hizo aflorar un racismo siempre latente, incluso en países que habían sido considerados inmunes a él, como Italia y Suecia. El debilitamiento de los movimientos socialistas obreros tradicionales facilitó esto último, pues esos movimientos siempre se habían opuesto vehementemente a esta clase de discriminación, amortiguando así las manifestaciones más antisociales del sentimiento racista entre su electorado. Sin embargo, y dejando a un lado el racismo, tradicionalmente, incluso en el siglo XIX, las migraciones de mano de obra rara vez habían llevado a grupos étnicos distintos a esta competencia directa, capaz de dividir a la clase obrera, ya que cada grupo de inmigrantes solía encontrar un hueco dentro de la economía, que acababa monopolizando. La inmigración judía de la mayoría de los países occidentales se dedicaba sobre todo a la industria de la confección, pero no, por ejemplo, a la de la automoción. Por citar un caso aún más especializado, el personal de los restaurantes indios, tanto de Londres como de Nueva York, y, sin duda, de todos los lugares donde esta vertiente de la cultura asiática se ha expandido fuera del subcontinente indio, todavía en los años noventa se nutría primordialmente de emigrantes de una provincia concreta de Bangladesh (Sylhet). En otros casos, los grupos de inmigrantes se concentraban en distritos, plantas, fábricas o niveles concretos dentro de la misma industria, dejando el resto a los demás. En esta clase de «mercado laboral segmentado» (por utilizar un tecnicismo), la solidaridad entre los distintos grupos étnicos de trabajadores era más fácil que arraigase y se mantuviera, ya que los grupos no competían, y las diferencias en su situación no se atribuían nunca —o raramente— al egoísmo

de otros grupos de trabajadores.¹²

Por varias razones, entre ellas el hecho de que la inmigración en la Europa occidental de la posguerra fue una reacción, auspiciada por el estado, ante la escasez de mano de obra, los nuevos inmigrantes ingresaron en el mismo mercado laboral que los nativos, y con los mismos derechos, excepto en países donde se les marginó oficialmente al considerarlos trabajadores «invitados» temporales y, por lo tanto, inferiores. En ambos casos se produjeron tensiones. Los hombres y mujeres cuyos derechos eran formalmente inferiores difícilmente consideraban que sus intereses fueran los mismos que los de la gente que disfrutaba de una categoría superior. En cambio, los trabajadores franceses y británicos, aunque no les importase trabajar hombro con hombro y en las mismas condiciones que marroquíes, antillanos, portugueses o turcos, no estaban dispuestos a verlos promovidos por encima de ellos, especialmente a los considerados colectivamente inferiores a los nativos. Además, y por motivos parecidos, hubo tensiones entre los distintos grupos de inmigrantes, aun cuando todos ellos se sintieran resentidos por el trato que dispensaban los nativos a los extranjeros.

En resumen, mientras que, en la época de formación de los movimientos y partidos obreros clásicos, todos los sectores obreros (a no ser que los sepa rasen barreras nacionales o religiosas excepcionalmente insuperables) podían asumir que las mismas políticas, estrategias y reformas institucionales los beneficiarían a todos y a cada uno, más adelante la situación dejó de ser así. Al mismo tiempo, los cambios en la producción, el surgimiento de la «sociedad de los dos tercios» (véanse pp. 341-342) la cambiante y cada vez más difusa frontera entre lo que era y no era trabajo «manual» difuminaron y disolvieron los contornos, hasta entonces nítidos, del «proletariado».

IV

Un cambio importante que afectó a la clase obrera, igual que a la mayoría de los sectores de las sociedades desarrolladas, fue el papel de una importancia creciente que pasaron a desempeñar las mujeres, y, sobre todo —un fenómeno nuevo y revolucionario—, las mujeres casadas. El cambio fue realmente drástico. En 1940 las mujeres casadas que vivían con sus maridos y trabajaban a cambio de un salario constituían menos del 14 por 100 de la población femenina de los Estados Unidos. En 1980 constituían algo más de la mitad, después de que el porcentaje se hubiera duplicado entre 1950 y 1970. La entrada de la mujer en el mercado laboral no era ninguna novedad: a partir de finales del siglo XIX, el trabajo de oficina, en las tiendas y en determinados tipos de servicio, como la

12. Irlanda del Norte, en donde los católicos fueron expulsados sistemáticamente de los puestos de trabajo cualificados en la industria, que pasaron a convertirse cada vez más en un monopolio protestante. constituye una excepción.

atención de centralitas telefónicas o el cuidado de personas, experimentaron una fuerte feminización, y estas ocupaciones terciarias se expandieron y crecieron a expensas (en cifras relativas y absolutas) tanto de las primarias como de las secundarias, es decir, de la agricultura y la industria. En realidad, este auge del sector terciario ha sido una de las tendencias más notables del siglo XX. No es tan fácil generalizar a propósito de la situación de la mujer en la industria manufacturera. En los viejos países industrializados, las industrias con fuerte participación de mano de obra en las que típicamente se habían concentrado las mujeres, como la industria textil y de la confección, se encontraban en decadencia, pero también lo estaban, en los países y regiones del cinturón de herrumbre, las industrias pesadas y mecánicas de personal abrumadoramente masculino, por no decir machista: la minería, la siderometalurgia, las construcciones navales, la industria de la automoción. Por otra parte, en los países de desarrollo reciente y en los enclaves industriales del tercer mundo, florecían las industrias con fuerte participación de mano de obra, que buscaban ansiosamente mano de obra femenina (tradicionalmente peor pagada y menos rebelde que la masculina). Así pues, la proporción de mujeres en la población activa aumentó, aunque el caso de las islas Mauricio, donde se disparó de aproximadamente un 20 por 100 a principios de los años setenta hasta más del 60 por 100 a mediados de los ochenta, es más bien extremo. Tanto su crecimiento (aunque menor que en el sector servicios) como su mantenimiento en los países industrializados desarrollados dependió de las circunstancias nacionales. En la práctica, la distinción entre las mujeres del sector secundario y las del sector terciario no era significativa, ya que la inmensa mayoría desempeñaba, en ambos casos, funciones subalternas, y en varias de las profesiones fuertemente feminizadas del sector servicios, sobre todo las relacionadas con servicios públicos y sociales, había una fuerte presencia sindical.

Las mujeres hicieron su entrada también, en número impresionante y cada vez mayor, en la enseñanza superior, que se había convertido en la puerta de entrada más visible a las profesiones de responsabilidad. Inmediatamente después de la segunda guerra mundial, constituían entre el 15 y el 30 por 100 de todos los estudiantes de la mayoría de los países desarrollados, salvo Finlandia, una avanzada en la lucha por la emancipación femenina, donde ya formaban casi el 43 por 100. Aún en 1960 no habían llegado a constituir la mitad de la población estudiantil en ningún país europeo ni en Norteamérica, aunque Bulgaria —otro país pro femenino, menos conocido— casi había alcanzado esa cifra. (Los estados socialistas, en conjunto, impulsaron con mayor celeridad la incorporación femenina al estudio —la RDA superó a la RFA—, aunque en otros campos sus credenciales feministas eran más dudosas.) Sin embargo, en 1980, la mitad o más de todos los estudiantes eran mujeres en los Estados Unidos, Canadá y en seis países socialistas, encabezados por la RDA y Bulgaria, y en sólo cuatro países europeos constituían menos del 40 por 100 del total (Grecia, Suiza, Turquía y el Reino Unido). En una palabra, el acceso a la enseñanza superior era ahora tan habitual para las chicas como para los chicos.

La entrada masiva de mujeres casadas —o sea, en buena medida, de madres— en el mercado laboral y la extraordinaria expansión de la enseñanza superior configuraron el telón de fondo, por lo menos en los países desarrollados occidentales típicos, del impresionante renacer de los movimientos feministas a partir de los años sesenta. En realidad, los movimientos feministas son inexplicables sin estos acontecimientos. Desde que las mujeres de muchísimos países europeos y de Norteamérica habían logrado el gran objetivo del voto y de la igualdad de derechos civiles como consecuencia de la primera guerra mundial y la revolución rusa (La era del imperio, capítulo 8), los movimientos feministas habían pasado de estar en el candelerero a la oscuridad, y eso donde el triunfo de regímenes fascistas y reaccionarios no los había destruido. Permanecieron en la sombra, pese a la victoria del antifascismo y (en la Europa del Este y en ciertas regiones de Extremo Oriente) de la revolución, que extendió los derechos conquistados después de 1917 a la mayoría de los países que todavía no disfrutaban de ellos, de forma especialmente visible con la concesión del sufragio a las mujeres de Francia e Italia en Europa occidental y, de hecho, a las mujeres de todos los nuevos países comunistas, en casi todas las antiguas colonias y (en los diez primeros años de la posguerra) en América Latina. En realidad, en todos los lugares del mundo en donde se celebraban elecciones de algún tipo, las mujeres habían obtenido el sufragio en los años sesenta o antes, excepto en algunos países islámicos y, curiosamente, en Suiza.

Pero estos cambios ni se lograron por presiones feministas ni tuvieron una repercusión inmediata en la situación de las mujeres, incluso en los relativamente pocos países donde el sufragio tenía consecuencias políticas. Sin embargo, a partir de los años sesenta, empezando por los Estados Unidos pero extendiéndose rápidamente por los países occidentales ricos y, más allá, a las elites de mujeres cultas del mundo subdesarrollado —aunque no, al principio, en el corazón del mundo socialista—, observamos un impresionante renacer del feminismo. Si bien estos movimientos pertenecían, básicamente, a un ambiente de clase media culta, es probable que en los años setenta y sobre todo en los ochenta se difundiera entre la población de este sexo (que los ideólogos insisten en que debería llamarse «género») una forma de conciencia femenina política e ideológicamente menos concreta que iba mucho más allá de lo que había logrado la primera oleada de feminismo. En realidad, las mujeres, como grupo, se convirtieron en una fuerza política destacada como nunca antes lo habían sido. El primer, y tal vez más sorprendente, ejemplo de esta nueva conciencia sexual fue la rebelión de las mujeres tradicionalmente fieles de los países católicos contra las doctrinas más impopulares de la Iglesia, como quedó demostrado en los referendos italianos a favor del divorcio (1974) y de una ley del aborto más liberal (1981); y luego con la elección de Mary Robinson como presidenta de la devota Irlanda, una abogada estrechamente vinculada a la liberalización del código moral católico (1990). Ya a principios de los noventa los sondeos de opinión recogían importantes diferencias en las opiniones políticas de ambos sexos.

No es de extrañar que los políticos comenzaran a cortejar esta nueva conciencia femenina, sobre todo la izquierda, cuyos partidos, por culpa del declive de la conciencia de clase obrera, se habían visto privados de parte de su antiguo electorado.

Sin embargo, la misma amplitud de la nueva conciencia femenina y de sus intereses convierte en insuficiente toda explicación hecha a partir tan sólo del análisis del papel cambiante de las mujeres en la economía. Sea como sea, lo que cambió en la revolución social no fue sólo el carácter de las actividades femeninas en la sociedad, sino también el papel desempeñado por la mujer o las expectativas convencionales acerca de cuál debía ser ese papel, y en particular las ideas sobre el papel público de la mujer y su prominencia pública. Y es que, si bien cambios trascendentales como la entrada en masa de mujeres casadas en el mercado laboral era de esperar que produjesen cambios consiguientes, no tenía por qué ser así, como atestigua la URSS, donde (después del abandono de las aspiraciones utópico-revolucionarias de los años veinte) las mujeres casadas se habían encontrado en general con la doble carga de las viejas responsabilidades familiares y de responsabilidades nuevas como asalariadas, sin que hubiera cambio alguno en las relaciones entre ambos sexos o en el ámbito público o el privado. En cualquier caso, los motivos por los que las mujeres en general, y las casadas en particular, se lanzaron a buscar trabajo remunerado no tenían que estar necesariamente relacionados con su punto de vista sobre la posición social y los derechos de la mujer, sino que podían deberse a la pobreza, a la preferencia de los empresarios por la mano de obra femenina en vez de masculina por ser más barata y tratable, o simplemente al número cada vez mayor —sobre todo en el mundo subdesarrollado— de mujeres en el papel de cabezas de familia. La emigración masiva de hombres, como la del campo a las ciudades de Sur África, o de zonas de África y Asia a los estados del golfo Pérsico, dejó inevitablemente a las mujeres en casa como responsables de la economía familiar. Tampoco hay que olvidar las matanzas, no indiscriminadas en lo que al sexo se refiere, de las grandes guerras, que dejaron a la Rusia de después de 1945 con cinco mujeres por cada tres hombres.

Pese a todo, los indicadores de que existen cambios significativos, revolucionarios incluso, en lo que esperan las mujeres de sí mismas y lo que el mundo espera de ellas en cuanto a su lugar en la sociedad, son innegables. La nueva importancia que adquirieron algunas mujeres en la política resulta evidente, aunque no puede utilizarse como indicador directo de la situación del conjunto de las mujeres en los países afectados. Al fin y al cabo, el porcentaje de mujeres en los parlamentos electos de la machista América Latina (11 por 100) de los ochenta era considerablemente más alto que el porcentaje de mujeres en las asambleas equivalentes de la más «emancipada» —con los datos en la mano— Norteamérica. Del mismo modo, una parte importante de las mujeres que ahora, por vez primera, se encontraban a la cabeza de estados y de gobiernos en el mundo subdesarrollado se vieron en esa situación por herencia familiar: Indira Gandhi (India, 1966-1984), Benazir Bhutto (Pakistán, 1988-1990; 1994) y Aung

San Xi (que se habría convertido en jefe de estado de Birmania de no haber sido por el veto de los militares), en calidad de hijas; Sirimavo Bandaranaike (Sri Lanka, 1960-1965; 1970- 1977), Corazón Aquino (Filipinas, 1986-1992) e Isabel Perón (Argentina, 1974-1976), en calidad de viudas. En sí mismo, no era más revolucionario que la sucesión de María Teresa o de Victoria al trono de los imperios austriaco y británico mucho antes. De hecho, el contraste entre las gobernantes de países como la India, Pakistán y Filipinas, y la situación de excepcional depresión y opresión de las mujeres en esa parte del mundo pone de relieve su carácter atípico.

