
LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL EN LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LA PRIMERA Y SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

*Armando Pineda Osnaya*¹
*José R. Morales Calderón*²

Resumen

La reconstrucción económica llevada a cabo después de la primera y segunda guerra mundial en los países excombatientes, fueron dos acontecimientos en los que las empresas jugaron el papel central por encima de la intervención estatal. Las recuperaciones económicas ocurrieron paralelas a un inédito aumento de salarios con reducción en la jornada de trabajo; ello contradijo el sentido común y a la mayoría de los postulados económicos de ese momento y de ahora, pues pese a la difícil situación provocada por la guerra, a fin de estimular la inversión no se aplicaron las tradicionales recetas de disminuir el salario y aumentar la jornada de trabajo, sino todo lo contrario, se pagó mucho más a los trabajadores por menos trabajo, lo cual provocó un acelerado aumento en el crecimiento, el cambio técnico y la inversión.

Introducción

El objetivo de este artículo es analizar la estrategia seguida por las empresas privadas al lograr la rápida reconstrucción económica al final de cada una de las dos guerras mundiales. Hasta ahora no se ha discutido suficientemente las causas por las cuales inmediatamente después de cada guerra mundial se alcanzaron tasas de elevado crecimiento y generación de empleos seguidas poco después de estabilidad de precios. A partir de dicho auge económico los países ricos iniciaron un acelerado crecimiento industrial que los diferenció por completo del resto del mundo.

¹ Profesor Titular del Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.

² Profesor Titular. Área de Estudios Organizacionales. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.

La hipótesis del trabajo es que la principal diferencia entre el crecimiento de los países ricos en las épocas de la posguerra, con respecto a otras épocas y con respecto al resto del mundo, se debió fundamentalmente a la estrategia de las empresas, consistente en haber aumentado sustancialmente los salarios de los trabajadores.

Los salarios antes de la primera guerra mundial

Desde la primera revolución industrial aproximadamente a mediados del Siglo XVIII y hasta antes de 1919, el crecimiento industrial dependió de la máquina de vapor como principal fuerza motriz, a su vez, la producción se limitaba principalmente a la industria textil, el hierro y acero, la construcción de barcos, los ferrocarriles, la construcción y armamento principalmente. No era posible expandir la producción de otros productos, pese a que desde fines del Siglo XIX se había inventado el motor eléctrico, el de combustión interna, la bombilla eléctrica ideada por Swan y Edison en 1880, la dínamo inventada por Brush y Edison un año más tarde, el primer automóvil construido por Karl Benz en 1895³. La producción de este tipo de bienes tenía un carácter artesanal y se destinaban a satisfacer el consumo del estrecho grupo social más adinerado.

Los salarios se limitaban a asegurar la mínima y más elemental reproducción de los trabajadores, quienes padecían condiciones de vida y de trabajo extremadamente miserable e inhumano. Eran sometidos a jornadas exhaustivas de 12, 14 o hasta 16 horas⁴, sin consideración alguna de su salud y de sus vidas, era más fácil y barato reemplazar un trabajador que protegerlo o mejorar las condiciones de trabajo. Eran frecuentes las muertes y accidentes en el lugar de trabajo, en la calle y en el hogar por las, en extremo, deficientes condiciones de trabajo, alimentación y de salud, los trabajadores enfermaban y se agotaban prematuramente después de pocos años de trabajo en las minas, en talleres de costura sin ventilación, o en hornos de fundición expuestos a elevadas temperaturas, no había compensación económica por los accidentes ocurridos en el traba-

³ Cole, G., (1967). *Introduction to Economic History, 1750-1950*, New York, St Martin's Press, p. 213

⁴ Grebing, Helga. (1966). *Geschichte der deutschen Arbeiterbewegung*. Nymphenburger Verelagshandlung, München, p.18

jo. La mano de obra era tratada como un recurso casi inagotable y fácilmente reemplazable incluso por niños y mujeres a quienes se les pagaban salarios inferiores que a los hombres pese a que trabajaban las mismas prolongadas y agotadoras jornadas de trabajo que ellos. El empleo de mujeres y niños fue un recurso ampliamente usado para reducir los salarios y provocar un exceso de mano de obra disponible⁵.

“En Gran Bretaña las fábricas generalmente eran grandes estructuras sin adecuada ventilación e iluminación, las condiciones sanitarias eran intolerables, y muy poco se hacía para asegurar a los trabajadores de los accidentes laborales. No existían medidas de prevención de accidentes, particularmente en las minas de carbón. En Rusia, Italia y España no había leyes que prohibieran el empleo de niños y mujeres quienes eran sometidos a las mismas condiciones laborales de los hombres adultos”⁶.

Los gobiernos, hasta antes de la primera guerra mundial, persiguieron y asesinaron impunemente a los trabajadores que se atrevían a protestar por las inhumanas condiciones de vida y de trabajo en que eran sometidos, se realizaron incontables masacres contra trabajadores y gente pobre sin la más mínima consideración y sin escuchar sus reclamos.⁷ De entre las más conocidas masacres ocurridas están por ejemplo la de la Plaza Roja en Moscú en 1905 y la de los Mártires de Chicago en 1886. En esta última, la principal demanda de los manifestantes era tener una jornada de trabajo de 8 horas⁸.

⁵ “El ingreso anual de trabajadores no calificados fue miserablemente bajo, aunado al reducido ingreso diario, los trabajadores padecían despidos frecuentes, no podían predecir los días en el año en que tendrían un trabajo. En 1870 un trabajador común generalmente no trabajó más de 230 ó 240 días al año” Thernstrom, Stephan, (1964). *Poverty and Progress. Social Mobility in a Nineteenth Century City*; Harvard University Press, USA, pp.18-21

⁶ Gilbert, F. and Clay L. David, *The end of the European era, 1890 to the present*. New York, University Press, 1991, p.16.

⁷ “Las grandes revueltas en Schlesien –1844 en Peterswaldau y en Langenbielau– contra hambre y contra explotación por parte de comerciantes e intermediarios fueron derrotadas con violencia militar.” Helga, *Op. Cit.*, p.20.

⁸ Glenn, R. W, (1993). *The Haymarket Affair: an annotated bibliography*, Conn. Westport, Greenwood Press. Nelson, B. C., *Beyond the martyrs: a social history of Chicago's anarchists, 1870-1900*, New Brunswick, Rutgers University Press, c1988 y Philip, F. S. (1969). *The autobiographies of the Haymarket martyrs*, Humanities Press New York.

