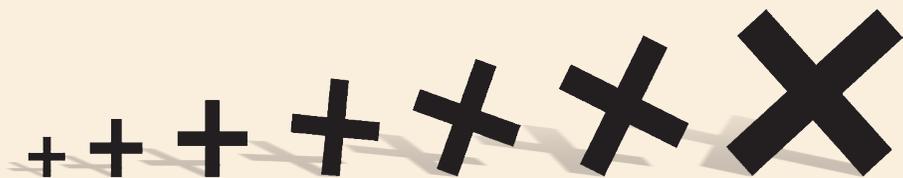


**AUGE
Y CAÍDA
DEL
ORDEN
NEOLIBERAL**



GARY GERSTLE

**LA HISTORIA DEL MUNDO
EN LA ERA DEL LIBRE MERCADO**

PENÍNSULA

Auge y caída del orden neoliberal

La historia del mundo en la era del libre mercado

Gary Gerstle

Traducción de Gemma Deza Guil

Título original: *The Rise and Fall of the Neoliberal Order: America and the World in the Free Market Era*

© Gary Gerstle, 2022
Todos los derechos están reservados.

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Primera edición: junio de 2023

© de la traducción del inglés, Gemma Deza Guil, 2023

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2023
Ediciones Península,
Diagonal 662-664
08034 Barcelona
edicionespensula@planeta.es
www.edicionespensula.com

REALIZACIÓN PLANETA - fotocomposición
Depósito legal: B. 9.942-2023
ISBN: 978-84-1100-178-6



Índice

Introducción	11
--------------	----

PARTE I

EL ORDEN DEL NEW DEAL (1930-1980)

1. Auge	35
2. Caída	77

PARTE II

EL ORDEN NEOLIBERAL (1970-2020)

3. Inicios	113
4. Ascenso	161
5. Triunfo	209
6. Soberbia	279
7. Desintegración	339
8. Final	395
Agradecimientos	433
Notas	439
Índice analítico	585

Auge

Herbert Hoover era un hombre realizado con un talento excepcional. Huérfano y criado en un entorno modesto en Iowa, obtuvo una codiciada plaza en la Universidad Stanford, se formó como ingeniero de minas y no tardó en ascender a los máximos cargos de dirección de empresas mineras de ámbito internacional. Administrador dotado e incansable, Hoover se forjó una reputación internacional por su trabajo al frente de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos, la FDA, gracias al cual millones de soldados y civiles europeos no murieron de hambre tras la Primera Guerra Mundial. En 1921, Hoover se convirtió en un secretario de Comercio activo e influyente, además de en uno de los agentes que propició la sobresaliente prosperidad de Estados Unidos durante los «locos años veinte». Durante su campaña como candidato republicano a la presidencia en 1928 declaró: «Hoy, en Estados Unidos, estamos más cerca de la victoria final sobre la pobreza de lo que se ha estado nunca en la historia de cualquier territorio. Las casas de la caridad han desaparecido entre nosotros». El pueblo estadounidense, que compartía el optimismo de Hoover, le dio una victoria rotunda en noviembre de 1928.¹

No obstante, la experiencia pasada de Hoover no lo preparó para el catastrófico colapso del mercado bursátil que aconteció transcurridos apenas ocho meses desde que había

accedido al cargo. Entre octubre y diciembre de 1929, la Bolsa perdió el 50 por ciento de su valor. En 1932, el peor año de la Gran Depresión, el mercado había caído otro 30 por ciento. Más de cien mil negocios quebraron y miles de bancos cerraron sus puertas, con el consiguiente desvanecimiento de los ahorros de millones de personas. El desempleo se disparó a un 25 por ciento. Los precios cayeron en una espiral deflacionaria. Los granjeros empezaron a sacrificar a sus vacas y cerdos porque los costes de criarlos y transportarlos al mercado excedían los precios que conseguían por su ganado. La imagen de los granjeros masacrando a sus reses mientras millones de estadounidenses desnutridos hacían cola en los comedores sociales para recibir un cucharón de gachas aguadas parecía subrayar tanto la irracionalidad del sistema capitalista estadounidense como la incompetencia de su clase política. Nada de lo que Hoover intentara parecía funcionar. Cuanto más fracasaba, más se replegaba en perogrulladas morales acerca de la seguridad en uno mismo, la autoayuda y poner orden en los asuntos fiscales propios. Hoover empezó a parecer insensible y alejado de la realidad, indiferente al destino de los ciudadanos de a pie. En 1932 se había convertido en uno de los presidentes más denostados de la historia de Estados Unidos y en los comicios celebrados en noviembre de aquel año fue derrotado por su oponente demócrata, Franklin D. Roosevelt.²