Y sin embargo, antes de la segunda guerra mundial, el acceso de cualquier mujer a la jefatura de cualquier república en cualquier clase de circunstancias se habría considerado políticamente impensable. Después de 1945 fue políticamente posible —Sirimavo Bandaranaike, en Sri Lanka, se convirtió en la primera jefe de gobierno en 1960—, y al llegar a 1990 las mujeres eran o habían sido jefes de gobierno en dieciséis estados (*World's Women*, p. 32). En los años noventa, las mujeres que habían llegado a la cumbre de la política profesional se convirtieron en parte aceptada, aunque insólita, del paisaje: como primeras ministras en Israel (1969), Islandia (1980), Noruega (1981), sin olvidar a Gran Bretaña (1979), Lituania (1990) y Francia (1991); o, en el caso de la señora Doi, como jefa del principal partido de la oposición (socialista) en el nada feminista Japón (1986). Desde luego, el mundo de la política estaba cambiando rápidamente, si bien el reconocimiento público de las mujeres (aunque sólo fuese en calidad de grupo de presión en política) todavía acostumbrase a adoptar la forma, incluso en muchos de los países más «avanzados», de una representación simbólica en los organismos públicos.

Sin embargo, apenas tiene sentido generalizar sobre el papel de la mujer en el ámbito público, y las consiguientes aspiraciones públicas de los movimientos políticos femeninos. El mundo subdesarrollado, el desarrollado y el socialista o ex socialista sólo se pueden comparar muy a grandes rasgos. En el tercer mundo, igual que en la Rusia de los zares, la inmensa mayoría de las mujeres de clase humilde y escasa cultura permanecieron apartadas del ámbito público, en el sentido «occidental» moderno, aunque en algunos de estos países apareciese, o existiese ya en otros, un reducido sector de mujeres excepcionalmente emancipadas y «avanzadas», principalmente las esposas, hijas y parientes de sexo femenino de la clase alta y la burguesía autóctonas, análogo a la intelectualidad y a las activistas femeninas de la Rusia de los zares. Un sector así había existido en el imperio de la India incluso en la época colonial, y pareció haber surgido en varios de los países musulmanes menos rigurosos —sobre todo Egipto, Irán, el Líbano y el Magreb— hasta que el auge del fundamentalismo islámico volvió a empujar a las mujeres a - la oscuridad. Estas minorías emancipadas contaban con un espacio público propio en los niveles sociales más altos de sus respectivos países, en donde podían actuar y sentirse en casa de forma más o menos igual que (ellas o sus homólogas) en Europa y en Norteamérica, si bien es probable que tardasen en abandonar los convencionalismos en mate-

ria sexual y las obligaciones familiares tradicionales de su cultura más que las mujeres occidentales, o por lo menos las no católicas.¹³ En este sentido, las mujeres emancipadas de países tercermundistas «occidentalizados» se encontraban mucho mejor situadas que sus hermanas de, por ejemplo, los países no socialistas del Extremo Oriente, en donde la fuerza de los roles y convenciones tradicionales era enorme y restrictiva. Las japonesas y coreanas cultas que habían vivido unos años en los países emancipados de Occidente sentían a menudo miedo a regresar a su propia civilización y al sentimiento, prácticamente incólume, de subordinación de la mujer.

En el mundo socialista la situación era paradójica. La práctica totalidad de las mujeres formaba parte de la población asalariada de la Europa del Este; o, por lo menos, ésta comprendía a casi tantas mujeres como hombres (un 90 por 100), una proporción mucho más alta que en ninguna otra parte. El comunismo, desde el punto de vista ideológico, era un defensor apasionado de la igualdad y la liberación femeninas, en todos los sentidos, incluido el erótico, pese al desagrado que Lenin sentía por la promiscuidad sexual.¹⁴ (Sin embargo, tanto Krupskaya como Lenin eran de los pocos revolucionarios partidarios de compartir los quehaceres domésticos entre ambos sexos.) Además, el movimiento revolucionario, de los narodniks a los marxistas, había dispensado una acogida excepcionalmente cálida a las mujeres, sobre todo a las intelectuales, y les había proporcionado numerosas oportunidades, como todavía resultaba evidente en los años setenta, en que estaban desproporcionadamente representadas en algunos movimientos terroristas de izquierdas. Pero, con excepciones más bien raras (Rosa Luxemburg, Ruth Fischer, Anna Pauker, la Pasionaria, Federica Montseny) no destacaban en las primeras filas de la política de sus partidos, si es que llegaban a destacar en algo,¹⁵ y en los nuevos estados de gobierno comunista aún eran menos visibles. De hecho, las mujeres en funciones políticas señaladas prácticamente desaparecieron. Tal como hemos visto, uno o dos países, sobre todo Bulgaria y la República Democrática Alemana, dieron a sus mujeres oportunidades insólitas de destacar públicamente, al igual que de acceder a la enseñanza superior, pero, en conjunto, la situación pública de las

13. Es difícil que sea una casualidad el hecho de que los índices de divorcios y segundos matrimonios en Italia, Irlanda, España y Portugal fuesen espectacularmente más bajos en los años ochenta que en el resto de la Europa occidental y en Norteamérica. Índices de divorcio: 0,58 por 1.000. frente al 2,5 de promedio de Otros nueve países (Bélgica, Francia, Alemania Federal, Países Bajos, Suecia, Suiza, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos). Segundos matrimonios (porcentaje sobre el total de matrimonios): 2,4 frente al 18,6 de promedio de los nueve países mencionados.

14. Así, por ejemplo, el derecho al aborto, prohibido por el código civil alemán, fue un elemento de agitación importante en manos del Partido Comunista alemán, por lo cual la RDA disfrutaba de una ley de aborto mucho más permisiva que la República Federal de Alemania (influida por los demócrata-cristianos), cosa que complicó los problemas legales de la unificación alemana en 1990.

15. En 1929, en el KPD, entre los 63 miembros y candidatos a miembro del Comité Central había 6 mujeres. De entre los 504 dirigentes del partido del período 1924-1929, sólo el 7 por 100 eran mujeres.

mujeres en los países comunistas no era sensiblemente distinta de la de los países capitalistas desarrollados y, allí en donde lo era, no resultaba siempre ventajosa. Cuando las mujeres afluían hacia las profesiones que se les abrían, como en la URSS, donde la medicina, consecuentemente, experimentó una fuerte feminización, estas profesiones perdían nivel social y económico. Al contrario de las feministas occidentales, la mayoría de las mujeres casadas soviéticas, acostumbradas desde hacía tiempo a una vida de asalariadas, soñaba con el lujo de quedarse en casa y tener un solo trabajo.

De hecho, el sueño revolucionario original de transformar las relaciones entre ambos sexos y modificar las instituciones y los hábitos que encarnaban la vieja dominación masculina se quedó por lo general en humo de pajas, incluso en los lugares —como la URSS en sus primeros años, aunque no, por lo general, en los nuevos regímenes comunistas posteriores a 1944— en donde se intentó seriamente convertirlo en realidad. En los países atrasados, y la mayoría de regímenes comunistas se establecieron en países así, el intento se vio bloqueado por la no cooperación pasiva de poblaciones tradicionalistas, que insistían en que, en la práctica, a pesar de lo que dijese la ley, a las mujeres se las tratara como inferiores a los hombres. Los heroicos esfuerzos emancipadores de las mujeres no fueron, por supuesto, en vano. Conferir a las mujeres la igualdad de derechos legales y políticos, insistir en que accedieran a la enseñanza, a los mismos puestos de trabajo y a las mismas responsabilidades que los hombres, e incluso que pudieran quitarse el velo y circular libremente en público, son cambios nada despreciables, como puede comprobar cualquiera que compare la situación de las mujeres en países donde sigue vigente, o ha sido reinstaurado, el fundamentalismo religioso. Además, hasta en los países comunistas donde la realidad femenina iba muy por detrás de la teoría, incluso en épocas de imposición de auténticas contrarrevoluciones morales por parte de los gobiernos, que intentaban reentronizar la familia y encasillar a las mujeres como responsables de criar a los hijos (como en la URSS de los años treinta), la mera libertad de elección de que disponían las mujeres en el nuevo sistema, libertad sexual incluida, era incomparablemente mayor que antes del advenimiento de los nuevos regímenes. Sus limitaciones no eran tanto legales o convencionales como materiales, como la escasez de medios de control de la natalidad, que las economías planificadas, al igual que en el caso de las demás necesidades ginecológicas, apenas tenían en consideración.

De todos modos, cualesquiera que fuesen los logros y fracasos del mundo socialista, éste no generó movimientos específicamente feministas, y difícilmente podía hacerlo, dada la práctica imposibilidad de llevar a cabo antes de mediados de los ochenta iniciativas políticas que no contasen con la aprobación del estado y del partido. Sin embargo, es improbable que las cuestiones que preocupaban a los movimientos feministas occidentales hubieran encontrado amplia resonancia en los estados comunistas hasta entonces.

Inicialmente estas cuestiones que en Occidente, y sobre todo en los Estados Unidos, representaron la avanzadilla del renacimiento del feminismo se relacio-

naban sobre todo con los problemas de las mujeres de clase media, o con el modo en que estos problemas las afectaban. Ello resulta evidente si examinamos las profesiones de las mujeres de los Estados Unidos, donde las presiones feministas alcanzaron sus mayores éxitos, y que, presumiblemente, reflejan la concentración de sus esfuerzos. Ya en 1981 las mujeres no sólo habían eliminado a la práctica totalidad de los hombres de las profesiones administrativas, la mayoría de las cuales eran, bien es verdad, subalternas, aunque respetables, sino que constituían casi el 50 por 100 de los agentes e intermediarios de la propiedad inmobiliaria y casi el 40 por 100 de los cargos bancarios y gestores financieros, y habían establecido una presencia sustancial, aunque todavía insuficiente, en las profesiones intelectuales, si bien en las profesiones legal y médica, más tradicionales, todavía se veían confinadas a modestas cabezas de puente. Pero si el 35 por 100 del profesorado universitario, más de la cuarta parte de los especialistas en ordenadores y un 22 por 100 del personal de ciencias naturales eran ahora mujeres, el monopolio masculino de las profesiones manuales, cualificadas o no, seguía prácticamente intacto: sólo el 2,7 por 100 de los camioneros, el 1,6 por 100 de los electricistas y el 0,6 por 100 de los mecánicos eran mujeres. Su resistencia a la entrada de mujeres no era menor que la de doctores y abogados, que les habían cedido un 14 por 100 del total, pero es razonable suponer que la presión por conquistar estos bastiones de la masculinidad era menor.

Hasta una lectura superficial de las pioneras norteamericanas del nuevo feminismo de los años sesenta indica una perspectiva de clase diferenciada en relación con los problemas de la mujer (Friedan, 1963; Degler, 1987). Les preocupaba sobremanera la cuestión de «cómo puede combinar la mujer su carrera o trabajo con el matrimonio y la familia», que sólo era importante para quienes tuviesen esa posibilidad de elección, de la que no disponían ni la mayoría de las mujeres del mundo ni la totalidad de las mujeres pobres. Les preocupaba, con toda la razón, la igualdad entre el hombre y la mujer, un concepto que se convirtió en el instrumento principal de las conquistas legales e institucionales de las mujeres de Occidente, ya que la palabra «sexo» se introdujo en la American Civil Rights Act de 1964, originariamente concebida sólo para prohibir la discriminación racial. Pero la «igualdad» o, mejor dicho, la «igualdad de trato» e «igualdad de oportunidades» daban por sentado que no había diferencias significativas entre hombres y mujeres, ya fuesen en el ámbito social o en cualquier otro ámbito, y para la mayor parte de las mujeres del mundo, y sobre todo para las pobres, era evidente que la inferioridad social de la mujer se debía en parte al hecho de no ser del mismo sexo que el hombre, y necesitaba por lo tanto soluciones que tuvieran en cuenta esta especificidad, como, por ejemplo, disposiciones especiales para casos de embarazo y maternidad o protección especial contra los ataques del sexo más fuerte y con mayor agresividad física. El feminismo estadounidense tardó lo suyo en hacer frente a cuestiones de interés tan vital para las mujeres trabajadoras como la baja por maternidad. La fase posterior del movimiento feminista aprendió a insistir en la diferencia existente

entre ambos sexos, además de en las desigualdades, aunque la utilización de una ideología liberal de un individualismo abstracto y el instrumento de la «igualdad legal de derechos» no eran fácilmente reconciliables con el reconocimiento de que las mujeres no eran, o no tenían que ser, como los hombres, y viceversa.¹⁶

Además, en los años cincuenta y sesenta, la misma exigencia de salirse del ámbito doméstico y entrar en el mercado laboral tenía una fuerte carga ideológica entre las mujeres casadas prósperas, cultas y de clase media, que no tenía en cambio para las otras, pues los motivos de aquéllas en esos dominios rara vez eran económicos. Entre las mujeres pobres o con dificultades económicas, las mujeres casadas fueron a trabajar después de 1945 porque sus hijos ya no iban. La mano de obra infantil casi había desaparecido de Occidente, mientras que, en cambio, la necesidad de dar una educación a los hijos para mejorar sus perspectivas de futuro representó para sus padres una carga económica mayor y más duradera de lo que había sido con anterioridad. En resumen, como ya se ha dicho, «antes los niños trabajaban para que sus madres pudieran quedarse en casa encargándose de sus responsabilidades domésticas y reproductivas. Ahora, al necesitar las familias ingresos adicionales, las madres se pusieron a trabajar en lugar de sus hijos» (Tilly y Scott, 1987, p. 219). Eso hubiera sido casi imposible sin menos hijos, a pesar de que la sustancial mecanización de las labores domésticas (sobre todo gracias a las lavadoras) y el auge de las comidas preparadas y precocinadas contribuyeran a hacerlo más fácil. Pero para las mujeres casadas de clase media cuyos maridos tenían unos ingresos correspondientes con su nivel social, ir a trabajar rara vez representaba una aportación sustancial a los ingresos familiares, aunque sólo fuese porque a las mujeres les pagaban mucho menos que a los hombres en los empleos que tenían a su disposición. La aportación neta a los ingresos familiares podía no ser significativa cuando había que contratar asistentas de pago para que cuidaran de la casa y de los niños (en forma de mujeres de la limpieza y, en Europa, de canguros o chicas *au pair*) para que la mujer pudiera ganar un sueldo fuera del hogar.