No obstante, las condiciones de vida y de trabajo de los obreros hasta antes de la primera guerra fueron en realidad un obstáculo al crecimiento y a la modernidad, debido a que en primer lugar el mercado no podía crecer al mismo ritmo que la producción, éste se restringía al consumo del estrato social de elevados ingresos y de algunos administradores y artesanos de la clase media. Las miserables condiciones de vida de los trabajadores les impedía jugar un papel importante como consumidores. En segundo lugar, la expansión económica dependía fuertemente de apropiarse de colonias y disponer de extensos territorios lo cual había llegado a un límite a no ser que se arrebatara el territorio de otro país mediante una guerra y tercero, lo más importante, el reducido valor de la mano de obra impedía a las empresas introducir métodos más modernos de producción. La mano de obra barata hacía difícil pensar en introducir cambios técnicos, pues ello implicaba asumir mayores riesgos y contratar personal especializado con sueldos más elevados. Los empresarios guiados por el bajo costo de la mano de obra dejaron de invertir en equipos y servicios, lo cual frenó la demanda para otras industrias e indujo el estancamiento general del sistema. La industria quedó atrapada en su propio envejecimiento, ello derivó en una crisis sin precedentes. No obstante, algunas interpretaciones suponen que la industrialización ocurrida entre 1870 y el auge alcanzado después de 1919 fue una consecuencia lógica y directa de la serie de descubrimientos ocurridos a fines del Siglo XIX, como si éstos hubieran sido los causantes del auge industrial de la postguerra.

“Los años posteriores a 1870 presenciaron la marcada expansión de la mayoría de las más viejas industrias y la expansión de nuevas de igual o mayor importancia; la construcción de inmensas unidades de producción a través de la aplicación de grandes escalas de capital y la final adopción de sistemas de producción en masa; la tendencia hacia la consolidación de unidades individuales en cartel, agrupaciones o monopolios y, como una inevitable consecuencia de todos estos desarrollos un notable incremento en el volumen de la producción industrial”⁹.

Para confirmar el ininterrumpido auge industrial de entre fines del Siglo XIX y principios del XX, se ofrecen cifras de la producción de acero y

⁹ Bennis, Lee F, (1965). *Europe, 1870-1914*, Appleton-Century-Crofts, New York, p.7

la construcción de ferrocarriles; sin embargo nada más claro que tales datos para mostrar el estancamiento en que cayó la economía mundial de entonces. “*Líneas de ferrocarril fueron enormemente extendidas. Entre 1870 y 1914, de 15 mil millas británicas crecieron a cerca de 22 mil, mientras que el sistema de ferrocarril francés se expandió de 11 mil millas a más de 31 mil.*”¹⁰ La cita anterior no menciona que después de 1914, la construcción de líneas de ferrocarril se estancó por completo o incluso disminuyó tanto en los Estados Unidos de América (EUA) como en Europa¹¹.

De 1900 a 1904, Inglaterra, los EUA, Alemania y Canadá, tuvieron tasas de crecimiento casi constantes, posteriormente iniciaron una ligera recuperación para caer en 1908, en otra recesión¹², después de la cual mostraron una lenta recuperación hasta 1914 cuando la producción volvió a caer. El estancamiento económico de principios del Siglo XX se colapsó en la primera guerra mundial. Ésta fue la única solución que el sistema encontró a la crisis económica de entonces y marcó el final de un largo periodo industrial dominado por la máquina de vapor.

El auge económico después de la primera guerra mundial

Al terminar la primera guerra, los países participantes lejos de reducir el salario real y prolongar la jornada del trabajo para así incentivar la inversión y restablecer la producción tal y como se había hecho hasta antes de la guerra y como lo proponen la mayoría de los economistas en la actualidad, las empresas actuaron por su cuenta y decidieron hacer exactamente lo contrario. Ofrecieron un considerable aumento de salarios y redujeron la jornada de trabajo rompiendo con las viejas prácticas laborales seguidas hasta entonces. Ello ocurrió pese a que los países, a consecuencia de la guerra, enfrentaban las peores condiciones económicas para realizar tales reformas. Millones de personas regresaban del frente de batalla desempleadas, muchas de ellas incapacitadas. En Europa hubo carestía, mercado negro y esca-

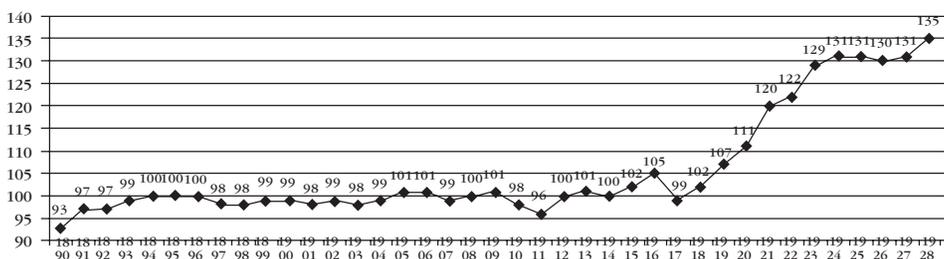
¹⁰ *Ibidem.*

¹¹ Douglas, Paul H., (1966). *Real Wages in the United States, 1890-1926*, A.M. Kelley, New York.

¹² “La recesión duró en total 13 meses en que la actividad económica en general tocó fondo en junio de 1908. La recesión es notable no sólo por su corta duración sino también por su severidad. La producción anual en 1908 fue 11% menor que en 1907, una elevada caída en tan poco tiempo.” Hall, Thomas E., (1990). *Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations*, Praeger, New York, p.146.

sez de productos básicos¹³. Pese a lo anterior, después de 1919 las empresas por primera vez en la historia ofrecieron un salario mínimo de 25 centavos de dólar por hora¹⁴. Tan sólo en los EUA, en 14 años de 1890 a 1919, el salario aumentó 14%, pero en 4 años de 1920 hasta 1924, el salario aumentó 24%, posteriormente el salario se estancó hasta aparecer la crisis de 1929. Se acordó reducir la jornada de trabajo a un máximo de 8 horas incluyendo además un día de descanso a la semana, se prohibió el trabajo de mujeres embarazadas y niños y se limitó el trabajo nocturno de mujeres. Estas reformas implicaron simplemente pagar mucho más por menos trabajo. Gráfica 1.