El éxito de Roosevelt durante los doce años que siguieron fue tan impresionante como el fracaso presidencial de Hoover. Fue reelegido en tres ocasiones, el mandato más largo al frente de la Casa Blanca que ha ostentado nunca ningún presidente en Estados Unidos. Concibió un conjunto de políticas conocidas con el nombre de «un nuevo pacto para el pueblo estadounidense» o «New Deal», las cuales consiguieron reformar el capitalismo estadounidense, restaurar la prosperidad y asegurar unas mejores oportunidades para las personas

económicamente desfavorecidas del país.³ El prestigio del New Deal fue tal que el Partido Republicano, cuando finalmente volvió a hacerse con la Casa Blanca en 1952, acató sus principios nucleares. A medida que la presidencia de Dwight D. Eisenhower fue progresando, quedó claro que tanto él como otros republicanos se habían doblegado a la voluntad de los defensores del New Deal, quienes habían estructurado el mismísimo terreno en el que se veían obligados a luchar. La capacidad de un movimiento político partidista para definir los parámetros de la política estadounidense de manera duradera indica la presencia de un orden político. ¿Cuáles eran los elementos principales de dicho orden? ¿Y qué lo convirtió en la formación política predominante de la vida en Estados Unidos desde la década de 1930 hasta finales de la de 1960? Tales son las cuestiones que abordamos en este capítulo.

EL ORDEN DEL NEW DEAL

En el corazón del orden del New Deal se alzaba un poderoso Partido Demócrata cuyo predominio súbito se tradujo en su capacidad para ganar elecciones de manera consistente. Trabajadores de las minorías étnicas urbanas, en particular de ascendencia europea, y una clase media étnica en el norte del país formaron un electorado clave, mientras que los votantes protestantes blancos constituían otro electorado igual de relevante en el sur. Cada vez más, los votantes negros del Sur y del Norte se unieron a las filas demócratas y dieron la espalda al partido de Lincoln que había ingeniado su emancipación de la esclavitud. Un amplio movimiento obrero movilizado proporcionó al Partido Demócrata muchas tropas de asalto; sus integrantes se esforzaron con denuedo para promover el voto, enviaron a personal a los centros de votación y pusieron todo su empeño en generar entusiasmo por Franklin D. Roo-

sevelt y todos los candidatos demócratas de las papeletas. Sectores de la clase empresarial equipararon esta influencia de la clase obrera (e incluso la superaron con sus aportaciones a la campaña), convencidos de que sus industrias se beneficiarían del pleno empleo y del sistema de consumo masivo propuesto por el capitalismo regulado que el New Deal prometía crear. Además, el éxito comunista en la Unión Soviética asustaba a los empresarios estadounidenses, como también lo hacía la influencia de los comunistas en el movimiento obrero estadounidense, lo cual los hizo inclinarse a llegar a acuerdos con los sectores más moderados de dicho movimiento.⁴

El orden del New Deal no solo cobró ímpetu gracias a estas circunscripciones electorales y empresariales fiables, sino también gracias a su capacidad de implantar sus principios ideológicos fundamentales en el panorama político. Un dogma de fe era que el capitalismo salvaje se había convertido en una fuerza destructiva que generaba inestabilidad económica y unas desigualdades demasiado grandes para resultar tolerables a la sociedad estadounidense. La tasa de desempleo era calamitosa; durante toda una década, Estados Unidos lidió con índices de paro que rondaron y a menudo superaron el 20 por ciento de la población activa. Este nivel de desintegración del mercado clavó una estaca a la ideología de la no intervención, santo y seña de la vida económica estadounidense de finales del siglo XIX y principios del XX. Grandes mayorías de estadounidenses convenían ahora en que se necesitaba alguna fuerza que contrarrestara el caos destructivo de los mercados y gestionara el crecimiento del capitalismo en el interés público. Quienes impulsaban un cambio contemplaban al Gobierno federal como la única institución con el tamaño, los recursos y la voluntad para desempeñar esa función.