Si, a esos niveles, había alguna motivación para que las mujeres casadas abandonaran el hogar era la demanda de libertad y autonomía: para la mujer

16. Así, la «discriminación positiva», es decir, el dar a un grupo un trato preferente a la hora de acceder a determinados recursos o actividades sociales, sólo es congruente con la igualdad partiendo de la premisa de que se trata de una medida temporal, que se abolirá cuando la igualdad de acceso se haya conseguido por méritos propios; es decir, partiendo de la premisa de que el trato preferente no representa más que la supresión de un obstáculo injusto para los participantes en la misma competición, lo cual, desde luego, a veces es así. Pero en casos donde se da una diferencia permanente, no puede justificarse. Es absurdo, incluso a primera vista, dar prioridad a los hombres en la inscripción en cursos de canto de soprano, o insistir en que sería de desear, en teoría, y por cuestiones demográficas, que el 50 por 100 de los generales fuesen mujeres. En cambio, es totalmente legítimo dar a todo hombre deseoso y potencialmente dotado para cantar Norma y a toda mujer con el deseo y el potencial para dirigir un ejército la oportunidad de hacerlo.

casada, el derecho a ser una persona por sí misma y no un apéndice del marido y el hogar, alguien a quien el mundo juzgase como individuo, y no como miembro de una especie («simplemente una madre y un ama de casa»). El dinero estaba de por medio no porque fuera necesario, sino porque era algo que la mujer podía gastar o ahorrar sin tener que pedir antes permiso al marido. Por supuesto, a medida que los hogares de clase media con dos fuentes de ingresos fueron haciéndose más corrientes, el presupuesto familiar se fue calculando cada vez más en base a dos sueldos. De hecho, al universalizarse la enseñanza superior entre los hijos de la clase media, y verse obligados los padres a contribuir económicamente al mantenimiento de su prole hasta bien entrados los veinte años o más, el empleo remunerado dejó de ser sobre todo una declaración de independencia para las mujeres casadas de clase media, para convertirse en lo que era desde ya hacía tiempo para los pobres: una forma de llegar a fin de mes. No obstante, su componente emancipatoria no desapareció, como demuestra el incremento de los «matrimonios itinerantes». Y es que los costes (no sólo económicos) de los matrimonios en los que cada cónyuge trabajaba en lugares con frecuencia muy alejados eran altos, aunque la revolución del transporte y las comunicaciones lo convirtió en algo cada vez más común en profesiones como la académica, a partir de los años setenta. Sin embargo, mientras que antes las esposas de clase media (aunque no los hijos de más de cierta edad) habían seguido automáticamente a sus esposos dondequiera que el trabajo los llevase, ahora se convirtió en algo casi impensable, por lo menos en círculos intelectuales de clase media, el interrumpir la carrera de la mujer y su derecho a elegir dónde quería desarrollarla. Por fin, al parecer, hombres y mujeres se trataban de igual a igual en este aspecto.¹⁷

Sin embargo, en los países desarrollados, el feminismo de clase media o el movimiento de las mujeres cultas o intelectuales se transformó en una especie de afirmación genérica de que había llegado la hora de la liberación de la mujer, y eso porque el feminismo específico de clase media, aunque a veces no tuviera en cuenta las preocupaciones de las demás mujeres occidentales, planteó cuestiones que las afectaban a todas; y esas cuestiones se convirtieron en urgentes al generar las convulsiones sociales que hemos esbozado una profunda, y en muchos aspectos repentina, revolución moral y cultural, una transformación drástica de las pautas convencionales de conducta social e individual. Las mujeres fueron un elemento crucial de esta revolución cultural, ya que ésta encontró su eje central, así como su expresión, en los cambios experimentados por la familia y el hogar tradicionales, de los que las mujeres siempre habían sido el componente central. Y es hacia esos cambios hacia donde pasamos a dirigir nuestra atención.

17. Aunque más raros, los casos de maridos que tuvieron que enfrentarse al problema de seguir a sus esposas donde el nuevo empleo de éstas las llevara también se hicieron más habituales. A todo académico de los años noventa se le ocurrirán ejemplos dentro de su círculo de conocidos.

Capítulo XIV LAS DÉCADAS DE CRISIS

El otro día me preguntaron acerca de la competitividad de los Estados Unidos, y yo respondí que no pienso en absoluto en ella. En la NCR nos consideramos una empresa competitiva mundial, que prevé tener su sede central en los Estados Unidos.

JONATHAN SCHELL, NY Newsday (1993)

Uno de los resultados cruciales (del desempleo masivo) puede ser el de que los jóvenes se aparten progresivamente de la sociedad. Según encuestas recientes, estos jóvenes siguen queriendo trabajo, por difícil que les resulte obtenerlo, y siguen aspirando también a tener una carrera importante. En general, puede haber algún peligro de que en la próxima década se dé una sociedad en la que no sólo «nosotros» estemos progresivamente divididos de «ellos» (representando, cada una de estas divisiones, a grandes rasgos, la fuerza de trabajo y la administración), sino en que la mayoría de los grupos estén cada vez más fragmentados; una sociedad en la que los jóvenes y los relativamente desprotegidos estén en las antípodas de los individuos más experimentados y mejor protegidos de la fuerza de trabajo.

El secretario general de la OCDE
(discurso de investidura, 1983, p. 15)

I

La historia de los veinte años que siguieron a 1973 es la historia de un mundo que perdió su rumbo y se deslizó hacia la inestabilidad y la crisis. Sin embargo, hasta la década de los ochenta no se vio con claridad hasta qué punto estaban minados los cimientos de la edad de oro. Hasta que una parte del mundo —la Unión Soviética y la Europa oriental del «socialismo real»— se colapsó por

completo, no se percibió la naturaleza mundial de la crisis, ni se admitió su existencia en las regiones desarrolladas no comunistas. Durante muchos años los problemas económicos siguieron siendo «recesiones». No se había superado todavía el tabú de mediados de siglo sobre el uso de los términos «depresión» o «crisis», que recordaban la era de las catástrofes. El simple uso de la palabra podía conjurar la cosa, aun cuando las «recesiones» de los ochenta fuesen «las más graves de los últimos cincuenta años», frase con la que se evitaba mencionar los años treinta. La civilización que había transformado las frases mágicas de los anunciantes en principios básicos de la economía se encontraba atrapada en su propio mecanismo de engaño. Hubo que esperar a principios de los años noventa para que se admitiese —como, por ejemplo, en Finlandia— que los problemas económicos del momento eran peores que los de los años treinta.

Esto resultaba extraño en muchos sentidos. ¿Por qué el mundo económico era ahora menos estable? Como han señalado los economistas, los elementos estabilizadores de la economía eran más fuertes ahora que antes, a pesar de que algunos gobiernos de libre mercado —como los de los presidentes Reagan y Bush en los Estados Unidos, y el de la señora Thatcher y el de su sucesor en el Reino Unido— hubiesen tratado de debilitar algunos de ellos (World Economic Survey, 1989, pp. 10-11). Los controles de almacén informatizados, la mejora de las comunicaciones y la mayor rapidez de los transportes redujeron la importancia del «ciclo de stocks» [inventory cycle] de la vieja producción en masa, que creaba grandes reservas de mercancías para el caso de que fuesen necesarias en los momentos de expansión, y las frenaba en seco en épocas de contracción, mientras se saldaban los stocks. El nuevo método, posible por las tecnologías de los años setenta e impulsado por los japoneses, permitía tener stocks menores, producir lo suficiente para atender al momento a los compradores y tener una capacidad mucho mayor de adaptarse a corto plazo a los cambios de la demanda. No estábamos en la época de Henry Ford, sino en la de Benetton. Al mismo tiempo, el considerable peso del consumo gubernamental y de la parte de los ingresos privados que procedían del gobierno («transferencias» como la seguridad social y otros beneficios del estado del bienestar) estabilizaban la economía. En conjunto sumaban casi un tercio del PIB, y crecían en tiempo de crisis, aunque sólo fuese por el aumento de los costes del desempleo, de las pensiones y de la atención sanitaria. Dado que esto perdura aún a fines del siglo xx, tendremos tal vez que aguardar unos años para que los economistas puedan usar, para darnos una explicación convincente, el arma definitiva de los historiadores, la perspectiva a largo plazo.

La comparación de los problemas económicos de las décadas que van de los años setenta a los noventa con los del período de entreguerras es incorrecta, aun cuando el temor de otra Gran Depresión fuese constante durante todos esos años. « ¿puede ocurrir de nuevo? », era la pregunta que muchos se hacían, especialmente después del nuevo y espectacular hundimiento en 1987 de la bolsa en Estados Unidos (y en todo el mundo) y de una crisis de los cambios

internacionales en 1992 (Temin, 1993, p. 99). Las «décadas de crisis» que siguieron a 1973 no fueron una «Gran Depresión», a la manera de la de 1930, como no lo habían sido las que siguieron a 1873, aunque en su momento se las hubiese calificado con el mismo nombre. La economía global no quebró, ni siquiera momentáneamente, aunque la edad de oro finalizase en 1973-1975 con algo muy parecido a la clásica depresión cíclica, que redujo en un 10 por 100 la producción industrial en las «economías desarrolladas de mercado», y el comercio internacional en un 13 por 100 (Arms trong y Glyn, 1991, p. 225). En el mundo capitalista avanzado continuó el desarrollo económico, aunque a un ritmo más lento que en la edad de oro, a excepción de algunos de los «países de industrialización reciente» (fundamentalmente asiáticos), cuya revolución industrial había empezado en la década de los sesenta. El crecimiento del PIB colectivo de las economías avanzadas apenas fue interrumpido por cortos períodos de estancamiento en los años de recesión de 1973-1975 y de 1981-1983 (OCDE, 1993, pp. 18-19). El comercio internacional de productos manufacturados, motor del crecimiento mundial, continuó, e incluso se aceleró, en los prósperos años ochenta, a un nivel comparable al de la edad de oro. A fines del siglo xx los países del mundo capitalista desarrollado eran, en conjunto, más ricos y productivos que a principios de los setenta y la economía mundial de la que seguían siendo el núcleo central era mucho más dinámica.

Por otra parte, la situación en zonas concretas del planeta era bastante menos halagüeña. En Africa, Asia occidental y América Latina, el crecimiento del PIB se estancó. La mayor parte de la gente perdió poder adquisitivo y la producción cayó en las dos primeras de estas zonas durante gran parte de la década de los ochenta, y en algunos años también en la última (World Economic Survey, 1989, pp. 8 y 26). Nadie dudaba de que en estas zonas del mundo la década de los ochenta fuese un período de grave depresión. En la antigua zona del «socialismo real» de Occidente, las economías, que habían experimentado un modesto crecimiento en los ochenta, se hundieron por completo después de 1989. En este caso resulta totalmente apropiada la comparación de la crisis posterior a 1989 con la Gran Depresión, y todavía queda por debajo de lo que fue el hundimiento de principios de los noventa. El PIB de Rusia cayó un 17 por 100 en 1990-1991, un 19 por 100 en 1991-1992 y un 11 por 100 en 1992-1993. Polonia, aunque a principios de los años noventa experimentó cierta estabilización, perdió un 21 por 100 de su PIB en 1988-1992; Checoslovaquia, casi un 20 por 100; Rumanía y Bulgaria, un 30 por 100 o más. A mediados de 1992 su producción industrial se cifraba entre la mitad y los dos tercios de la de 1989 (Financial Times, 24-2-1994; EIB Papers, noviembre de 1992, p. 10).

No sucedió lo mismo en Oriente. Nada resulta más sorprendente que el contraste entre la desintegración de las economías de la zona soviética y el crecimiento espectacular de la economía china en el mismo período. En este país, y en gran parte de los países del sureste y del este asiáticos, que en los años setenta se convirtieron en la región económica más dinámica de la economía mundial, el término «depresión» carecía de significado, excepto, curiosamente,

en el Japón de principios de los noventa. Sin embargo, si la economía mundial capitalista prosperaba, no lo hacía sin problemas. Los problemas que habían dominado en la crítica al capitalismo de antes de la guerra, y que la edad de oro había eliminado en buena medida durante una generación —«la pobreza, el paro, la miseria y la inestabilidad» (véase la p. 270)— reaparecieron tras 1973. El crecimiento volvió a verse interrumpido por graves crisis, muy distintas de las «recesiones menores», en 1974-1975, 1980-1982 y a fines de los ochenta. En la Europa occidental el desempleo creció de un promedio del 1,5 por 100 en los sesenta hasta un 4,2 por 100 en los setenta (Van der Wee, 1987, p. 77). En el momento culminante de la expansión, a finales de los ochenta, era de un 9,2 por 100 en la Comunidad Europea y de un 11 por 100 en 1993. La mitad de los desempleados (1986-1987) hacía más de un año que estaban en paro, y un tercio de ellos más de dos (Human Development, 1991, p. 184). Dado que —a diferencia de lo sucedido en la edad de oro— la población trabajadora potencial no aumentaba con la afluencia de los hijos de la posguerra, y que la gente joven —tanto en épocas buenas como malas— solía tener un mayor índice de desempleo que los trabajadores de más edad, se podía haber esperado que el desempleo permanente disminuyese¹.

Por lo que se refiere a la pobreza y la miseria, en los años ochenta incluso muchos de los países más ricos y desarrollados tuvieron que acostumbrarse de nuevo a la visión cotidiana de mendigos en las calles, así como al espectáculo de las personas sin hogar refugiándose en los soportales al abrigo de cajas de cartón, cuando los policías no se ocupaban de sacarlos de la vista del público. En una noche cualquiera de 1993, en la ciudad de Nueva York, veintitrés mil hombres y mujeres durmieron en la calle o en los albergues públicos, y esta no era sino una pequeña parte del 3 por 100 de la población de la ciudad que, en un momento u otro de los cinco años anteriores, se encontró sin techo bajo el que cobijarse (New York Times, 16-11-1993). En el Reino Unido (1989), cua trocientas mil personas fueron calificadas oficialmente como «personas sin hogar» (Human Development, 1992, p. 31). ¿Quién, en los años cincuenta, o incluso a principios de los setenta, hubiera podido esperarlo?