GRÁFICA 1. ESTADOS UNIDOS, ÍNDICE DE SALARIO REAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1914 = 100



Fuente: Douglas, Paul H. Real Wages in the United States, 1890 - 1926 , New York, Cuadro 24, P. 108

Tales reformas no fueron empujadas por protestas o demandas de los trabajadores o por la decisión de algún gobierno, nada de eso, la clase empresarial decidió por sí sola aumentar los salarios y reducir la jornada laboral¹⁵. Los empresarios dieron mucho más de lo que los mismos obreros esperaban. Ello sin embargo, no obedeció a ningún acto de buena fe, el móvil de tal acción fue la derrota sufrida por el capitalismo en la primera guerra. El perdedor de la guerra fue el capitalismo y el ganador el socialismo. Por primera vez el socialismo dejó de ser una utopía para convertirse en una realidad que amenazaba con abrazar a todos los países participantes en la guerra. La revolución rusa de 1917, terminó con las miserables condiciones de vida y de trabajo que provocaron la guerra. Alemania

¹³ Douglas, 1966, *Op. Cit.*

¹⁴ *Ibidem.*

¹⁵ “La industria automotriz durante este periodo fue conocida por sus relativamente elevados salarios —una estrategia iniciada por los famosos *cinco dólares al día* de Henry Ford, en 1914.” Kleinberg Neimark, Marilyn, (1992, *The Hidden Dimensions of Annual Reports, Sixty Years of Social Conflict at General Motors*, Markus Wiener Publishing, New York & Princeton Inc. p.64.

repitió la experiencia, los marineros del puerto de Kiev se revelaron contra sus superiores en noviembre de 1918, las protestas fueron secundadas en varias ciudades alemanas y el 11 de noviembre el Káiser Guillermo II, huyó al exilio dando así por terminada la guerra. Karl Liebknecht declaró entonces la República Socialista Alemana el 9 de noviembre del mismo año¹⁶. En Hungría, en marzo de 1919 el régimen comunista de Bela Kun, expropió la propiedad privada y tomó el control de los bancos y el comercio¹⁷. La amenaza socialista continuó por lo que los empresarios decidieron aumentar el salario, dar espléndidas concesiones laborales¹⁸ y perseguir al socialismo al interior de los sindicatos¹⁹ para así hacer más atractiva la lucha parlamentaria por el socialismo que la lucha armada.

Los salarios aumentaron incluso por encima de la productividad y ello no afectó la actividad económica. En 1919, en los EUA el salario creció 5% por encima de la productividad. Las miserables condiciones de vida y laborales de los trabajadores hasta antes de la guerra no ayudaron a aumentar la productividad, en 22 años de 1899 a 1921, con todo y el auge industrial antes mencionado de los ferrocarriles y el acero, la productividad en los EUA apenas y aumentó 17%, pero después de aumentar los salarios, en sólo cuatro años de 1921 a 1925, la productividad creció 34%²⁰, lo mismo sucedió en otros países como Canadá, Alemania y en menor medida Inglaterra. Gráfica 2.

¹⁶ Childs, David, (1980). *Germany Since 1918*, London, Batsford Academic and Educational Ltd, pp. 13-14

¹⁷ Willmott, H. P. (2003). *World War I*, New York, Dorling Kindersley Publishing Inc. 2003, p. 301.

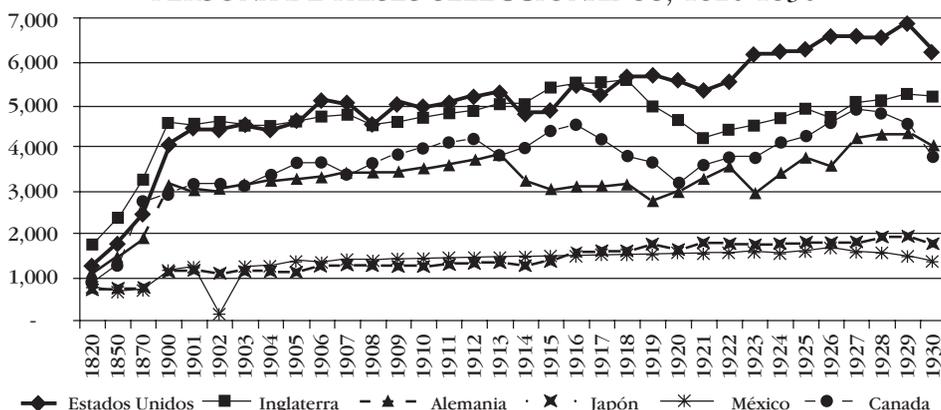
¹⁸ “Un importante aspecto de los esfuerzos de los empleadores por minar la oposición de los trabajadores en el periodo posterior a la primera guerra mundial fue la adopción del “capitalismo benefactor”..... En 1919 General Motors (G.M.) fue una entusiasta participante del capitalismo benefactor. De hecho, la mayor parte de las discusiones sobre trabajo en los reportes anuales de la compañía en los años veinte incluyó discusiones sobre lo que está haciendo la G.M. para proveer vivienda, salud y seguro de vida, bonos, compra de acciones y planes de ahorro y, acerca de las preocupaciones de la compañía para proveer salud y seguridad a los trabajadores en el lugar de trabajo.” Kleinberg, 1992, *Op. Cit.*, pp.63-64

¹⁹ “En 1920 el Departamento de Justicia ordenó el arresto y deportación de individuos que “pensaban en doctrinas comunistas y anarquistas”. En Detroit, el corazón del Sindicato de Trabajadores Automotrices, este tipo de redada resultó en el arresto de 827 personas, de las cuales 234 fueron subsecuentemente deportadas.” Keeran, Roger R., (1980). *The Communist Party and the Auto Workers Unions*, University Press, Bloomington, Indiana, p.32.

²⁰ Douglas, 1966, *Op. Cit.*

El aumento de salarios tampoco causó inflación, por el contrario ésta disminuyó gracias al aumento de la productividad lograda. Se experimentó cierta inflación a consecuencia de la escasez provocada por la guerra, pero posteriormente ésta se controló. En 1925, los precios disminuyeron 30% con respecto a 1920.²¹ De 1922 a 1928 los EUA alcanzaron una completa estabilidad de precios.²²

GRÁFICA 2. EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN POR PERSONA DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1820-1930



Fuente: Maddison Angus (2001), *The World Economy: a millennial Perspective*. OCDE, Francia.

No obstante, mayores salarios no significaron mayor beneficio para los trabajadores por el contrario éste se concentró en manos de los empresarios. Antes del aumento de los salarios, en 1914, los trabajadores recibían poco más de 41% del valor agregado, pero en 1927, su participación disminuyó a poco más del 39%, ello se debió a que los empresarios contrataron menos personal por capital invertido, así el capital absorbió mayor parte del ingreso generado que los trabajadores.²³

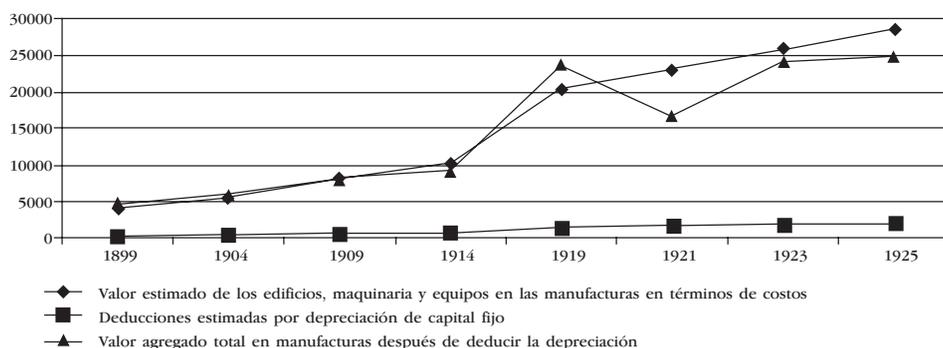
²¹ Elgar, E. (2000). *The First World War and the International Economy*, Chris Wrigley Northampton, Ma, USA.