Franklin D. Roosevelt y los administradores del New Deal desataron el poder del Estado central de un modo rara vez

visto antes en tiempos de paz. Parte de su trabajo se centró en un reacondicionamiento claramente visible de la infraestructura económica del país. Los administradores del New Deal construyeron incontables carreteras, puentes, aeropuertos, presas, escuelas y bibliotecas. Una agencia de empleo, la Works Progress Administration (o WPA), contrató a cinco millones de personas para trabajar en estos proyectos y otros relacionados. Fue tal el compromiso con la obra pública que el New Deal incluso reclutó a artistas para adornar los interiores de centenares de edificios gubernamentales. Murales de colores, muchos de ellos impresionantes, en los que se retrataba a estadounidenses trabajando y jugando, cooperando y luchando en la guerra, empezaron a hacer aparición en dichos interiores, desde las majestuosas paredes del Departamento de Asuntos Interiores de Washington D.C., hasta incontables oficinas de correos anodinas y escuelas de ciudades y poblaciones de todo el país. Los artistas que pintaron dichos murales plasmaron vívidamente en sus obras el espectáculo de Estados Unidos. Todo el mundo sabía que la construcción de dicho espectáculo y la celebración del país que implicaba era obra del New Deal.⁵

Como parte de su campaña para asumir nuevos poderes, el Gobierno federal impuso amplios y novedosos controles al sistema financiero del país. En 1933, el Congreso aprobó la Ley Glass-Steagall o Ley de Bancos de Estados Unidos, que separaba la banca comercial de la de inversiones y establecía la Corporación Federal de Seguro de Depósitos, la cual daba a los ahorradores la seguridad de que el Gobierno federal les garantizaba sus ahorros. La Ley de Valores de 1933 y la Ley de Mercado de Valores de 1934 refrenaron la compra de títulos bursátiles marginales (por ejemplo, mediante préstamos que debían reintegrarse con las ganancias de los aumentos esperados de los valores bursátiles) y establecieron la Comisión de Bolsa y Valores para velar por el cumplimiento de las

nuevas regulaciones financieras que imponía el New Deal. Estas leyes aportarían al mercado bursátil una estabilidad desconocida hasta entonces.⁶

La Administración Roosevelt también adoptó una forma vernácula de keynesianismo en 1935 y 1936. La teoría keynesiana, así llamada porque su arquitecto fue el economista de Cambridge John Maynard Keynes, postulaba que un gasto público que excediera sobradamente los ingresos del Gobierno era positivo durante los tiempos de depresión de los ciclos empresariales, como también lo era el déficit que generaba. Dicho gasto deficitario ponía en manos de los consumidores un líquido del que de otro modo carecían y, en consecuencia, los estimulaba a adquirir artículos de consumo. Ese dinero en los bolsillos de las masas podía tener distintos formatos: prestación por desempleo, pensiones de vejez, empleo público, esfuerzos por reforzar la capacidad de los obreros para reclamar aumentos salariales más amplios a los empresarios, y unos tipos de interés bajos para los préstamos concedidos para adquirir casas y automóviles. Una vez se conseguía la recuperación económica, el gasto gubernamental y las políticas de dinero fácil se revertían y los presupuestos se equilibraban. En la década de 1940, la mayoría de los economistas que trabajaban para los demócratas estaban comprometidos formalmente con las ideas económicas keynesianas, que seguirían defendiendo durante las tres décadas posteriores.⁷