La reaparición de los pobres sin hogar formaba parte del gran crecimiento de las desigualdades sociales y económicas de la nueva era. En relación con las medias mundiales, las «economías desarrolladas de mercado» más ricas no eran —o no lo eran todavía— particularmente injustas en la distribución de sus ingresos. En las menos igualitarias (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Suiza), el 20 por 100 de los hogares del sector más rico de la población disfrutaban de una renta media entre ocho y diez veces superior a las del 20 por 100

1. Entre 1960 y 1975 la población de quince a veinticuatro años creció en unos veintinueve millones en las «economías desarrolladas de mercado», pero entre 1970 y 1990 sólo aumentó en unos seis millones. El índice de desempleo de los jóvenes en la Europa de los ochenta era muy alto, excepto en la socialdemócrata Suecia y en la Alemania Occidental. Hacia 1982-1988 este índice alcanzaba desde un 20 por 100 en el Reino Unido, hasta más de un 40 por 100 en España y un 46 por 100 en Noruega (World Economic Survey, 1989, pp. 15-16).

de los hogares del sector bajo, y ello por 100 de la cúspide se apropiaba normalmente de entre el 20 y el 25 por 100 de la renta total del país; sólo los potentados suizos y neozelandeses, así como los ricos de Singapur y Hong Kong, disponían de una renta muy superior. Esto no era nada comparado con las desigualdades en países como Filipinas, Malaysia, Perú, Jamaica o Venezuela, donde el sector alto obtenía casi un tercio de la renta total del país, por no hablar de Guatemala, México, Sri Lanka y Botswana, donde obtenía cerca del 40 por 100, y de Brasil, el máximo candidato al campeonato de la desigualdad económica². En este paradigma de la injusticia social el 20 por 100 del sector bajo de la población se reparte el 2,5 por 100 de la renta total de la nación, mientras que el 20 por 100 situado en el sector alto disfruta de casi los dos tercios de la misma. El 10 por 100 superior se apropia de casi la mitad (World Development, 1992, pp. 276-277; Human Development, 1991, pp. 152-153 y 186).³

Sin embargo, en las décadas de crisis la desigualdad creció inexorablemente en los países de las «economías desarrolladas de mercado», en especial desde el momento en que el aumento casi automático de los ingresos reales al que estaban acostumbradas las clases trabajadoras en la edad de oro llegó a su fin. Aumentaron los extremos de pobreza y riqueza, al igual que lo hizo el margen de la distribución de las rentas en la zona intermedia. Entre 1967 y 1990 el número de negros estadounidenses que ganaron menos de 5.000 dólares (1990) y el de los que ganaron más de 50.000 crecieron a expensas de las rentas intermedias (New York Times, 25-9-1992). Como los países capitalistas ricos eran más ricos que nunca con anterioridad, y sus habitantes, en conjunto, estaban protegidos por los generosos sistemas de bienestar y seguridad social de la edad de oro (véanse pp. 286-287), hubo menos malestar social del que se hubiera podido esperar, pero las haciendas gubernamentales se veían agobiadas por los grandes gastos sociales, que aumentaron con mayor rapidez que los ingresos estatales en economías cuyo crecimiento era más lento que antes de 1973. Pese a los esfuerzos realizados, casi ninguno de los gobiernos de los países ricos —y básicamente democráticos—, ni siquiera los más hostiles a los gastos sociales, lograron reducir, o mantener controlada, la gran proporción del gasto público destinada a estos fines.⁴

2. Los verdaderos campeones, esto es, los que tienen un índice de Gini superior al 0,6, eran países mucho más pequeños, también en el continente americano. El índice de Gini mide la desigualdad en una escala que va de 0,0 —distribución igual de la renta— hasta un máximo de desigualdad de 1,0. En 1967-1985 el coeficiente para Honduras era del 0,62; para Jamaica, del 0,66 (Human Development, 1990, pp. 158-159).

3. No hay datos comparables en relación con algunos de los países menos igualitarios pero es seguro que la lista debería incluir también algún otro estado africano y latinoamericano y, en Asia, Turquía y Nepal.

4. En 1972, 13 de estos estados distribuyeron una media del 48 por 100 de los gastos del gobierno central en vivienda, seguridad social, bienestar y salud. En 1990 la media fue del 51 por 100. Los estados en cuestión son: Australia y Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá, Austria, Bélgica, Gran Bretaña, Dinamarca, Finlandia, Alemania (Federal), Italia, Países Bajos, Noruega y Suecia (calculado a partir de UN World Development, 1992, cuadro II).

En 1970 nadie hubiese esperado, ni siquiera imaginado, que sucediesen estas cosas. A principios de los noventa empezó a difundirse un clima de inseguridad y de resentimiento incluso en muchos de los países ricos. Como veremos, esto contribuyó a la ruptura de sus pautas políticas tradicionales. Entre 1990 y 1993 no se intentaba negar que incluso el mundo capitalista desarrollado estaba en una depresión. Nadie sabía qué había que hacer con ella, salvo esperar a que pasase. Sin embargo, el hecho central de las décadas de crisis no es que el capitalismo funcionase peor que en la edad de oro, sino que sus operaciones estaban fuera de control. Nadie sabía cómo enfrentarse a las fluctuaciones caprichosas de la economía mundial, ni tenía instrumentos para actuar sobre ellas. La herramienta principal que se había empleado para hacer esa función en la edad de oro, la acción política coordinada nacional o internacionalmente, ya no funcionaba. Las décadas de crisis fueron la época en la que el estado nacional perdió sus poderes económicos.

Esto no resultó evidente enseguida, porque, como de costumbre, la mayor parte de los políticos, los economistas y los hombres de negocios no percibieron la persistencia del cambio en la coyuntura económica. En los años setenta, las políticas de muchos gobiernos, y de muchos estados, daban por supuesto que los problemas eran temporales. En uno o dos años se podrían recuperar la prosperidad y el crecimiento. No era necesario, por tanto, cambiar unas políticas que habían funcionado bien durante una generación. La historia de esta década fue, esencialmente, la de unos gobiernos que compraban tiempo —y en el caso de los países del tercer mundo y de los estados socialistas, a costa de sobrecargarse con lo que esperaban que fuese una deuda a corto plazo— y aplicaban las viejas recetas de la economía keynesiana. Durante gran parte de la década de los setenta sucedió también que en la mayoría de los países capitalistas avanzados se mantuvieron en el poder —o volvieron a él tras fracasados intermedios conservadores (como en Gran Bretaña en 1974 y en los Estados Unidos en 1976)— gobiernos socialdemócratas, que no estaban dispuestos a abandonar la política de la edad de oro.

La única alternativa que se ofrecía era la propugnada por la minoría de los teólogos ultraliberales. Incluso antes de la crisis, la aislada minoría de creyentes en el libre mercado sin restricciones había empezado su ataque contra la hegemonía de los keynesianos y de otros paladines de la economía mixta y el pleno empleo. El celo ideológico de los antiguos valedores del individualismo se vio reforzado por la aparente impotencia y el fracaso de las políticas económicas convencionales, especialmente después de 1973. El recientemente creado (1969) premio Nobel de Economía respaldó el neoliberalismo después de 1974, al concederle ese año a Friedrich Von Hayek (véase la p. 273) y, dos años después, a otro defensor militante del ultraliberalismo económico, Milton Friedman.⁵ Tras 1974 los partidarios del libre mercado pasaron a la ofensiva, aunque no llegaron

5. El premio fue instaurado en 1969, y antes de 1974 fue concedido a personajes significativamente no asociados con la economía del *laissez-faire*.

a dominar las políticas gubernamentales hasta 1980, con la excepción de Chile, donde una dictadura militar basada en el terror permitió a los asesores estadounidenses instaurar una economía ultraliberal, tras el derrocamiento, en 1973, de un gobierno popular. Con lo que se demostraba, de paso, que no había una conexión necesaria entre el mercado libre y la democracia política. (Para ser justos con el profesor Von Hayek, éste, a diferencia de los propagandistas occidentales de la guerra fría, no sostenía que hubiese tal conexión.)

La batalla entre los keynesianos y los neoliberales no fue simplemente una confrontación técnica entre economistas profesionales, ni una búsqueda de maneras de abordar nuevos y preocupantes problemas económicos. (¿Quién, por ejemplo, había pensado en la imprevisible combinación de estancamiento económico y precios en rápido aumento, para la cual hubo que inventar en los años setenta el término de «estanflación»?) Se trataba de una guerra entre ideologías incompatibles. Ambos bandos esgrimían argumentos económicos: los keynesianos afirmaban que los salarios altos, el pleno empleo y el estado del bienestar creaban la demanda del consumidor que alentaba la expansión, y que bombear más demanda en la economía era la mejor manera de afrontar las depresiones económicas. Los neoliberales aducían que la economía y la política de la edad de oro dificultaban —tanto al gobierno como a las empresas privadas— el control de la inflación y el recorte de los costes, que habían de hacer posible el aumento de los beneficios, que era el auténtico motor del crecimiento en una economía capitalista. En cualquier caso, sostenían, la «mano oculta» del libre mercado de Adam Smith produciría con certeza un mayor crecimiento de la «riqueza de las naciones» y una mejor distribución posible de la riqueza y la rentas; afirmación que los keynesianos negaban. En ambos casos, la economía racionalizaba un compromiso ideológico, una visión a priori de la sociedad humana. Los neoliberales veían con desconfianza y desagrado la Suecia socialdemócrata —un espectacular éxito económico de la historia del siglo xx— no porque fuese a tener problemas en las décadas de crisis —como les sucedió a economías de otro tipo—, sino porque este éxito se basaba en «el famoso modelo económico sueco, con sus valores colectivistas de igualdad y solidaridad» (Financial Times, 11-11-1990). Por el contrario, el gobierno de la señora Thatcher en el Reino Unido fue impopular entre la izquierda, incluso durante sus años de éxito económico, porque se basaba en un egoísmo asocial e incluso antisocial.

Estas posiciones dejaban poco margen para la discusión. Supongamos que se pueda demostrar que el suministro de sangre para usos médicos se obtiene mejor comprándola a alguien que esté dispuesto a vender medio litro de su sangre a precio de mercado. ¿Debilitaría esto la fundamentación del sistema británico basado en los donantes voluntarios altruistas, que con tanta elocuencia y convicción defendió R. M. Titmuss en *The Gift Relationship?* (Titmuss, 1970). Seguramente no, aunque Titmuss demostró también que el sistema de donación de sangre británico era tan eficiente como el sistema comercial y más

seguro.⁶ En condiciones iguales, muchos de nosotros preferimos una sociedad cuyos ciudadanos están dispuestos a prestar ayuda desinteresada a sus semejantes, aunque sea simbólicamente, a otra en que no lo están. A principios de los noventa el sistema político italiano se vino abajo porque los votantes se rebelaron contra su corrupción endémica, no porque muchos italianos hubieran sufrido directamente por ello —un gran número, quizá la mayoría, se habían beneficiado—, sino por razones morales. Los únicos partidos políticos que no fueron barridos por la avalancha moral fueron los que no estaban integrados en el sistema. Los paladines de la libertad individual absoluta permanecieron impasibles ante las evidentes injusticias sociales del capitalismo de libre mercado, aun cuando éste (como en Brasil durante gran parte de los ochenta) no producía crecimiento económico. Por el contrario, quienes, como este autor, creen en la igualdad y la justicia social agradecieron la oportunidad de argumentar que el éxito económico capitalista podría incluso asentarse más firmemente en una distribución de la renta relativamente igualitaria, como en Japón (véase la p. 357).⁷ Que cada bando tradujese sus creencias fundamentales en argumentos pragmáticos —por ejemplo, acerca de si la asignación de recursos a través de los precios de mercado era o no óptima— resulta secundario. Pero, evidente mente, ambos tenían que elaborar fórmulas políticas para enfrentarse a la ralentización económica.

En este aspecto los defensores de la economía de la edad de oro no tuvieron éxito. Esto se debió, en parte, a que estaban obligados a mantener su compromiso político e ideológico con el pleno empleo, el estado del bienestar y la política de consenso de la posguerra. O, más bien, a que se encontraban atezados entre las exigencias del capital y del trabajo, cuando ya no existía el crecimiento de la edad de oro que hizo posible el aumento conjunto de los beneficios y de las rentas que no procedían de los negocios, sin obstaculizarse mutuamente. En los años setenta y ochenta Suecia, el estado socialdemócrata por excelencia, mantuvo el pleno empleo con bastante éxito gracias a los subsidios industriales, creando puestos de trabajo y aumentando considerablemente el empleo estatal y público, lo que hizo posible una notable expansión del sistema de bienestar. Una política semejante sólo podía mantenerse reduciendo el nivel de vida de los trabajadores empleados, con impuestos penalizadores

6. Esto quedó confirmado a principios de los noventa, cuando los servicios de transfusión de sangre de algunos países —pero no los del Reino Unido— descubrieron que algunos pacientes habían resultado infectados por el virus de la inmunodeficiencia adquirida (SIDA), mediante transfusiones realizadas con sangre obtenida por vías comerciales.

7. En los años ochenta el 20 por 100 más rico de la población poseía 4,3 veces el total de renta del 20 por 100 más pobre, una proporción inferior a la de cualquier otro país (capitalista) industrial, incluyendo Suecia. El promedio en los ocho países más industrializados de la Comunidad Europea era 6; en los Estados Unidos, 8.9 (Kidron y Segal, 1991, pp. 36-37). Dicho en otros términos: en 1990 en los Estados Unidos había noventa y tres multimillonarios —en dólares—; en la Comunidad Europea, cincuenta y nueve, sin contar los treinta y tres domiciliados en Suiza y Liechtenstein. En Japón había nueve (ibid.).

sobre las rentas altas y a costa de grandes déficits. Si no volvían los tiempos del gran salto hacia adelante, estas medidas sólo podían ser temporales, de modo que comenzó a hacerse marcha atrás desde mediados de los ochenta. A finales del siglo xx, el «modelo sueco» estaba en retroceso, incluso en su propio país de origen.

Sin embargo, este modelo fue también minado —y quizás en mayor medida— por la mundialización de la economía que se produjo a partir de 1970, que puso a los gobiernos de todos los estados —a excepción, tal vez, del de los Estados Unidos, con su enorme economía— a merced de un incontrolable «mercado mundial». (Por otra parte, es innegable que «el mercado» engendra muchas más suspicacias en los gobiernos de izquierdas que en los gobiernos conservadores.) A principios de los ochenta incluso un país tan grande y rico como Francia, en aquella época bajo un gobierno socialista, encontraba imposible impulsar su economía unilateralmente. A los dos años de la triunfal elección del presidente Mitterrand, Francia tuvo que afrontar una crisis en la balanza de pagos, se vio forzada a devaluar su moneda y a sustituir el estímulo keynesiano de la demanda por una «austeridad con rostro humano».