²² “Para 1923, los precios al mayoreo habían recuperado sólo una sexta parte de su disminución desde 1920-21. Desde entonces hasta 1929, cayeron en promedio uno por ciento al año”. Friedman, Milton, (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press, p. 298.

²³ Douglas, Paul H., *Op. Cit.*

La mayor apropiación de valor agregado en manos de los empresarios elevó la capacidad de acumulación y de inversión a niveles nunca antes vistos. En el caso de los EUA, el valor de los edificios, las máquinas y equipos de la industria manufacturera creció significativamente en términos de costos. Gráfica 3.

GRÁFICA 3. ESTADOS UNIDOS, VALOR ESTIMADO DE LOS EDIFICIOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS EN LAS MANUFACTURAS EN TÉRMINOS DE COSTOS, DEDUCCIONES POR DEPRECIACIÓN DEL CAPITAL FIJO Y VALOR AGREGADO, TOTAL EN MILLONES DE DÓLARES, 1899-1925



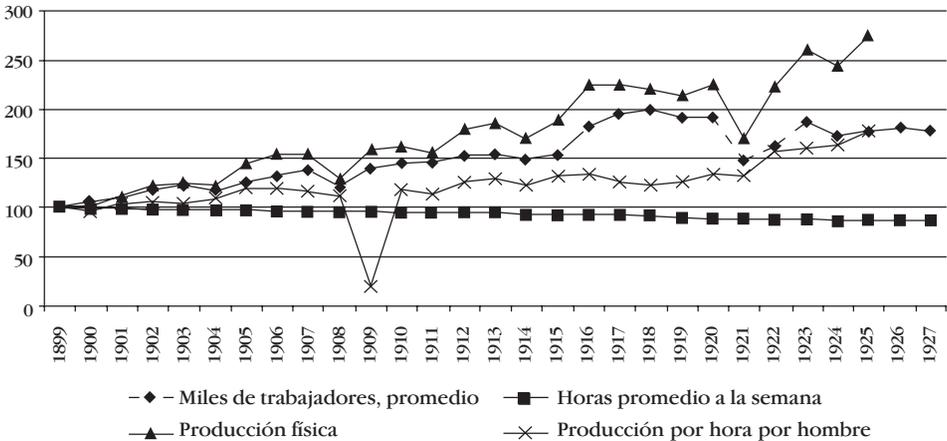
Fuente: Douglas, 1966, *Op. Cit.*

Pese al aumento de la capacidad de producción de cada trabajador y que desaparecieron gran número de puestos de trabajo, el desempleo no aumentó, por el contrario, éste disminuyó. En 1919 y 1920, el desempleo fue de 0.4% y 1%, respectivamente, ello pese a que regresaban del frente de batalla millones de jóvenes desempleados. En 1921 y 1922 el desempleo alcanzó 15.3% y 12.1%, respectivamente, provocado seguramente por la menor respuesta de la oferta ante la demanda, pero en los siguientes dos años el desempleo cayó a 5% y 7%, respectivamente²⁴. Para 1925 con respecto al inicio de la guerra, el empleo aumentó 30% y en el mismo periodo, pese a la disminución de la jornada de trabajo la producción por hora hombre aumentó aproximadamente 100%, Gráfica 4.

²⁴ Douglas, 1966, *Op. Cit.*, p.427.

El desempleo no aumentó debido a que las empresas se vieron obligadas a contratar más personal para manejar los volúmenes adicionales de productos y materias primas, y para administrar los mayores ingresos y egresos causados por la inversión adicional; a su vez, la demanda de nuevos equipos y servicios creó nuevas oportunidades de negocios que igualmente elevaron la contratación de personal. Es decir, disminuir el empleo de mano de obra a través del uso de más máquinas no generó mayor desempleo como lo supone gran parte de la teoría económica, sino por el contrario elevó la demanda de mano de obra de las empresas, simplemente porque ello aumentó los niveles de inversión y de producción.

GRÁFICA 4. ESTADOS UNIDOS, ÍNDICE DE LA PRODUCCIÓN FÍSICA DE MANUFACTURA, EMPLEO, HORAS DE TRABAJO A LA SEMANA Y PRODUCCIÓN POR TRABAJADOR, 1899-1927, 1899=100



Fuente: Douglas, 1966, *Op. Cit*, p.547

Hasta antes de 1919 no había sido posible automatizar la producción porque ésta dependía básicamente de la habilidad y la explotación extensiva de los trabajadores. Fue después de que la mano de obra se encareció cuando las empresas se vieron obligadas a automatizar el proceso de trabajo y compensar así el aumento de los salarios con mayor productividad. Henry Ford introdujo la *línea de ensamble* en la producción de automóviles, a su vez que el motor eléctrico y el de gasolina proporcionaron la principal fuente de energía. No obstante, las nuevas condiciones de trabajo no significaron ninguna mejoría para los trabajadores,

el ritmo del trabajo fue marcado por la velocidad de las máquinas, el obrero se limitó a repetir movimientos monótonos, fraccionó sus operaciones y redujo al máximo su participación en la producción quedando convertido en un apéndice de la máquina²⁵.

Mientras los países participantes de la guerra iniciaban el despegue industrial con aumentos salariales, en sus colonias conservaron las mismas condiciones miserables e inhumanas de vida y de trabajo anteriores a la guerra, manteniendo con ello el carácter atrasado de las mismas. Si los actuales países ricos no hubieran mejorado los salarios y las condiciones de vida y de trabajo al final de la primera guerra, seguramente ahora estarían en una situación muy similar a la de principios del Siglo XX ó tendrían una situación muy parecida a la que actualmente tienen los países pobres del planeta. Gracias a tales reformas laborales, los países ricos iniciaron el despegue industrial y lograron ser lo que ahora son.

El aumento salarial permitió elevar el ingreso y el gasto del Estado gracias al mayor ingreso y ocupación de la población, lo que se tradujo en mayor educación, salud e infraestructura pública, ello ocurrió pese a que en la época predominaba la doctrina del libre mercado²⁶. En 1924, el gasto público por persona en los EUA fue el doble del de 1903. Cuadro 1.