El keynesianismo no estaba concebido para sustituir al capitalismo, sino para apuntalarlo. Quienes insistían en argumentar que había que dejar que la economía se regulara sola y que el mercado se reequilibraría solo mediante las decisiones de los compradores y vendedores individuales quedaron relegados a la periferia de la política estadounidense, con escasas oportunidades de ganar unos comicios o de obtener una mayoría en el Congreso. La caída de Herbert Hoover fue paradigmática en este sentido. Friedrich Hayek, uno de los

arquitectos del neoliberalismo, entendió perfectamente que el liberalismo no intervencionista se había vuelto algo marginal, lo cual podría explicar la aislada montaña suiza que escogió en 1947 para fundar la Sociedad Mont Pelerin, donde las ideas liberales clásicas podrían sobrevivir a la nueva era del keynesianismo y el colectivismo. Allí se regenerarían y volverían a empaquetarse como un nuevo conjunto de mandamientos que algún día descendería de la cima en manos de un nuevo Moisés del liberalismo. Pero, en la década de 1930, la opinión de Hayek, como la de Hoover, era desdeñada.⁸

El compromiso del New Deal con llegar a un acuerdo de clases entre las fuerzas enfrentadas del capital y la mano de obra expresaba, de igual modo, el imperativo de restringir el caos destructivo del capitalismo. En la década de 1930 hubo abundantes huelgas, 2.000 solo en 1934. Algunas fueron masivas, como, por ejemplo, los 400.000 trabajadores del sector textil que se manifestaron desde Maine hasta Alabama. Otras abarcaron ciudades enteras, como la huelga general de San Francisco de aquel mismo año. Numerosos centros urbanos, incluidos San Francisco, Minéapolis (en Ohio y Woonsocket (en Rhode Island), registraron graves incidentes violentos. Los empresarios también se armaron. Republic Steel en Chicago, que libró un enfrentamiento violento con sus trabajadores en 1937, se había hecho con un arsenal que superaba todas las armas en posesión del Departamento de Policía de Chicago, la institución encargada de mantener el orden en una ciudad de varios millones de habitantes. Los comunistas estuvieron presentes en múltiples emplazamientos donde el movimiento obrero fue militante y participaron de manera intensa en organizar huelgas y enfrentamientos con los empresarios.⁹

Para poner remedio a esta situación, en 1935 el New Deal instauró un nuevo sistema de relaciones laborales que obligaba a los empresarios y a los sindicatos a negociar. Dicho sis-

tema ponía freno al poder de los empresarios y daba a los trabajadores más derechos en su lugar de trabajo de los que habían tenido nunca. Además, establecía un mecanismo, la Junta Nacional de Relaciones Laborales (NLRB, por sus siglas en inglés), destinado a velar por dichos derechos y a obligar a los empresarios a entablar negociaciones fructíferas con los trabajadores afiliados a los sindicatos. En consecuencia, el New Deal inclinó la balanza del lado de los trabajadores y facilitó la expansión del movimiento obrero, que pasó de tener menos de tres millones de afiliados en 1932 a más de quince millones en 1945 o, lo que es lo mismo, de representar a menos del 10 por ciento de la mano de obra industrial a representar a más del 35 por ciento. Con este apuntalamiento, los obreros pudieron forzar a los empresarios a compartir con ellos un mayor porcentaje de sus ganancias y beneficios.¹⁰

La resistencia a este nuevo sistema entre los empresarios fue férrea hasta que una serie de huelgas radicales con ocupación de las fábricas acaecidas entre finales de 1936 y principios de 1937 obligaron tanto al mundo empresarial como al Tribunal Supremo a doblegarse al New Deal y sus partidarios. Como parte de dichas huelgas, los obreros del sector automovilístico ocuparon las fábricas de General Motors, a la sazón una de las empresas más poderosas del mundo. Permanecieron allí durante semanas, imposibilitando con ello a General Motors continuar con su producción y generar nuevas ganancias y beneficios. Ni el estado de Míchigan ni el Gobierno federal hicieron lo que tantas veces habían hecho los gobiernos estadounidenses en circunstancias similares, a saber: enviar a la Guardia Nacional o tropas federales para desarticular la huelga. General Motors capituló en marzo de 1937, al igual que el Tribunal Supremo, que votó por el margen más ajustado (5 a 4) mantener la constitucionalidad de la ley del Congreso que creaba un nuevo sistema de relaciones

laborales. En aquel momento, en marzo de 1937, la política de no intervención perdió la poca fuerza moral y jurisprudencial que aún tenía en la política estadounidense.¹¹