Por otra parte, los neoliberales estaban también perplejos, como resultó evidente a finales de los ochenta. Tuvieron pocos problemas para atacar las rigideces, ineficiencias y despilfarros económicos que a veces conllevaban las políticas de la edad de oro, cuando éstas ya no pudieron mantenerse a flote gracias a la creciente marea de prosperidad, empleo e ingresos gubernamentales. Había amplio margen para aplicar el limpiador neoliberal y desincrustar el casco del buque de la «economía mixta», con resultados beneficiosos. Incluso la izquierda británica tuvo que acabar admitiendo que algunos de los implacables correctivos impuestos a la economía británica por la señora Thatcher eran probablemente necesarios. Había buenas razones para esa desilusión acerca de la gestión de las industrias estatales y de la administración pública que acabó siendo tan común en los ochenta.

Sin embargo, la simple fe en que la empresa era buena y el gobierno malo (en palabras del presidente Reagan, «el gobierno no es la solución, sino el problema») no constituía una política económica alternativa. Ni podía serlo en un mundo en el cual, incluso en los Estados Unidos «reaganianos», el gasto del gobierno central representaba casi un cuarto del PNB, y en los países desarrollados de la Europa comunitaria, casi el 40 por 100 (World Development, 1992, p. 239). Estos enormes pedazos de la economía podían administrarse con un estilo empresarial, con el adecuado sentido de los costes y los beneficios (como no siempre sucedía), pero no podían operar con mercados, aunque lo pretendiesen los ideólogos. En cualquier caso, la mayoría de los gobiernos neoliberales se vieron obligados a gestionar y a dirigir sus economías, aun cuando pretendiesen que se limitaban a estimular las fuerzas del mercado. Además, no existía ninguna fórmula con la que se pudiese reducir el peso del estado. Tras catorce años en el poder, el más ideológico de los regímenes de libre mercado, el Reino Unido «thatcherita», acabó gravando a sus ciudadanos con una carga impositiva

considerablemente mayor que la que habían soportado bajo el gobierno laborista.

De hecho, no hubo nunca una política económica neoliberal única y específica, excepto después de 1989 en los antiguos estados socialistas del área soviética, donde —con el asesoramiento de jóvenes leones de la economía occidental— se hicieron intentos condenados previsiblemente al desastre de implantar una economía de mercado de un día a otro. El principal régimen neoliberal, los Estados Unidos del presidente Reagan, aunque oficialmente comprometidos con el conservadurismo fiscal (esto es, con el equilibrio presupuestario) y con el «monetarismo» de Milton Friedman, utilizaron en realidad métodos keynesianos para intentar salir de la depresión de 1979-1982, creando un déficit gigantesco y poniendo en marcha un no menos gigantesco plan armamentístico. Lejos de dejar el valor del dólar a merced del mercado y de la ortodoxia monetaria, Washington volvió después de 1984 a la intervención deliberada a través de la presión diplomática (Kuttner, 1991, pp. 88-94). Así ocurrió que los regímenes más profundamente comprometidos con la economía del *laissez-faire* resultaron algunas veces ser, especialmente los Estados Unidos de Reagan y el Reino Unido de Thatcher, profunda y visceralmente nacionalistas y desconfiados ante el mundo exterior. Los historiadores no pueden hacer otra cosa que constatar que ambas actitudes son contradictorias. En cualquier caso, el triunfalismo neoliberal no sobrevivió a los reveses de la economía mundial de principios de los noventa, ni tal vez tampoco al inesperado descubrimiento de que la economía más dinámica y de más rápido crecimiento del planeta, tras la caída del comunismo soviético, era la de la China comunista, lo cual llevó a los profesores de las escuelas de administración de empresas occidentales y a los autores de manuales de esta materia —un floreciente género literario— a estudiar las enseñanzas de Confucio en relación con los secretos del éxito empresarial.

Lo que hizo que los problemas económicos de las décadas de crisis resultaran, más preocupantes —y socialmente subversivos— fue que las fluctuaciones coyunturales coincidiesen con cataclismos estructurales. La economía mundial que afrontaba los problemas de los setenta y los ochenta ya no era la economía de la edad de oro, aunque era, como hemos visto, el producto predecible de esa época. Su sistema productivo quedó transformado por la revolución tecnológica, y se globalizó o «transnacionalizó» extraordinariamente, con unas consecuencias espectaculares. Además, en los años setenta era imposible intuir las revolucionarias consecuencias sociales y culturales de la edad de oro —de las que hemos hablado en capítulos precedentes—, así como sus potenciales consecuencias ecológicas.

Todo esto se puede explicar muy bien con los ejemplos del trabajo y el paro. La tendencia general de la industrialización ha sido la de sustituir la destreza humana por la de las máquinas el trabajo humano, por fuerzas mecánicas, dejando a la gente sin trabajo. Se supuso, correctamente, que el vasto crecimiento económico que engendraba esta constante revolución industrial crearía automáticamente puestos de trabajo más que suficientes para compensar los

antiguos puestos perdidos, aunque había opiniones muy diversas respecto a qué cantidad de desempleados se precisaba para que semejante economía pudiese funcionar. La edad de oro pareció confirmar este optimismo. Como hemos visto (en el capítulo 10) el crecimiento de la industria era tan grande que la cantidad y la proporción de trabajadores industriales no descendió significativamente, ni siquiera en los países más industrializados. Pero las décadas de crisis empezaron a reducir el empleo en proporciones espectaculares, incluso en las industrias en proceso de expansión. En los Estados Unidos el número de telefonistas del servicio de larga distancia descendió un 12 por 100 entre 1950 y 1970, mientras las llamadas se multiplicaban por cinco, y entre 1970 y 1990 cayó un 40 por 100, al tiempo que se triplicaban las llamadas (Technology, 1986, p. 328). El número de trabajadores disminuyó rápidamente en términos relativos y absolutos. El creciente desempleo de estas décadas no era simplemente cíclico, sino estructural. Los puestos de trabajo perdidos en las épocas malas no se recuperaban en las buenas: nunca volverían a recuperarse.

Esto no sólo se debe a que la nueva división internacional del trabajo transfirió industrias de las antiguas regiones, países o continentes a los nuevos, convirtiendo los antiguos centros industriales en «cinturones de herrumbre» o en espectrales paisajes urbanos en los que se había borrado cualquier vestigio de la antigua industria, como en un estiramiento facial. El auge de los nuevos países industriales es sorprendente: a mediados de los ochenta, siete de estos países tercermundistas consumían el 24 por 100 del acero mundial y producían el 15 por 100, por tomar un índice de industrialización tan bueno como cualquier otro⁸. Además, en un mundo donde los flujos económicos atravesaban las fronteras estatales —con la excepción del de los emigrantes en busca de trabajo— las industrias con uso intensivo de trabajo emigraban de los países con salarios elevados a países de salarios bajos; es decir, de los países ricos que componían el núcleo central del capitalismo, como los Estados Unidos, a los países de la periferia. Cada trabajador empleado a salarios tejanos en El Paso representaba un lujo si, con sólo cruzar el río hasta Juárez, en México, se podía disponer de un trabajador que, aunque fue inferior, costaba varias veces menos.

Pero incluso los países preindustriales o de industrialización incipiente estaban gobernados por la implacable lógica de la mecanización, que más pronto o más tarde haría que incluso el trabajador más barato costase más caro que una máquina capaz de hacer su trabajo, y por la lógica, igualmente implacable, de la competencia del libre comercio mundial. Por barato que resultase el trabajo en Brasil, comparado con Detroit o Wolfsburg, la industria automovilística de San Paulo se enfrentaba a los mismos problemas de desplazamiento del trabajo por la mecanización que tenían en Michigan o en la Baja Sajonia; o, por lo menos,

8. China. Corea del Sur. India. México. Venezuela. Brasil y Argentina (Piel. 1992. pp. 286-289).

esto decían al autor los dirigentes sindicales brasileños en 1992. El rendimiento y la productividad de la maquinaria podían ser constante y —a efectos prácticos— infinitamente aumentados por el progreso tecnológico, y su coste ser reducido de manera espectacular. No sucede lo mismo con los seres humanos, como puede demostrarlo la comparación entre la progresión de la velocidad en el transporte aéreo y la de la marca mundial de los cien metros lisos. El coste del trabajo humano no puede ser en ningún caso inferior al coste de mantener vivos a los seres humanos al nivel mínimo considerado aceptable en su sociedad, o, de hecho, a cualquier nivel. Cuanto más avanzada es la tecnología, más caro resulta el componente humano de la producción comparado con el mecánico.

La tragedia histórica de las décadas de crisis consistió en que la producción prescindía de los seres humanos a una velocidad superior a aquella en que la economía de mercado creaba nuevos puestos de trabajo para ellos. Además, este proceso fue acelerado por la competencia mundial, por las dificultades financieras de los gobiernos que, directa o indirectamente, eran los mayores contratistas de trabajo, así como, después de 1980, por la teología imperante del libre mercado, que presionaba para que se transfiriese el empleo a formas de empresa maximizadoras del beneficio, en especial a las privadas, que, por definición, no tomaban en cuenta otro interés que el suyo en términos estrictamente pecuniarios. Esto significó, entre otras cosas, que los gobiernos y otras entidades públicas dejaron de ser contratistas de trabajo en última instancia (World Labour, 1989, p. 48). El declive del sindicalismo, debilitado tanto por la depresión económica como por la hostilidad de los gobiernos neoliberales, aceleró este proceso, puesto que una de las funciones que más cuidaba era precisamente la protección del empleo. La economía mundial estaba en expansión, pero el mecanismo automático mediante el cual esta expansión generaba empleo para los hombres y mujeres que accedían al mercado de trabajo sin una formación especializada se estaba desintegrando.

Para plantearlo de otra manera. La revolución agrícola hizo que el campesinado, del que la mayoría de la especie humana formó parte a lo largo de la Historia, resultase innecesario, pero los millones de personas que ya no se necesitaban en el campo fueron absorbidas por otras ocupaciones intensivas en el uso de trabajo, que sólo requerían una voluntad de trabajar, la adaptación de rutinas campesinas, como las de cavar o construir muros, o la capacidad de aprender en el trabajo. ¿Qué les ocurriría a esos trabajadores cuando estas ocupaciones dejasen a su vez de ser necesarias? Aun cuando algunos pudiesen reciclarse para desempeñar los oficios especializados de la era de la información que continúan expandiéndose (la mayoría de los cuales requieren una formación superior), no habría puestos suficientes para compensar los perdidos (Technology, 1986, pp. 7-9 y 335). ¿Qué les sucedería, entonces, a los campesinos del tercer mundo que seguían abandonando sus aldeas?

En los países ricos del capitalismo tenían sistemas de bienestar en los que apoyarse, aun cuando quienes dependían permanentemente de estos sistemas debían afrontar el resentimiento y el desprecio de quienes se veían a sí mismos

como gentes que se ganaban la vida con su trabajo. En los países pobres entraban a formar parte de la amplia y oscura economía «informal» o «para lela», en la cual hombres, mujeres y niños vivían, nadie sabe cómo, gracias a una combinación de trabajos ocasionales, servicios, chapuzas, compra, venta y hurto. En los países ricos empezaron a constituir, o a reconstituir, una «sub clase» cada vez más segregada, cuyos problemas se consideraban de facto insolubles, pero secundarios, ya que formaban tan sólo una minoría permanente. El gueto de la población negra nativa⁹ de los Estados Unidos se convirtió en el ejemplo típico de este submundo social. Lo cual no quiere decir que la «economía sumergida» no exista en el primer mundo. Los investigadores se sorprendieron al descubrir que a principios de los noventa había en los veintidós millones de hogares del Reino Unido más de diez millones de libras esterlinas en efectivo, o sea un promedio de 460 libras por hogar, una cifra cuya cuantía se justificaba por el hecho de que «la economía sumergida funciona por lo general en efectivo» (*Financial Times*, 18-10-1993).

II

La combinación de depresión y de una economía reestructurada en bloque para expulsar trabajo humano creó una sorda tensión que impregnó la política de las décadas de crisis. Una generación entera se había acostumbrado al pleno empleo, o a confiar en que pronto podría encontrar un trabajo adecuado en alguna parte. Y aunque la recesión de principios de los ochenta trajo inseguridad a la vida de los trabajadores industriales, no fue hasta la crisis de principios de los noventa que amplios sectores de profesionales y administrativos de países como el Reino Unido empezaron a sentir que ni su trabajo ni su futuro estaban asegurados: casi la mitad de los habitantes de las zonas más prósperas del país temían que podían perder su empleo. Fueron tiempos en que la gente, con sus antiguas formas de vida minadas o prácticamente arruinadas (véanse los capítulos X y XI), estuvieron a punto de perder el norte. ¿Fue un accidente que «ocho de los diez asesinatos en masa más importantes de la historia de los Estados Unidos ... se produjeran a partir de 1980», y que fuesen acciones realizadas por hombres blancos de mediana edad, de treinta o cuarenta años, «tras un prolongado período de soledad, frustración y rabia», acciones precipitadas muchas veces por una catástrofe en sus vidas, como la pérdida de su trabajo o un divorcio? ¹⁰ La creciente «cul tura del odio que se generó en los Estados Unidos» y que tal vez contribuyó a empujarles ¿fue quizá un accidente? (Butterfield, 1991). Este odio estaba presente en la letra de muchas cancio-

9. Los emigrantes negros que llegan a los Estados Unidos procedentes del Caribe y de la América hispana se comportan, esencialmente, como otras comunidades emigrantes. y no aceptan ser excluidos en la misma medida del mercado de trabajo.

10. «Esto es especialmente cierto ... para alguno de los millones de personas de mediana edad que encontraron un trabajo por el cual tuvieron que trasladarse de residencia. Cambiaron de lugar y, si perdían el trabajo, no encontraban a nadie que pudiese ayudarlos.»

nes populares de los años ochenta, y en la crueldad manifiesta de muchas películas y programas de televisión.