CUADRO 1. GASTO PÚBLICO PER CÁPITA, 1890-1924, DÓLARES CONSTANTES DE 1890

Gasto público per cápita		Evolución del gasto per cápita
1890	8.44	100
1903	12.53	148
1913	16.59	197
1924	24.84	294

Fuente: Douglas, 1966, *Op. Cit.*, p.488

Pero los *dorados años veinte* tuvieron una existencia muy efímera, los empresarios y los economistas de la época no entendieron las causas

²⁵ Braverman, H., (1974). *Labor and Monopoly Capital*. "The Degradation of Work in the Twentieth Century", foreword by Paul M. Sweezy, and new introduction by John Bellamy Foster. *Monthly Review* Press, New York.

²⁶ Stein, H. (1994). *Presidential Economics. The making of economic policy from Roosevelt to Clinton*. American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C., p.32.

que provocaron la rápida recuperación económica. Cuatro años después de concluida la guerra, la industria no sólo había superado la situación que tenía al inicio de la misma, sino que realizó además la producción en masa de toda una serie de productos nuevos que había permanecido estancada. A partir de 1926 los salarios dejaron de crecer, ello desalentó la inversión en equipos nuevos, afectó la productividad e hizo caer la demanda. Se acentuó la concentración del ingreso y rápidamente aparecieron signos de sobreproducción. En los EUA, de 1920 a 1929 las ganancias industriales, la renta y los intereses aumentaron 45% y la participación del 5% más rico de la sociedad en el ingreso nacional pasó del 24% al 33.5%²⁷. En 1926, los salarios reales se redujeron en los EUA con respecto a 1924, lo mismo sucedió al siguiente año en Alemania e Inglaterra. En 1923, el automóvil modelo «T» de Henry Ford alcanzó el nivel más alto de producción con 2.1 millones de autos producidos, pero en 1927 enfrentó una fuerte caída en las ventas, ello pese a que la empresa se expandió con base a la producción barata de automóviles. La situación se complicó igualmente para la General Motors (G.M.) que ofreció un auto mejor equipado con un precio un poco más alto²⁸. El auge económico apenas duró 5 años de 1921 a 1926, posteriormente la economía se estancó hasta estallar la crisis de 1929, la cual se colapsó inevitablemente en otra guerra mundial, sólo después de 20 años de haber terminado la primera.

En el intento de resolver la crisis, que duró de 1929 hasta que estalló la segunda guerra en 1939, se aplicaron todas las recetas económicas conocidas hasta el momento. Inglaterra redujo el salario real de los trabajadores a excepción del de la policía, así como el gasto del gobierno en asistencia y seguridad social²⁹; en Alemania el fascismo ascendió y disminuyó los salarios, prohibió cualquier tipo de organización política diferente al fascismo y aplicó el keynesianismo militar, es decir, elevó el gasto del gobierno en la producción de armas³⁰; los EUA, en un intento de detener el desempleo, elevó el gasto público; se crearon programas de empleo temporal como el

²⁷ Kleinberg, 1992, *Op. Cit.*, p.58

²⁸ Womack, Jones and Roos, (1990). *The Machine that Changed the World*, Raswson Associates, New York, p.37.

²⁹ Taylor, A. J., (1995). *English History, 1914-1945*, Oxford University Press, Oxford, Great Britain.

³⁰ Hardach, K. (1976). *The Political Economy of Germany in the Twentieth Century*, University of California Press, Los Angeles.

«Civilian Conservation Corps», (abril 5 de 1933), la «Federal Emergency Relief Administration» (1933) y el «Works Progress Administration» (1935)³¹ A la luz de tales programas se generó gran parte de la infraestructura urbana que actualmente disfruta la Unión Americana en autopistas, bibliotecas públicas, puentes, parques públicos, preparatorias, hospitales, y otras obras más³². Ninguna de estas recetas, el recorte del gasto del gobierno, el militarismo keynesiano o el aumento del déficit público, ayudó a resolver la crisis salvo otra guerra mundial. Al igual que la crisis de 1908, la crisis de 1929 provocó otra guerra mundial, la de 1939.

Los salarios después de la segunda guerra mundial

Después de la segunda guerra, al igual que la primera, el capitalismo quedó derrotado, el socialismo volvió a triunfar y se apoderó de la mitad de Europa, de gran parte de Asia y amenazó con llegar hasta Australia. Los países excombatientes enfrentaron situaciones económicas todavía más adversas que en la primera. En la primera guerra, alrededor de 9 millones de personas perdieron la vida, la mayoría de ellos militares y hubo relativamente pocos efectos destructivos en ciudades, en tanto que en la segunda, más de 50 millones de personas perdieron la vida, más de la mitad civiles, hubo graves efectos devastadores en gran parte de la infraestructura urbana y productiva. Había inflación, millones de personas desplazadas, sin techo, alimento, desempleados y con grandes necesidades sanitarias³³.

En los EUA al concluir la guerra, se levantó la congelación de precios que hubo durante la misma, no así los salarios, los cuales continuaron congelados, ello dio lugar a la llamada “Ola de Huelgas” entre fines de 1945 y principios de 1946, con el mayor número de huelgas en la historia norteamericana. En enero de 1946, la industria automotriz, del acero, la eléctrica y la industria empaquera de alimentos se encontraban simultáneamente en huelga³⁴. Se decretaron varias leyes que trataron de reprimir y obstaculi-

³¹ Heilbroner, R. L., (1977). *The Economic Transformation of America*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc. New York, p.193.

³² Ginsburg, H. (1983). *Full Employment and Public Policy: The United States and Sweden*, Mass., Lexington Books.

³³ Tipton, Frank B and Aldrich, Robert, (1987). *An Economic and Social History of Europe, from 1939 to the Present*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, p.47.

³⁴ Kleinberg, 1992, *Op. Cit.*, p.79.

zar las huelgas, tales como la Taft-Hartley Act (1947) y modificaciones a la National Labour Relations Act de 1935. En los siguientes años, las huelgas disminuyeron pero no a consecuencia de las leyes represivas sino porque las empresas con una visión mucho más amplia que la de los políticos de la época decidieron elevar los salarios a fin de que ninguna huelga entorpeciera los negocios que se abrían al concluir la guerra³⁵.

Las mujeres que se habían incorporado al trabajo durante la guerra³⁶ y que hicieron posible el triunfo de la misma gracias a la producción de equipos y armas, se les regresó a su casa a cuidar niños, por lo que pese al retorno de las tropas, el desempleo no aumentó³⁷. En los EUA, la tasa de desempleo se mantuvo hasta 1956, alrededor del 3% (*Economic Report of the President*, USA, 2002).