El resultado no fue el socialismo. Cuando la clase obrera se volvió demasiado progresista en sus demandas, la Administración Roosevelt la contuvo. Y lo mismo ocurrió con el sucesor de Roosevelt, Harry Truman, que no secundó una huelga del sindicato United Auto Workers (UAW) en 1946 cuyo objetivo era convertir el sindicato en un agente de peso en la toma de decisiones empresariales. El cometido de Truman, como el de Roosevelt, no era ceder el control a los trabajadores ni nacionalizar la industria, sino llegar a un acuerdo de compromiso entre los empresarios y los obreros con relación a los términos laborales y la distribución de las ganancias entre ambos colectivos. El acuerdo de 1950 entre UAW y los tres grandes fabricantes automovilísticos —General Motors, Ford y Chrysler— fue paradigmático en este sentido. Los trabajadores sindicados recibieron un aumento de sueldo del 20 por ciento, una pensión de prestaciones definida con términos generosos y un plan de asistencia sanitaria asombrosamente amplio extensivo hasta el final de la vida de cada trabajador del sector automovilístico. Los fabricantes, por su parte, recibieron la garantía de cinco años de paz laboral (y, por ende, de producción ininterrumpida en un mundo sediento de automóviles) y la promesa de UAW de no inmiscuirse más en las decisiones sobre inversiones y fijación de precios, que pasaron a contemplarse como un aspecto exclusivo de la dirección. A cambio de ceder a sus exigencias más radicales, UAW recibió recompensas importantes, la más destacada de ellas abrir las compuertas a que más de un millón de trabajadores de la industria automovilística y sus familias entraran a formar parte de la clase media. Otros empresarios replicarían con el tiempo este acuerdo laboral, conocido como el Tratado de Detroit, tanto con sindicatos como sin ellos. De hecho, defi-

nió los términos del acuerdo de clases fundacional del orden del New Deal.¹²

Los representantes del New Deal también forzaron la aprobación de políticas fiscales y sociales que beneficiaban a los pobres. Por primera vez se estableció un amplio estado del bienestar nacional, en gran parte financiado por el compromiso del New Deal con una tributación progresiva. En 1935, el tipo impositivo marginal aplicado a los estadounidenses más ricos aumentó hasta un 75 por ciento. Durante la Segunda Guerra Mundial, el tipo marginal máximo se incrementó incluso más, hasta un asombroso 91 por ciento. Esta elevada tasa impositiva, en combinación con las concesiones salariales que los empresarios hicieron a las fuerzas laborales sindicadas, comportó una importante redistribución de los recursos de los ricos a las clases obrera y media de Estados Unidos. La desigualdad económica cayó a su nivel mínimo del siglo xx en la década de 1940, y ahí permaneció mientras prevaleció el orden del New Deal.¹³ Paul Krugman, Thomas Piketty y otros economistas han etiquetado esta contracción de la desigualdad como la «gran compresión».¹⁴ Esta contracción no se debió a fuerzas económicas impersonales (que es lo que algunos interpretan que significa el término «gran compresión»), sino que fue el resultado de la lucha política que consiguió un compromiso de clase entre el capital y la mano de obra. Este gran acuerdo repartió la riqueza de Estados Unidos entre una franja mucho más amplia de trabajadores y consumidores del país, generando y manteniendo con ello unos niveles más elevados de demanda y, en las dos décadas que siguieron, una era de una abundancia impresionante. A los pobres, el Gobierno federal les ofreció un amplio abanico de programas de bienestar, desde seguridad social y pensiones por una parte hasta ayuda para los hijos dependientes por la otra, algo desconocido hasta entonces.