Esta sensación de desorientación y de inseguridad produjo cambios y desplazamientos significativos en la política de los países desarrollados, antes incluso de que el final de la guerra fría destruyese el equilibrio internacional sobre el cual se asentaba la estabilidad de muchas democracias parlamentarias occidentales. En épocas de problemas económicos los votantes suelen inclinarse a culpar al partido o régimen que está en el poder, pero la novedad de las décadas de crisis fue que la reacción contra los gobiernos no beneficiaba necesariamente a las fuerzas de la oposición. Los máximos perdedores fueron los partidos socialdemócratas o laboristas occidentales, cuyo principal instrumento para satisfacer las necesidades de sus partidarios —la acción económica y social a través de los gobiernos nacionales— perdió fuerza, mientras que el bloque central de sus partidarios, la clase obrera, se fragmentaba (véase el capítulo X). En la nueva economía transnacional, los salarios internos estaban más directamente expuestos que antes a la competencia extranjera, y la capacidad de los gobiernos para protegerlos era bastante menor. Al mismo tiempo, en una época de depresión los intereses de varias de las partes que constituían el electorado socialdemócrata tradicional divergían: los de quienes tenían un trabajo (relativamente) seguro y los que no lo tenían; los trabajadores de las antiguas regiones industrializadas con fuerte sindicación, los de las nuevas industrias menos amenazadas, en nuevas regiones con baja sindicación, y las impopulares víctimas de los malos tiempos caídas en una «subclase». Además, desde 1970 muchos de sus partidarios (especialmente jóvenes y/o de clase media) abandonaron los principales partidos de la izquierda para sumarse a movimientos de carácter más específico —especialmente los ecologistas, feministas y otros de los llamados «nuevos movimientos sociales»—, con lo cual aquéllos se debilitaron. A principios de la década de los noventa los gobiernos socialdemócratas eran tan raros como en 1950, ya que incluso administraciones nominalmente encabezadas por socialistas abandonaron sus políticas tradicionales, de grado o forzadas por las circunstancias.

Las nuevas fuerzas políticas que vinieron a ocupar este espacio cubrían un amplio espectro, que abarcaba desde los grupos xenófobos y racistas de derechas a través de diversos partidos secesionistas (especialmente, aunque no sólo, los étnico-nacionalistas) hasta los diversos partidos «verdes» y otros «nuevos movimientos sociales» que reclamaban un lugar en la izquierda. Algunos lograron una presencia significativa en la política de sus países, a veces un predominio regional, aunque a fines del siglo xx ninguno haya reemplazado de hecho a los viejos establecimientos políticos.

Mientras tanto, el apoyo electoral a los otros partidos experimentaba grandes fluctuaciones. Algunos de los más influyentes abandonaron el universalismo de las políticas democráticas y ciudadanas y abrazaron las de alguna identidad de grupo, compartiendo un rechazo visceral hacia los extranjeros y marginados y hacia el estado-nación omnicompreensivo de la tradición revolucionaria estado-

unidense y francesa. Más adelante nos ocupa remos del auge de las nuevas «políticas de identidad».

Sin embargo, la importancia de estos movimientos no reside tanto en su contenido positivo como en su rechazo de la «vieja política». Algunos de los más importantes fundamentaban su identidad en esta afirmación negativa; por ejemplo la Liga del Norte italiana, el 20 por 100 del electorado estadounidense se que en 1992 apoyó la candidatura presidencial de un tejano independiente o los electores de Brasil y Perú que en 1989 y 1990 eligieron como presidentes a hombres en los que creían poder confiar, por el hecho de que nunca antes habían oído hablar de ellos. En Gran Bretaña, desde principios de los setenta, sólo un sistema electoral poco representativo ha impedido en diversas ocasiones la emergencia de un tercer partido de masas, cuando los liberales —solos o en coalición, o tras la fusión con una escisión de socialdemócratas moderados del Partido Laborista— obtuvieron casi tanto, o incluso más, apoyo electoral que el que lograron individualmente uno u otro de los dos grandes partidos.

Desde principios de los años treinta —en otro período de depresión— no se había visto nada semejante al colapso del apoyo electoral que experimentaron, a finales de los ochenta y principios de los noventa, partidos consolidados y con gran experiencia de gobierno, como el Partido Socialista en Francia (1990), el Partido Conservador en Canadá (1993), y los partidos gubernamentales italianos (1993). En resumen, durante las décadas de crisis las estructuras políticas de los países capitalistas democráticos, hasta entonces estables, empezaron a desmoronarse. Y las nuevas fuerzas políticas que mostraron un mayor potencial de crecimiento eran las que combinaban una demagogia populista con fuertes liderazgos personales y la hostilidad hacia los extranjeros. Los supervivientes de la era de entreguerras tenían razones para sentirse descorazonados.

III

También fue alrededor de 1970 cuando empezó a producirse una crisis similar, desapercibida al principio, que comenzó a minar el «segundo mundo» de las «economías de planificación centralizada». Esta crisis resultó primero encubierta, y posteriormente acentuada, por la inflexibilidad de sus sistemas políticos, de modo que el cambio, cuando se produjo, resultó repentino, como sucedió en China tras la muerte de Mao y, en 1983-1985, en la Unión Soviética, tras la muerte de Brezhnev (véase el capítulo 16). Desde el punto de vista económico, estaba claro desde mediados de la década de los sesenta que el socialismo de planificación centralizada necesitaba reformas urgentes. Y a partir de 1970 se evidenciaron graves síntomas de auténtica regresión. Este fue el preciso momento en que estas economías se vieron expuestas —como todas las demás, aunque quizá no en la misma medida— a los movimientos incontrolables y a las impredecibles fluctuaciones de la economía mundial transnacional. La entrada masiva de la Unión Soviética en el mercado internacional de cereales

y el impacto de las crisis petrolíferas de los setenta representaron el fin del «campo socialista» como una economía regional autónoma, protegida de los caprichos de la economía mundial (véase la p. 374).

Curiosamente, el Este y el Oeste estaban unidos no sólo por la economía transnacional, que ninguno de ellos podía controlar, sino también por la extraña interdependencia del sistema de poder de la guerra fría. Como hemos visto en el capítulo VIII, este sistema estabilizó a las superpotencias y a sus áreas de influencia, pero había de sumir a ambas en el desorden en el momento en que se desmoronase. No se trataba de un desorden meramente político, sino también económico. Con el súbito desmoronamiento del sistema político soviético, se hundieron también la división interregional del trabajo y las redes de dependencia mutua desarrolladas en la esfera soviética, obligando a los países y regiones ligados a éstas a enfrentarse individualmente a un mercado mundial para el cual no estaban preparados. Tampoco Occidente lo estaba para integrar los vestigios del antiguo «sistema mundial paralelo» comunista en su propio mercado mundial, como no pudo hacerlo, aun queriéndolo, la Comunidad Europea.¹¹

Finlandia, un país que experimentó uno de los éxitos económicos más espectaculares de la Europa de la posguerra, se hundió en una gran depresión debido al derrumbamiento de la economía soviética. Alemania, la mayor potencia económica de Europa, tuvo que imponer tremendas restricciones a su economía, y a la de Europa en su conjunto, porque su gobierno (contra las advertencias de sus banqueros, todo hay que decirlo) había subestimado la dificultad y el coste de la absorción de una parte relativamente pequeña de la economía socialista, los dieciséis millones de personas de la República Democrática Alemana. Estas fueron consecuencias imprevistas de la quiebra soviética, que casi nadie esperaba hasta que se produjeron.

En el intervalo, igual que en Occidente, lo impensable resultó pensable en el Este, y los problemas invisibles se hicieron visibles. Así, en los años setenta, tanto en el Este como en el Oeste la defensa del medio ambiente se convirtió en uno de los temas de campaña política más importantes, bien se tratase de la defensa de las ballenas o de la conservación del lago Baikal en Siberia. Dadas las restricciones del debate público, no podemos seguir con exactitud el desarrollo del pensamiento crítico en esas sociedades, pero ya en 1980 economistas de primera línea del régimen, antiguos reformistas, como János Kornai en Hungría, publicaron análisis muy negativos sobre el sistema económico socialista, y los implacables sondeos sobre los defectos del sistema social soviético, que fueron conocidos a mediados de los ochenta, se habían estado gestando

11 Recuerdo la angustiada intervención de un búlgaro en un coloquio internacional celebrado en 1993: «¿Qué quieren que hagamos? Hemos perdido nuestros mercados en los antiguos países socialistas. La Comunidad Europea no quiere absorber nuestras exportaciones. Como miembros leales de las Naciones Unidas ahora ni siquiera podemos vender a Serbia, a causa del bloqueo bosnio. ¿A dónde vamos a ir?».

desde hacía tiempo entre los académicos de Novosibirsk y de muchos otros lugares. Es difícil determinar el momento exacto en el que los dirigentes comunistas abandonaron su fe en el socialismo, ya que después de 1989-1991 tenían interés en anticipar retrospectivamente su conversión. Si esto es cierto en el terreno económico, aún lo es más en el político, como demostraría —al menos en los países socialistas occidentales— la perestroika de Gorbachov. Con toda su admiración histórica y su adhesión a Lenin, caben pocas dudas de que muchos comunistas reformistas hubiesen querido abandonar gran parte de la herencia política del leninismo, aunque pocos de ellos (fuera del Partido Comunista italiano, que ejercía un gran atractivo para los reformistas del Este) estaban dispuestos a admitirlo.

Lo que muchos reformistas del mundo socialista hubiesen querido era transformar el comunismo en algo parecido a la socialdemocracia occidental. Su modelo era más bien Estocolmo que Los Angeles. No parece que Hayek y Friedman tuviesen muchos admiradores secretos en Moscú o Budapest. La desgracia de estos reformistas fue que la crisis de los sistemas comunistas coincidiese con la crisis de la edad de oro del capitalismo, que fue a su vez la crisis de los sistemas socialdemócratas. Y todavía fue peor que el súbito desmoronamiento del comunismo hiciese indeseable e impracticable un programa de transformación gradual, y que esto sucediese durante el (breve) intervalo en que en el Occidente capitalista triunfaba el radicalismo rampante de los ideólogos del ultraliberalismo. Este proporcionó, por ello, la inspiración teórica a los regímenes poscomunistas, aunque en la práctica mostró ser tan irrealizable allí como en cualquier otro lugar.

Sin embargo, aunque en muchos aspectos las crisis discurriesen por caminos paralelos en el Este y en el Oeste, y estuviesen vinculadas en una sola crisis global tanto por la política como por la economía, divergían en dos puntos fundamentales. Para el sistema comunista, al menos en la esfera soviética, que era inflexible e inferior, se trataba de una cuestión de vida o muerte, a la que no sobrevivió. En los países capitalistas desarrollados lo que estaba en juego nunca fue la supervivencia del sistema económico y, pese a la erosión de sus sistemas políticos, tampoco lo estaba la viabilidad de éstos. Ello podría explicar —aunque no justificar— la poco convincente afirmación de un autor estadounidense según el cual con el fin del comunismo la historia de la humanidad sería en adelante la historia de la democracia liberal. Sólo en un aspecto crucial estaban estos sistemas en peligro: su futura existencia como estados territoriales individuales ya no estaba garantizada. Pese a todo, a principios de los noventa, ni uno solo de estos estados nación occidentales amenazados por los movimientos secesionistas se había desintegrado.

Durante la era de las catástrofes, el final del capitalismo había parecido próximo. La Gran Depresión podía describirse, como en el título de un libro contemporáneo, como *This Final Crisis* (Hutt, 1935). Pocos tenían ahora una visión apocalíptica sobre el futuro inmediato del capitalismo desarrollado, aunque un historiador y marchante de arte francés predijese rotundamente el fin de la civi-

lización occidental para 1976 argumentando, con cierto fundamento, que el empuje de la economía estadounidense, que había hecho avanzar en el pasado al resto del mundo capitalista, era ya una fuerza agotada (Gimpel, 1992). Consideraba, por tanto, que la depresión actual «se prolongará hasta bien entrado el próximo milenio». Para ser justos habrá que decir que, hasta mediados o incluso fines de los ochenta, tampoco muchos se mos traban apocalípticos respecto de las perspectivas de la Unión Soviética.

Sin embargo, y debido precisamente al mayor y más incontrolable dinamismo de la economía capitalista, el tejido social de las sociedades occidentales estaba bastante más minado que el de las sociedades socialistas, y por tanto, en este aspecto la crisis del Oeste era más grave. El tejido social de la Unión Soviética y de la Europa oriental se hizo pedazos a consecuencia del derrumbamiento del sistema, y no como condición previa del mismo. Allá donde las comparaciones son posibles, como en el caso de la Alemania Occidental y la Alemania Oriental, parece que los valores y las costumbres de la Alemania tradicional se conservaron mejor bajo la égida comunista que en la región occidental del milagro económico.

Los judíos que emigraron de la Unión Soviética a Israel promovieron en este país la música clásica, ya que provenían de un país en el que asistir a conciertos en directo seguía siendo una actividad normal, por lo menos entre el colectivo judío. El público de los conciertos no se había reducido allí a una pequeña minoría de personas de mediana o avanzada edad.¹²

Los habitantes de Moscú y de Varsovia se sentían menos preocupados por problemas que abrumaban a los de Nueva York o Londres: el visible crecimiento del índice de criminalidad, la inseguridad ciudadana y la impredecible violencia de una juventud sin normas. Había, lógicamente, escasa ostentación pública del tipo de comportamiento que indignaba a las personas socialmente conservadoras o convencionales, que lo veían como, una evidencia de la descomposición de la civilización y presagiaban un colapso como el de Weimar.

Es difícil determinar en qué medida esta diferencia entre el Este y el Oeste se debía a la mayor riqueza de las sociedades occidentales y al rígido control estatal de las del Este. En algunos aspectos, este y oeste evolucionaron en la misma dirección. En ambos, las familias eran cada vez más pequeñas, los matrimonios se rompían con mayor facilidad que en otras partes, y la población de los estados —o, en cualquier caso, la de sus regiones más urbanizadas e industrializadas— se reproducía poco. En ambos también —aunque estas afirmaciones siempre deban hacerse con cautela— se debilitó el arraigo de las religiones occidentales tradicionales, aunque especialistas en la materia afirmaban que en la Rusia postsoviética se estaba produciendo un resurgimiento de

12. En 1990 se consideraba que en Nueva York, uno de los dos mayores centros musicales del mundo, el público de los conciertos se circunscribía a veinte o treinta mil personas, en una población total de diez millones.

las creencias religiosas, aunque no de la práctica. En 1989 las mujeres polacas —como los hechos se encargaron de demostrar— eran tan refractarias a dejar que la Iglesia católica dictase sus hábitos de emparejamiento como las mujeres italianas, pese a que en la etapa comunista los polacos hubiesen manifestado una apasionada adhesión a la Iglesia por razones nacionalistas y antisoviéticas. Evidentemente los regímenes comunistas dejaban menos espacio para las subculturas, las contraculturas o los submundos de cualquier especie, y reprimían las disidencias. Además, los pueblos que han experimentado períodos de terror general y despiadado, como sucedía en muchos de estos estados, es más probable que sigan con la cabeza gacha incluso cuando se suaviza el ejercicio del poder. Con todo, la relativa tranquilidad de la vida socialista no se debía al temor. El sistema aisló a sus ciudadanos del pleno impacto de las transformaciones sociales de Occidente porque los aisló del pleno impacto del capitalismo occidental. Los cambios que experimentaron procedían del estado o eran una res puesta al estado. Lo que el estado no se propuso cambiar permaneció como estaba antes. La paradoja del comunismo en el poder es que resultó ser conservador.