Durante la guerra, Norteamérica destinó la producción entera de hierro y acero a la producción de armas y equipos, al terminar ésta, la población que había aplazado gran parte de su consumo, disponía de elevados ahorros, por lo que una vez concluido el conflicto satisfizo su consumo inmediatamente. En el caso particular de la G. M., para evitar que el próspero negocio que se abría no fuera entorpecido por alguna imprudente huelga, ofreció por adelantado un aumento salarial basado en los esperados aumentos de la productividad (A.I.F. por sus siglas en inglés), e introdujo la fórmula del costo de la vida (C.O.L.A. por sus siglas en inglés) que elevó el salario de acuerdo al aumento de los precios. Este esquema de aumento del salario se mantuvo hasta 1979³⁸. El comportamiento de la G. M. fue secundado por otras empresas provocando un auge sin precedentes de inversiones y cambio técnico. Entre 1950 y 1960, la Unión Americana alcanzó las tasas más altas de producción y empleo con estabilidad de precios jamás conocidas en su historia. De 1951 a 1970, el Producto

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ En Canadá el número de mujeres trabajadoras creció de 638 mil en 1939 a 1 millón 077 mil en octubre de 1944. Phillips, Paul and Phillips, Erin (2000). *Women & Work, Inequality in the Canadian Labour Market*, James Lorimer & Company Ltd., Publishers, Toronto, p.34.

³⁷ "Empleadores que habían aplaudido el trabajo de mujeres durante la guerra, ahora acusan el trabajo de las mujeres de incompetente y malas actitudes y las despiden en tasas que son 75% más altas que la de los hombres. Faludi, S. (1991). *Backlash: the undeclared war against American women*, Crown Publishers Inc., New York, p.52.

³⁸ Kleinberg, 1992, *Op. Cit.*, p.79.

Interno Bruto (PIB) per capita norteamericano aumento 57%, el cual fue mayor que el 50.1% obtenido de 1970 a 1995. Con esta actitud las empresas esperaban aprovechar el consumo pospuesto durante la guerra, pero en realidad lo que provocaron fue un sustancial aumento de las oportunidades de inversión y de empleo al verse obligadas a introducir gran cantidad de cambios técnicos que compensaran el aumento de los salarios y elevaran la productividad. Los aumentos salariales más grandes se dieron inmediatamente después de la guerra, 60% en 1944 y 87% en 1949. De 1938 a 1955, el salario aumentó 400% y en el período de 1938-1963, el salario aumentó 500%. Cuadro 2.

CUADRO 2. EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO POR HORA EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1938-1963

Año	Dólares corrientes por hora	Incremento %
1938	0.25	100
1944	0.40	160
1949	0.75	300
1955	1.00	400
1961	1.15	460
1963	1.25	500

Fuente: Tolles, N. Arnold. (1959). *American Minimum Wage Laws: Their Purposes and Results*. Industrial Research Association, Proceedings 12.

De 1948 a 1973, el salario promedio por hora a precios de 1982, aumentó 5.6% el cual estuvo por encima del aumento de la producción (PIB) 3.7%, y de la productividad 2.8%. Por su parte, el costo laboral en el mismo periodo, aumentó 2.7%, es decir, los incrementos en la productividad se trasladaron básicamente a cubrir el costo laboral³⁹. Al igual que después de la primera guerra, el aumento de los salarios en los años cincuenta y sesenta no afectó el empleo, por el contrario lo aumentó y propició un cambio importante en la estructura ocupacional a favor de empleos mejor calificados y de los servicios. De 1959 a 1985, disminuyeron los empleos más tradicionales en la agricultura, minería, construcción, las manufacturas, el transporte, comunicaciones y electricidad, y ganaron im-

³⁹ Anikin, Bykow und Scapiro, (1988). *USA. Politik und Ökonomie*, Dietz Verlag, Berlin, p.25

portancia trabajos mejor calificados y especializados en el comercio, los servicios financieros y otros servicios. Cuadro 3.

CUADRO 3. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1959-1985

	Distribución porcentual		Crecimiento anual %		
	1959	1985	1969/59	1979/69	1985/79
Total en miles	67,754	109,937	1.9	2.2	1.3
Agricultura	8.5	2.9	-4.2	-0.8	0.9
Minería	0.9	0.6	-2.0	3.5	1.6
Construcción	6.0	5.9	1.1	3	1.2
Manufacturas	25.9	18.2	1.9	0.4	-1.3
Transporte, comunicación y electricidad	6.5	5.2	0.9	1.6	0.6
Comercio	20.6	23.1	2.1	2.9	1.9
Servicios Financieros	4.5	6.0	2.7	3.6	2.9
Otros servicios	14.6	23.1	3.3	3.9	4.2
Empleados estatales	12.3	15.0	4.2	2.7	0.4

Fuente: Anikin, Bykow und Scapiro, (1988). *USA. Politik und Ökonomie*, Dietz Verlag, Berlin, p.41

De igual manera aumentó la participación de trabajadores de cuello blanco, en especial de profesionales y técnicos, y disminuyó la participación de trabajadores de cuello azul y más drásticamente la de jornaleros agrícolas. Cuadro 4.

CUADRO 4. PORCENTAJE DE DISTRIBUCIÓN DE EMPLEADOS POR GRUPO DE MAYOR OCUPACIÓN, 1984-1964

	1948	1953	1957	1960	1964
Total trabajadores de cuello blanco	36.1	38.2	40.6	43.1	44.2
Profesionales, técnicos y trabajadores similares	6.7	8.8	9.9	11.2	12.2
Directores y propietarios excepto agricultores	10.7	10.4	10.3	10.6	10.6
Sacerdotes y trabajadores similares	12.5	12.9	14.1	14.7	15.2
Vendedores	6.1	6.1	6.3	6.6	6.3
Total trabajadores de cuello azul	40.4	40.4	38.3	36.3	36.3
Artesanos, capataces y trabajadores similares	13.7	13.9	13.3	12.8	12.8
Operarios y trabajadores similares	20.9	20.6	19.3	18.0	18.4
Obreros excluidos agricultores y mineros	5.9	5.9	5.7	5.5	5.2
Total trabajadores en servicios	10.2	11.3	11.7	12.5	13.2
Total trabajadores agrícolas	13.3	10.1	9.3	8.1	6.3

Fuente: *Economic Report of the President*, USA, varios años.

La producción por trabajador y por hora en manufacturas tuvo en 1950 un incremento importante, pero en los siguientes años ésta descen-

dió, en 1960, volvió a tener un crecimiento importante, después de 1965 la productividad empezó a descender aceleradamente. El descenso de la productividad se debió al menor aumento de los salarios de fines de los sesenta, lo cual, de acuerdo a nuestra hipótesis, provocó que los empresarios dejaran de introducir cambios técnicos en la misma medida en que lo hicieron al terminar la guerra. Llama la atención los casos de Japón y Alemania que siguieron un camino de recuperación diferente al norteamericano, inglés y canadiense. Estos últimos casos en el periodo de 1965 a 1970, disminuyeron el ritmo de aumento de la producción por empleado. En el caso inglés el ritmo de aumento de la productividad disminuyó en el periodo 1970-75, mientras que los primeros elevaron la producción por empleado en promedio anual 9.9% y 4.5%, respectivamente. Cuadro 5.

CUADRO 5. PORCENTAJE DEL CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB POR TRABAJADOR ACTIVO Y DE LA PRODUCCIÓN POR HORA EN MANUFACTURAS, VARIOS PAÍSES, 1950-1978

		Estados Unidos	Canadá	Japón	Alemania	Inglaterra
1950-55	Producción por trabajador empleado	2.6	3.4	6.4	6.3	2.1
	Producción por hora en manufacturas	2.6	4.12	10.3	5.8	1.3
1955-60	Producción por trabajador empleado	1.42	1.81	6.19	4.53	2.0
	Producción por hora en manufacturas	1.26	3.39	7.58	6.09	2.81
1960-65	Producción por trabajador empleado	2.98	2.83	8.3	4.23	2.3
	Producción por hora en manufacturas	4.4	4.4	8.1	5.06	5.82
1965-70	Producción por trabajador empleado	0.97	1.79	9.91	4.5	2.8
	Producción por hora en manufacturas	1.22	4.04	12.3	4.94	3.25
1970-75	Producción por trabajador empleado	1.04	1.76	4.36	3.61	1.7
	Producción por hora en manufacturas	2.46	3.01	3.51	5.3	2.65
1975-78	Producción por trabajador empleado	1.52	1.58	4.47	3.05	2.4
	Producción por hora en manufacturas	2.89	4.42	7.05	4.91	1.16

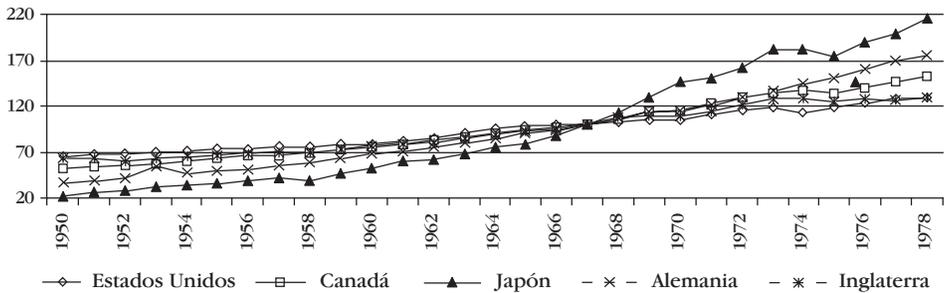
Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, "Trends in United States International Trade and Investment since World War II". En: Feldstein, M. (1980). *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, USA, p.189

En Alemania y Japón, desde que terminó la guerra, la ocupación americana prohibió a las empresas ejercer cualquier tipo de represión contra la organización de los trabajadores y las obligó a atender las demandas laborales, ello ocurrió en franca contradicción a la política que los norteamericanos ejercían en su propio país de aguda represión sindical.⁴⁰ Posiblemente los norteamericanos supusieron que ello entorpecería el crecimiento de dichos países, pero para su sorpresa, en los años

⁴⁰ Hardach, Karl. *The Political Economy of Germany in the Twentieth Century*, Op. Cit.

sesenta, Japón y Alemania no sólo habían superado la situación de antes de la guerra, sino además competían contra EUA en la oferta mundial de tecnología y de equipos de producción. Ambos países, al atender las demandas de aumentos de salarios reprodujeron el esquema de la primera posguerra que ya hemos descrito. Las empresas se vieron obligadas a innovar a fin de compensar el aumento de salarios, ello elevó su grado de desarrollo tecnológico y amplió sus posibilidades de inversión. Entre 1950 y 1978, Japón tuvo el aumento más acelerado de la producción por hora en manufacturas, seguido de Alemania. En 1950, los países militarmente ganadores de la guerra, los EUA, Canadá e Inglaterra tenían un nivel de producción por hora en manufacturas, superior a los países militarmente perdedores: Japón y Alemania, pero después de la segunda mitad de los años sesenta se invirtió la relación, los países perdedores arrojaron niveles de productividad muy superiores a los ganadores. Gráfica 5.

GRÁFICA 5. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN POR HORA EN MANUFACTURAS, 1950-78, 1967=100



Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P. "Trends in United States International Trade and Investment since World War II". En: Feldstein, M. *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, USA, 1980, p.190

Los salarios en la etapa actual

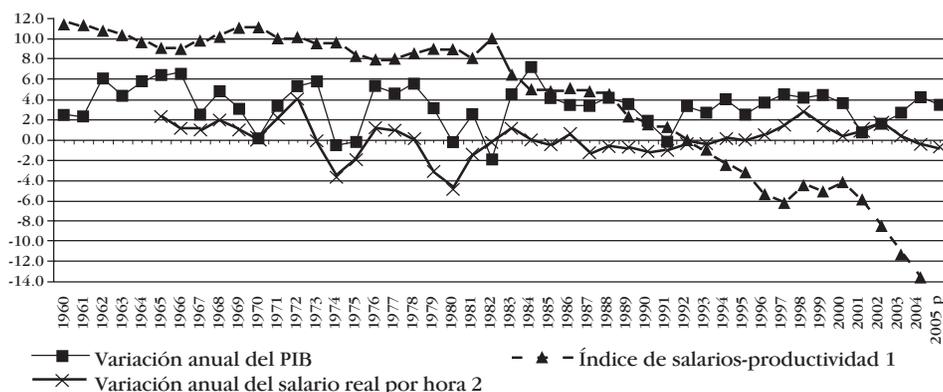
Al igual que en los *dorados veinte*, a principios de los años setenta, la gente de negocios y los economistas no comprendieron las causas que provocaron el mayor auge económico de la historia y se dedicaron a disminuir los salarios.

"Por primera vez en la reciente historia norteamericana, el pago real (en dólares constantes) y la producción promedio por trabajador dejaron de incrementarse sustancialmente después de un largo

periodo de tiempo. De 1900 a 1966, el ingreso real aumentó anualmente 2.1%. De 1966 a 1978 la compensación real por hora hombre aumentó apenas 1.7% por año. La producción por trabajador aumentó 2.4% de 1900 a 1966, comparado con apenas 1.8% de 1966 a 1978".⁴¹

En los últimos treinta años, los salarios en EUA han venido disminuyendo en términos reales, en 1974 éstos cayeron casi -4%, de 1979 a 1982 tuvieron una caída acumulada de -9.7%, en todo el periodo de 1987 a 1993 disminuyeron cada año y en 2004 y 2005 cayeron -1.2%. De igual manera, el aumento de los salarios se ha venido rezagando drásticamente con respecto al aumento de la productividad. Considerando 1992 como 100% al índice de salarios reales por hora y al de la productividad, en 1960 el índice de aumento de salarios superaba 12% al de la productividad, pero en 2004, los salarios se rezagaron en relación con la productividad -14%. Gráfica 6.