IV

Es prácticamente imposible hacer generalizaciones sobre la extensa área del tercer mundo (incluyendo aquellas zonas del mismo que estaban ahora en proceso de industrialización). En la medida en que sus problemas pueden estudiarse en conjunto, he procurado hacerlo en los capítulos VII y XII. Como hemos visto, las décadas de crisis afectaron a aquellas regiones de maneras muy diferentes. ¿Cómo podemos comparar Corea del Sur, donde desde 1970 hasta 1985 el porcentaje de la población que poseía un aparato de televisión pasó de un 6,4 por 100 a un 99,1 por 100 (Jon, 1993), con un país como Perú, donde más de la mitad de la población estaba por debajo del umbral de la pobreza —más que en 1972— y donde el consumo per cápita estaba cayendo (Anuario, 1989), por no hablar de los asolados países del África subsahariana? Las tensiones que se producían en un subcontinente como la India eran las propias de una economía en crecimiento y de una sociedad en transformación. Las que sufrían zonas como Somalia, Angola y Liberia eran las propias de unos países en disolución dentro de un continente sobre cuyo futuro pocos se sentían optimistas.

La única generalización que podía hacerse con seguridad era la de que, desde 1970, casi todos los países de esta categoría se habían endeudado profundamente. En 1990 se los podía clasificar, desde los tres gigantes de la deuda internacional (entre 60.000 y 110.000 millones de dólares), que eran Brasil, México y Argentina, pasando por los otros veintiocho que debían más de 10.000 millones cada uno, hasta los que sólo debían de 1.000 o 2.000 millones. El Banco Mundial (que tenía motivos para saberlo) calculó que sólo siete de las noventa y

seis economías de renta «baja» y «media» que asesoraba tenían deudas externas sustancialmente inferiores a los mil millones de dólares —países como Lesotho y Chad—, y que incluso en éstos las deudas eran varias veces superiores a lo que habían sido veinte años antes. En 1970 sólo doce países tenían una deuda superior a los mil millones de dólares, y ningún país superaba los diez mil millones. En términos más realistas, en 1980 seis países tenían una deuda igual o mayor que todo su PNB; en 1990 veinticuatro países debían más de lo que producían, incluyendo —si tomamos la región como un conjunto— *toda* el África subsahariana. No resulta sorprendente que los países relativamente más endeudados se encuentren en África (Mozambique, Tanzania, Somalia, Zambia, Congo, Costa de Marfil), algunos de ellos asolados por la guerra; otros, por la caída del precio de sus exportaciones. Sin embargo, los países que debían soportar una carga mayor para la atención de sus grandes deudas —es decir, aquellos que debían emplear para ello una cuarta parte o más del total de sus exportaciones— estaban más repartidos. En realidad el África subsahariana estaba por debajo de esta cifra, bastante mejor en este aspecto que el sureste asiático, América Latina y el Caribe, y Oriente Medio.

Era muy improbable que ninguna de estas deudas acabase saldándose, pero mientras los bancos siguiesen cobrando intereses por ellas —un promedio del 9,6 por 100 en 1982 (UNCTAD)— les importaba poco. A comienzos de los ochenta se produjo un momento de pánico cuando, empezando por México, los países latinoamericanos con mayor deuda no pudieron seguir pagando, y el sistema bancario occidental estuvo al borde del colapso, puesto que en 1970 (cuando los petrodólares fluían sin cesar a la busca de inversiones) algunos de los bancos más importantes habían prestado su dinero con tal descuido que ahora se encontraban técnicamente en quiebra. Por fortuna para los países ricos, los tres gigantes latinoamericanos de la deuda no se pusieron de acuerdo para actuar conjuntamente, hicieron arreglos separados para renegociar las deudas, y los bancos, apoyados por los gobiernos y las agencias internacionales, dispusieron de tiempo para amortizar gradualmente sus activos perdidos y mantener su solvencia técnica. La crisis de la deuda persistió, pero ya no era potencialmente fatal. Este fue probablemente el momento más peligroso para la economía capitalista mundial desde 1929. Su historia completa aún está por escribir.

Mientras las deudas de los estados pobres aumentaban, no lo hacían sus activos, reales o potenciales. En las décadas de crisis la economía capitalista mundial, que juzga exclusivamente en función del beneficio real o potencial, decidió «cancelar» una gran parte del tercer mundo. De las veintidós «economías de renta baja», diecinueve no recibieron ninguna inversión extranjera. De hecho, sólo se produjeron inversiones considerables (de más de 500 millones de dólares) en catorce de los casi cien países de rentas bajas y medias fuera de Europa, y grandes inversiones (de 1 .000 millones de dólares en adelante) en tan sólo ocho países, cuatro de los cuales en el este y el sureste asiático

(China, Tailandia, Malaysia e Indonesia), y tres en América Latina (Argentina, México y Brasil).¹³

La economía mundial transnacional, crecientemente integrada, no se olvidó totalmente de las zonas proscritas. Las más pequeñas y pintorescas de ellas tenían un potencial como paraísos turísticos y como refugios extraterritoriales offshore del control gubernamental, y el descubrimiento de recursos aprovechables en territorios poco interesantes hasta el momento podría cambiar su situación. Sin embargo, una gran parte del mundo iba quedando, en conjunto, descolgada de la economía mundial. Tras el colapso del bloque soviético, parecía que esta iba a ser también la suerte de la zona comprendida entre Trieste y Vladivostok. En 1990 los únicos estados ex socialistas de la Europa oriental que atrajeron alguna inversión extranjera neta fueron Polonia y Checoslovaquia (*World Development*, 1992, cuadros 21, 23 y 24). Dentro de la enorme área de la antigua Unión Soviética había distritos o repúblicas ricos en recursos que atrajeron grandes inversiones, y zonas que fueron abandonadas a sus propias y miserables posibilidades. De una forma u otra, gran parte de lo que había sido el «segundo mundo» iba asimilándose a la situación del tercero.

El principal efecto de las décadas de crisis fue, pues, el de ensanchar la brecha entre los países ricos y los países pobres. Entre 1960 y 1987 el PIB real de los países del África subsahariana descendió, pasando de ser un 14 por 100 del de los países industrializados al 8 por 100; el de los países «menos desarrollados» (que incluía países africanos y no africanos) descendió del 9 al 5 por 100¹⁴ (*Human Development*, 1991, cuadro 6).

V

En la medida en que la economía transnacional consolidaba su dominio mundial iba minando una grande, y desde 1945 prácticamente universal, institución: el estado-nación, puesto que tales estados no podían controlar más que una parte cada vez menor de sus asuntos. Organizaciones cuyo campo de acción se circunscribía al ámbito de las fronteras territoriales, como los sindicatos, los parlamentos y los sistemas nacionales de radiodifusión, perdieron terreno, en la misma medida en que lo ganaban otras organizaciones que no tenían estas limitaciones, como las empresas multinacionales, el mercado monetario internacional y los medios de comunicación global de la era de los satélites.

La desaparición de las superpotencias, que podían controlar en cierta medida a sus estados satélites, vino a reforzar esta tendencia. Incluso la más insustitui-

13. El otro país que atrajo inversiones, para sorpresa de muchos, fue Egipto.

14. La categoría de «naciones menos de es una categoría establecida por las Naciones Unidas. La mayoría de ellas tiene menos de 300 dólares por año y PIB per cápita. El PIB real per cápita es una manera de expresar esta cifra en términos de qué puede comprarse localmente, en lugar de expresarlo simplemente en términos de tipos de cambio oficial, según una escala de «paridades internacionales de poder adquisitivo».

ble de las funciones que los estados-nación habían desarrollado en el transcurso del siglo, la de redistribuir la renta entre sus poblaciones mediante las transferencias de los servicios educativos, de salud y de bienes tar, además de otras asignaciones de recursos, no podía mantenerse ya dentro de los límites territoriales en teoría, aunque en la práctica lo hiciese, excepto donde las entidades supranacionales como la Comunidad o Unión Europea las complementaban en algunos aspectos. Durante el apogeo de los teólogos del mercado libre, el estado se vio minado también por la tendencia a dismantelar actividades hasta entonces realizadas por organismos públicos, dejándose las «al mercado».

Paradojica, pero quizá no sorprendentemente, a este debilitamiento del estado-nación se le añadió una tendencia a dividir los antiguos estados territoriales en lo que pretendían ser otros más pequeños, la mayoría de ellos en respuesta a la demanda por algún grupo de un monopolio étnico-lingüístico. Al comienzo, el ascenso de tales movimientos autonomistas y separatistas, sobre todo después de 1970, fue un fenómeno fundamentalmente occidental que pudo observarse en Gran Bretaña, España, Canadá, Bélgica e incluso en Suiza y Dinamarca; pero también, desde principios de los setenta, en el menos centralizado de los estados socialistas, Yugoslavia. La crisis del comunismo la extendió por el Este, donde después de 1991 se formaron más nuevos estados, nominalmente nacionales, que en cualquier otra época durante el siglo xx. Hasta los años noventa este fenómeno no afectó prácticamente al hemisferio occidental al sur de la frontera canadiense. En las zonas en que durante los años ochenta y noventa se produjo el desmoronamiento y la desintegración de los estados, como en Afganistán y en partes de África, la alternativa al antiguo estado no fue su partición sino la anarquía.

Este desarrollo resultaba paradójico, puesto que estaba perfectamente claro que los nuevos miniestados tenían los mismos inconvenientes que los antiguos, acrecentados por el hecho de ser menores. Fue menos sorprendente de lo que pudiera parecer, porque el único modelo de estado disponible a fines del siglo xx era el de un territorio con fronteras dotado de sus propias instituciones autónomas, o sea, el modelo de estado-nación de la era de las revoluciones. Además, desde 1918 todos los regímenes sostenían el principio de «autodeterminación nacional», que cada vez más se definía en términos étnico-lingüísticos. En este aspecto, Lenin y el presidente Wilson estaban de acuerdo. Tanto la Europa surgida de los tratados de paz de Versalles como lo que se convirtió en la Unión Soviética estaban concebidos como agrupaciones de tales estados-nación. En el caso de la Unión Soviética (y de Yugoslavia, que más tarde siguió su ejemplo), eran uniones de este tipo de estados que, en teoría —aunque no en la práctica— mantenían su derecho a la secesión.¹⁵ Cuando estas uniones se rompieron, lo hicieron naturalmente de acuerdo con las líneas de fractura previamente determinadas.

15. En esto divergían de los estados de los Estados Unidos que, desde el final de la guerra civil norteamericana en 1865, no tuvieron el derecho a la secesión, excepto quizá, Texas.

No obstante, el nuevo nacionalismo separatista de las décadas de crisis era un fenómeno bastante diferente del que había llevado a la creación de estados-nación en los siglos x y principios del xx. De hecho, se trataba de una combinación de tres fenómenos. El primero era la resistencia de los estados-nación existentes a su degradación. Esto quedó claro en los años ochenta, con los intentos realizados por miembros de hecho o potenciales de la Comunidad Europea, en ocasiones de características políticas muy distintas como Noruega y la Inglaterra de la señora Thatcher, de mantener su autonomía regional dentro de la reglamentación global europea en materias que consideraban importantes. Sin embargo, resulta significativo que el proteccionismo, el principal elemento de defensa con que contaban los estados-nación, fuese mucho más débil en las décadas de crisis que en la era de las catástrofes. El libre comercio mundial seguía siendo el ideal y —en gran medida— la realidad, sobre todo tras la caída de las economías controladas por el estado, pese a que varios estados desarrollaron métodos hasta entonces desconocidos para protegerse contra la competencia extranjera.

Se decía que japoneses y franceses eran los especialistas en estos métodos, pero probablemente fueron los italianos quienes tuvieron un éxito más grande a la hora de mantener la mayor parte de su mercado automovilístico en manos italianas (esto es, de la Fiat). Con todo, se trataba de acciones defensivas, aunque muy empeñadas y a veces coronadas por el éxito. Eran probablemente más duras cuando lo que estaba en juego no era simplemente económico, sino una cuestión relacionada con la identidad cultural. Los franceses, y en menor medida los alemanes, lucharon por mantener las cuantiosas ayudas para sus campesinos, no sólo porque éstos tenían en sus manos unos votos vitales, sino también porque creían que la destrucción de las explotaciones agrícolas, por ineficientes o poco competitivas que fuesen, significaría la destrucción de un paisaje, de una tradición y de una parte del carácter de la nación.

Los franceses, con el apoyo de otros países europeos, resistieron las exigencias estadounidenses en favor del libre comercio de películas y productos audiovisuales, no sólo porque se habrían saturado sus pantallas con productos estadounidenses, dado que la industria del espectáculo establecida en Norteamérica —aunque ahora de propiedad y control internacionales— había recuperado un monopolio potencialmente mundial similar al que detenta ba la antigua industria de Hollywood. Quienes se oponían a este monopolio consideraban, acertadamente, que era intolerable que meros cálculos de costes comparativos y de rentabilidad llevasen a la desaparición de la producción de películas en lengua francesa. Sean cuales fueren los argumentos económicos había cosas en la vida que debían protegerse. ¿Acaso algún gobierno podría considerar seriamente la posibilidad de demoler la catedral de Chartres o el Taj Mahal, si pudiera demostrarse que construyendo un hotel de lujo, un centro comercial o un palacio de congresos en el solar (vendido, por supuesto, a compradores privados) se podría obtener una mayor contribución al PIB del país que la que proporcionaba el turismo existente?. Basta hacer la pregunta para conocer la respuesta.