GRÁFICA 6. ESTADOS UNIDOS, VARIACIÓN ANUAL DEL PIB^a, DEL SALARIO REAL POR HORA Y DIFERENCIA ENTRE EL ÍNDICE DEL SALARIO REAL Y LA PRODUCTIVIDAD, 1960-2005



a. PIB a precios de 2000

p. Preliminar

1. Refleja la diferencia entre el índice de salarios menos el de productividad, 1992 = 100

2. A precios de 1982

Fuente: Elaboración propia con datos del *Economic Report of the President*, USA. 2006, accesado en junio 23 de 2006.

⁴¹ Freeman, R. "The Evolution of the American Labor Market, 1948-80", En: Feldstein, *Op. Cit.*, p.349

Desde principios de los ochenta la caída del salario norteamericano ha sido mucho mayor que en cualquier otra época anterior. De 1978 al 2005 el ingreso promedio semanal a precios de 1982, pasó de 310.4 dólares a 275.9 dólares, mientras que en el mismo periodo el PIB a precios de 2000, dividido entre trabajadores civiles aumentó de 52 mil dólares a 78.5 mil dólares; es decir, en los últimos 27 años, el salario real disminuyó 12.4%, mientras que la producción por trabajador aumentó 51% (Estimación propia elaborada sobre la base del *Economic Report of the President*, USA, 2006). La cada vez mayor discrepancia entre la caída del salario real y el aumento de la productividad ha sumergido a la Unión Americana en otra crisis económica apenas comparable con la gran depresión de 1929.

Consideraciones finales y conclusiones

Los EUA, y en general, los países más ricos del mundo, le deben su actual prosperidad al aumento de los salarios logrados después de las guerras mundiales, dicha prosperidad está siendo erosionada por el afán de reducir los salarios e impulsar el libre mercado, mismo que no ha dado resultados positivos en más de 25 años de haberse estado practicando y en lugar de ayudar a las empresas, incluso a las más grandes como es el caso de las automotrices y las aerolíneas norteamericanas, les ha complicado todavía más la existencia. Elevar el déficit público con mayor gasto militar, en un intento de resolver la crisis, es otra receta equivocada. Hoy en día, el déficit norteamericano es ocasionado principalmente por el aumento del gasto militar (keynesianismo militar). De 2001 a 2006, el presupuesto militar real creció 41%⁴². En 2006 sólo los EUA realizaron 48% del gasto militar de todo el mundo.⁴³ La misma receta utilizó Hitler para tratar de sacar a Alemania de la depresión del 29. La intervención estatal tampoco es recomendable al enfocarse casi exclusivamente a elevar las ganancias y provocar fuertes presiones inflacionarias sin incentivar con ello el cambio técnico. La ciencia económica debe de retomar la experiencia ofrecida por las empresas en la rápida recuperación lograda después de las dos guerras mundiales, no sólo para tratar de mejorar la actual situación económica de los países más ricos sino también para elevar el grado de desarrollo de las naciones pobres.

⁴² *Budget of the United States Government*, 2006

⁴³ Instituto Internacional de Investigación para la Paz en Estocolmo (SIPRI). *El Milenio*, 13 de Junio de 2006, <http://www.mileniodiario.com.mx/mexico/milenio/nota.asp?id=95911>.

Bibliografía

- Anikin, Bykow und Scapiro (1988). *USA. Politik und Ökonomie*. Deutschland, Dietz Verlag, Berlin.
- Benns, Lee F. (1965). *Europe, 1870-1914*, X Appleton-Century-Crofts, Berlin.
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital*. "The Degradation of Work in the Twentieth Century", foreword by Paul M. Sweezy, and new introduction by John Bellamy Foster. Monthly Review Press, New York.
- Budget of the United States Government*, 2006.
- Childs, D. (1980) *Germany Since 1918*, Batsford Academic and Educational Ltd, London.
- Cole, G. (1967). *Introduction to Economic History, 1750-1950*, St Martin's Press, New York.
- Douglas, Paul H. (1966) *Real Wages in the United States, 1890-1926*, A.M. Kelley, New York.
- Elgar, E. (2000). *The First World War and the International Economy*, Chris Wrigley Northampton, Ma, USA.
- Faludi, S. Backlash (1991). *The Undeclared War Against American Women*, Crown Publishers Inc., New York.
- Feldstein, M. (1980). *The American Economy in Transitin*, National Bureau of Economia research, USA.
- Friedman, Milton (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press.
- Gilbert, F. and Clay L. David (1991). *The End of the European Era, 1890 to the present*, University Press, New York.

- Ginsburg, H. Full (1983). *Employment and Public Policy: The United States and Sweden*, Mass., Lexington Books.
- Glenn, R. W. (1993). *The Haymarket Affair: an annotated bibliography*, Greenwood Press, Westport, Conn.
- Grebing, Helga (1966). *Geschichte der deutschen Arbeiterbewegung*. Nymphenburger Verelagshandlung, München.
- Hall, Thomas E. (1990). *Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations*, Praeger, New York.
- Hardach, K. (1976). *The Political Economy of Germany in the Twentieth Century*, University of California Press, Los Angeles.
- Heilbroner, R. L. (1977). *The Economic Transformation of America*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc. New York.
- Instituto Internacional de Investigación para la Paz en Estocolmo (SIPRI). *El Milenio*, 13 de Junio de 2006, <http://www.mileniodiario.com.mx/mexico/milenio/nota.asp?id=95911>
- Keeran, Roger R. (1980). *The Communist Party and the Auto Workers Unions*, University Press, Bloomington, Indiana.
- Kleinberg Neimark, Marilyn (1992). *The Hidden Dimensions of Annual Reports, Sixty Years of Social Conflict at General Motors*, Markus Wiener Publishing, Inc. New York & Princeton.
- Nelson, B. C. (1988). *Beyond the Martyrs: a social history of Chicago's anarchists, 1870-1900*, Rutgers University Press, New Brunswick.
- Philip, F. S. (1969). *The Autobiographies of the Haymarket Martyrs*, Humanities Press, New York.
- Phillips, Paul and Phillips, Erin (2000). *Women & Work, Inequality in the Canadian Labour Market*, James Lorimer & Company Ltd., Publishers, Toronto, p.34.

- Stein, H. (1994). *Presidential Economics. The Making of Economic Policy from Roosevelt to Clinton*. American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C.
- Taylor, A. J. (1965). *English History, 1914-1945*, Oxford University Press, Oxford, Great Britain.
- Thernstrom, Stephan (1964) *Poverty and Progress. Social Mobility in a Nineteenth Century City*. Harvard University Press, USA.
- Tipton, Frank B and Aldrich, Robert (1987). *An Economic and Social History of Europe, from 1939 to the Present*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland.
- Willmott, H. P. (2003). *World War I*, Dorling Kindersley Publishing Inc. New York.
- Womack, Jones and Roos (1990). *The Machine that Changed the World*, Raswson Associates, New York.