El segundo de los fenómenos citados puede describirse como egoísmo colectivo de la riqueza, y refleja las crecientes disparidades económicas entre continentes, países y regiones. Los gobiernos de viejo estilo de los estados-nación, centralizados o federales, así como las entidades supranacionales como la Comunidad Europea, habían aceptado la reponsabilidad de desarrollar todos sus territorios y, por lo tanto, hasta cierto punto, la responsabilidad de igualar cargas y beneficios en todos ellos. Esto significa que las regiones más pobres y atrasadas recibirían subsidios (a través de algún organismo distributivo central) de las regiones más ricas y avanzadas, o que se les daría preferencia en las inversiones con el fin de reducir las diferencias. La Comunidad Europea fue lo bastante realista como para admitir tan sólo como miembros a estados cuyo atraso y pobreza no significasen una carga excesiva para los demás, un realismo ausente de la Zona de Libre Comercio del Norte de América (NAFTA) de 1993, que asoció a los Estados Unidos y Canadá (con un PIB per cápita de unas 20.000 dólares en 1990) con México, que tenía una octava parte de este PIB per cápita.¹⁶ La resistencia de las zonas ricas a dar subsidios a las pobres es harto conocida por los estudiosos del gobierno local, especialmente en los Estados Unidos. El problema de los «centros urbanos» habitados por los pobres, y con una recaudación fiscal que se unde a consecuencia del éxodo hacia los suburbios de los Ángeles, como Santa Mónica y Malibú, optaron por desvincularse de la urbe, por la misma razón que, a principios de los noventa, llevó a Staten Island a votar en favor de segregarse de Nueva York.

Algunos de los nacionalismos separatistas de las décadas de crisis se alimentaban de este egoísmo colectivo. La presión por desmembrar Yugoslavia surgió de las «europeas» Eslovenia y Croacia; y la presión para escindir Checoslovaquia de la vociferante y «occidental» República Checa. Cataluña y el País Vasco eran las regiones más ricas y «desarrolladas de España, y en América Latina los únicos síntomas relevantes de separatismo procedían del estado más ricos de Brasil, Río Grande do Sul. El ejemplo más nítido de este fenómeno fué el súbito auge, a los fines del 80, de la Liga Lombarda (llamada posteriormente Liga del Norte), que postulaba la secesión de la región centrada en Milán, la «capital económica» de Italia, de Roma, la capila política. La retórica de la liga, con sus referencias a un glorioso pasado medieval y al dialecto lombardo, era la retórica habitual de la agitación nacionalista, pero lo que sucedía en realidad era que la región rica deseaba conservar sus recursos para sí.

El tercero de estos fenómenos tal vez corresponda a una respuesta a la «revolución cultural» de la segunda mitad del siglo: esta extraordinaria disolución de las normas, tejidos y valores sociales tradicionales, que hizo que mu-

16. El miembro más pobre de la Unión Europea, Portugal, tenía en 1990 un PIB de un tercio del promedio de la Comunidad.

chos habitantes del mundo desarrollado se sintieran huérfanos y desposeídos. El término «comunidad» no fue empleado nunca de manera más indiscriminada y vacía que en las décadas en que las comunidades en sentido sociológico resultaban difíciles de encontrar en la vida real (la «comunidad de las relaciones públicas», la «comunidad gay», etc.).

En los Estados Unidos, país propenso a autoanalizarse, algunos autores venían señalando desde finales de los sesenta el auge de los «grupos de identidad»: agrupaciones humanas a las cuales una persona podía «pertenecer» de manera inequívoca y más allá de cualquier duda o incertidumbre. Por razones obvias, la mayoría de éstos apelaban a una «etnicidad» común, aun que otros grupos de personas que buscaban una separación colectiva empleaban el mismo lenguaje nacionalista (como cuando los activistas homosexuales hablaban de «la nación de los gays»).

Como sugiere la aparición de este fenómeno en el más multiétnico de los estados, la política de los grupos de identidad no tiene una conexión intrínseca con la «autodeterminación nacional», esto es, con el deseo de crear esta dos territoriales identificados con un mismo «pueblo» que constituía la esencia del nacionalismo. Para los negros o los italianos de Estados Unidos, la secesión no tenía sentido ni formaba parte de su política étnica. Los políticos ucranianos en Canadá no eran ucranianos, sino canadienses.¹⁷

La esencia de las políticas étnicas, o similares, en las sociedades urbanas —es decir, en sociedades heterogéneas casi por definición— consistía en competir con grupos similares por una participación en los recursos del estado no étnico, empleando para ello la influencia política de la lealtad de grupo. Los políticos elegidos por unos distritos municipales neoyorquinos que habían sido convenientemente arreglados para dar una representación específica a los bloques de votantes latinos, orientales y homosexuales, querían obtener más de la ciudad de Nueva York, no menos.

Lo que las políticas de identidad tenían en común con el nacionalismo étnico de fin de siglo era la insistencia en que la identidad propia del grupo consistía en alguna característica personal, existencial, supuestamente primordial e inmutable —y por tanto permanente— que se compartía con otros miembros del grupo y con nadie más. La exclusividad era lo esencial, puesto que las diferencias que separaban a una comunidad de otra se estaban atenuando. Los judíos estadounidenses jóvenes se pusieron a buscar sus «raíces» cuando los elementos que hasta entonces les hubieran podido caracterizar indeleblemente como judíos habían dejado de ser distintivos eficaces del judaísmo, comenzando por la

17. Como máximo, las comunidades inmigrantes, locales podían desarrollar el que se ha denominado «nacionalismo a larga distancia» en favor de sus patrias originarias o elegidas, representando casi siempre las actitudes extremas de la política nacionalista en aquellos países. Los irlandeses y los judíos norteamericanos fueron los pioneros en este campo, pero las diásporas globales creadas por la migración multiplicaron tales organizaciones: por ejemplo, entre los sijs emigrados de la India. El nacionalismo a larga distancia volvió por sus fueros con el derrumbamiento del mundo socialista.

segregación y discriminación de los años anteriores a la segunda guerra mundial.

Aunque el nacionalismo quebequés insistía en la separación porque afirmaba ser una «sociedad distinta», la verdad es que surgió como una fuerza significativa precisamente cuando Quebec dejó de ser «una sociedad distinta», como lo había sido, con toda evidencia, hasta los años sesenta (Ignatieff, 1993, pp. 115-117). La misma fluidez de la etnicidad en las sociedades urbanas hizo su elección como el único criterio de grupo algo arbitrario y artificial. En los Estados Unidos, exceptuando a las personas negras, hispanas o a las de origen inglés o alemán, por lo menos el 60 por 100 de todas las mujeres norteamericanas, de cualquier origen étnico, se casaron con alguien que no pertenecía a su grupo (Lieberson y Waters, 1988, p. 173). Hubo que construir cada vez más la propia identidad sobre la base de insistir en la no identidad de los demás. De otra forma, ¿cómo podrían los skinheads neonazis alemanes, con indumentarias, peinados y gustos musicales propios de la cultura joven cosmopolita, establecer su «germanidad» esencial, sino apaleando a los turcos y albaneses locales? ¿Cómo, si no es eliminando a quienes no «pertenecen» al grupo, puede establecerse el carácter «esencialmente» croata o serbio de una región en la que, durante la mayor parte de su historia, han convivido como vecinos una variedad de etnias y de religiones?

La tragedia de esta política de identidad excluyente, tanto si trataba de establecer un estado independiente como si no, era que posiblemente no podía funcionar. Sólo podía pretenderlo. Los italoamericanos de Brooklyn, que insistían (quizá cada vez más) en su italianidad y hablaban entre ellos en italiano, disculpándose por su falta de fluidez en la que se suponía ser su lengua nativa,¹⁸ trabajaban en una economía estadounidense en la cual su italianidad tenía poca importancia, excepto como llave de acceso a un modesto segmento de mercado. La pretensión de que existiese una verdad negra, hindú, rusa o femenina inaprehensible y por tanto esencialmente incommunicable fuera del grupo, no podía subsistir fuera de las instituciones cuya única función era la de reforzar tales puntos de vista. Los fundamentalistas islámicos que estudiaban física no estudiaban física islámica; los ingenieros judíos no aprendían ingeniería jasídica; incluso los franceses o alemanes más nacionalistas desde un punto de vista cultural aprendieron que para desenvolverse en la aldea global de los científicos y técnicos que hacían funcionar el mundo, necesitaban comunicarse en un único lenguaje global, análogo al latín medieval, que resultó basarse en el inglés. Incluso un mundo dividido en territorios étnicos teóricamente homogéneos mediante genocidios, expulsiones masivas y «limpiezas étnicas» volvería a diversificarse inevitablemente con los movimientos en masa de personas (trabajadores, turistas, hombres de negocios, técnicos) y de estilos y como conse-

18. He oído este tipo de conversaciones en unos grandes almacenes neoyorquinos. Es muy probable que los padres o abuelos inmigrantes de estas personas no hablasen italiano, sino napolitano, siciliano o calabrés.

cuencia de la acción de los tentáculos de la economía global. Esto es lo que, después de todo, sucedió de los países de la Europa central, «limpiados étnicamente» durante y después de la segunda guerra mundial. Esto es lo que inevitablemente volvería a suceder en un mundo cada vez más urbanizado.

Las políticas de identidad y los nacionalismos de fines del siglo xix no eran, por tanto, programas, y menos aún programas eficaces, para abordar los problemas de fines del siglo xx, sino más bien reacciones emocionales a estos problemas. Y así, a medida que el siglo marchaba hacia su término, la ausencia de mecanismos y de instituciones capaces de enfrentarse a estos problemas resultó cada vez más evidente. El estado-nación ya no era capaz de resolverlos. ¿Qué o quién lo sería?

Se han ideado diversas fórmulas para este propósito desde la fundación de las Naciones Unidas en 1945, creadas con la esperanza, rápidamente desvanecida, de que los Estados Unidos y la Unión Soviética seguirían poniéndose de acuerdo para tomar decisiones globales. Lo mejor que puede decirse de esta organización es que, a diferencia de su antecesora, la Sociedad de Naciones, ha seguido existiendo a lo largo de la segunda mitad del siglo, y que se ha convertido en un club la pertenencia al cual como miembro demuestra que un estado ha sido aceptado internacionalmente como soberano. Por la naturaleza de su constitución, no tenía otros poderes ni recursos que los que le asignaban las naciones miembro y, por consiguiente, no tenía capacidad para actuar con independencia.

La pura y simple necesidad de coordinación global multiplicó las organizaciones internacionales con mayor rapidez aún que en las décadas de crisis. A mediados de los ochenta existían 365 organizaciones intergubernamentales y no menos de 4.615 no gubernamentales (ONG), o sea, más del doble de las que existían a principios de los setenta (Held, 1988, p. 15). Cada vez se consideraba más urgente la necesidad de emprender acciones globales para afrontar problemas como los de la conservación y el medio ambiente. Pero, lamentablemente, los únicos procedimientos formales para lograrlo —tratados internacionales firmados y ratificados separadamente por los estados-nación soberanos— resultaban lentos, toscos e inadecuados, como demostrarían los esfuerzos para preservar el continente antártico y para prohibir permanentemente la caza de ballenas. El mismo hecho de que en los años ochenta el gobierno de Irak matase a miles de sus ciudadanos con gas venenoso —transgrediendo así una de las pocas convenciones internacionales genuinamente universales, el protocolo de Ginebra de 1925 contra el uso de la guerra química— puso demanifiesto la debilidad de los instrumentos internacionales existentes.

Sin embargo, se disponía de dos formas de asegurar la acción internacional, que se reforzaron notablemente durante las décadas de crisis. Una de ellas era la abdicación voluntaria del poder nacional en favor de autoridades supranacionales efectuada por estados de dimensiones medianas que ya no se consideraban lo

suficientemente fuertes como para desenvolverse por su cuenta en el mundo. La Comunidad Económica Europea (que en los años ochenta cambió su nombre por el de Comunidad Europea, y por el de Unión Europea en los noventa) dobló su tamaño en los setenta y se preparó para expandirse aún más en los noventa, mientras reforzaba su autoridad sobre los asuntos de sus estados miembros.

El hecho de esta doble extensión era incuestionable, aunque provocase grandes resistencias nacionales tanto por parte de los gobiernos miembros como de la opinión pública de sus países. La fuerza de la Comunidad/Unión residía en el hecho de que su autoridad central en Bruselas, no sujeta a elecciones, emprendía iniciativas políticas independientes y era prácticamente inmune a las presiones de la política democrática excepto, de manera muy indirecta, a través de las reuniones y negociaciones periódicas de los representantes (elegidos) de los diversos gobiernos miembros. Esta situación le permitió funcionar como una autoridad supranacional efectiva, sujeta únicamente a vetos específicos.

El otro instrumento de acción internacional estaba igualmente protegido —si no más— contra los estados-nación y la democracia. Se trataba de la autoridad de los organismos financieros internacionales constituidos tras la segunda guerra mundial, especialmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (véanse pp. 277 y ss.). Estos organismos, respaldados por la oligarquía de los países capitalistas más importantes —progresivamente institucionalizada desde los años setenta con el nombre de «Grupo de los Siete»—, adquirieron cada vez más autoridad durante las décadas de crisis, en la medida en que las fluctuaciones incontrolables de los cambios, la crisis de la deuda del tercer mundo y, después de 1989, el hundimiento de las economías del bloque soviético hizo que un número creciente de países dependiesen de la voluntad del mundo rico para concederles préstamos, condicionados cada vez más a la adopción de políticas económicas aceptables para las autoridades bancarias mundiales.

En los años ochenta, el triunfo de la teología neoliberal se tradujo, en efecto, en políticas de privatización sistemática y de capitalismo de libre mercado impuestas a gobiernos demasiado débiles para oponerse a ellas, tanto si eran adecuadas para sus problemas económicos como si no lo eran (como sucedió en la Rusia postsoviética). Es interesante, pero del todo inútil, especular acerca de lo que J. M. Keynes y Harry Dexter White hubiesen pensado sobre esta transformación de unas instituciones que ellos crearon teniendo en mente unos objetivos muy distintos, como el de alcanzar el pleno empleo en los países respectivos.

Sin embargo, estas resultaron ser autoridades internacionales eficaces, por lo menos para imponer las políticas de los países ricos a los pobres. A fines de este siglo estaba por ver cuáles serían las consecuencias y los efectos de estas políticas en el desarrollo mundial.

Dos extensas regiones del mundo las están poniendo a prueba. Una de ellas es la zona de la Unión Soviética y de las economías europeas y asiáticas asociadas a ella, que están en la ruina desde la caída de los sistemas comunistas occidentales. La otra zona es el polvorín social que ocupó gran parte del tercer

mundo. Como veremos en el capítulo siguiente, desde los años cincuenta esta zona ha constituido el principal elemento de inestabilidad política del planeta.