El orden del New Deal dependía de un electorado fiel, de un compromiso de clase entre el capital y la mano de obra y de una creencia hegemónica en el valor de la limitación gubernamental de los mercados, pero también aportó a la política una perspectiva moral idiosincrática: en primer lugar, el bien público debía prevalecer al derecho privado; en segundo lugar, el Gobierno era el instrumento a través del cual el bien público debía perseguirse y conseguirse; y, en tercer lugar, el objetivo de la acción gubernamental, y una parte central de la búsqueda del bien público, debía ser mejorar las oportunidades de todas las personas para realizarse. El liberalismo clásico hacía tiempo que había convertido el pleno florecimiento de la individualidad de cada persona en uno de sus elementos programáticos centrales. Los suscriptores del New Deal no abandonaron este objetivo liberal de antaño, simplemente argumentaron que la intervención gubernamental en los mercados y, hasta cierto punto, en la vida privada, se había hecho necesaria para que las personas pudieran disfrutar de su plena libertad.¹⁵

El amplio compromiso con el bien público, y utilizar al Gobierno para conseguirlo, resultó evidente en la determinación de los partidarios del New Deal de regular los centros privados de poder, como Wall Street y las empresas privadas, en un amplio frente. Este compromiso se extendió a las nuevas empresas de los medios de comunicación surgidas para proporcionar al país servicios radiofónicos y telefónicos. La Ley de las Comunicaciones de 1934 estableció que las ondas aéreas eran propiedad del pueblo estadounidense, no de empresas privadas. En este sentido, este sector debía regularse de tal manera que fuera en beneficio del «interés público». La ley instituía la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC, por sus siglas en inglés), encargada de supervisar las empresas de comunicaciones y de crear las reglas de acceso, competencia y servicio necesarias. A la FCC le preocupaba, en particu-

lar, la amenaza de los monopolios mediáticos, y establecía políticas para impedir su creación. Por el bien del pueblo estadounidense era necesario contar con un panorama mediático diverso y regulado.¹⁶

En sus esfuerzos por posibilitar (y por medir) la búsqueda de la realización personal, la aplicación del New Deal comportó una definición cada vez más precisa de la buena vida en términos de cantidad y variedad de artículos de consumo que la ciudadanía podía adquirir. Ahora bien, esta orientación al mercado no era meramente materialista. Para empezar, transmitía un potente mensaje igualitario: todos los estadounidenses tenían que poder participar en el mercado, al margen de su clase, raza, género, religión o nacionalidad. Asimismo, el New Deal contemplaba el consumo en términos cualitativos, en la creencia de que un mercado precoz y atractivo mejoraría las posibilidades de expresión individual.¹⁷ Dicha expresión compensaría la creciente impersonalidad de la vida pública, cada vez más dominada por grandes instituciones, tales como empresas, sindicatos laborales centralizados y un Gobierno grande. Los partidarios del New Deal creían que lo personal podía gestionarse con la misma destreza que lo económico. Tenían una enorme confianza en la experiencia laica, en las ciencias duras, por descontado, pero también en las ciencias blandas: en la sociología, la antropología, la psiquiatría y el trabajo social, así como en la capacidad del Gobierno para difundir los beneficios de dicha experiencia entre la ciudadanía.¹⁸ Los aspectos que configuraban la perspectiva moral del orden del New Deal eran: la prioridad del bien público por encima del derecho privado; la felicidad y la expresión a través del consumo; la capacidad del mercado para cumplir la promesa de igualdad de Estados Unidos, y la fe en la capacidad de la experiencia para alimentar la individualidad.

Cabe aclarar que esta perspectiva moral declinaba posicionarse en términos de religión. Si bien Roosevelt se tenía

por un hombre religioso, no le interesaba invertir demasiada energía en imponer su fe a la política. Mantener la religión al margen fue, en parte, una decisión estratégica: todavía existían hondos recelos entre los católicos nortños y los protestantes sureños, y los demócratas necesitaban el apoyo de ambos grupos para que su orden político prosperara. La mejor manera de satisfacer a ambos electorados era dejar la religión fuera de la política. Con todo, la ausencia de la religión en la perspectiva moral del orden del New Deal reflejaba algo más profundo: la creencia en que un Gobierno laico era superior a uno basado en la fe, y en que la religión debía relegarse al ámbito privado y a una decisión individual.¹⁹

El New Deal también fue lento en su asimilación de la causa de la justicia racial y toleró el sistema de la supremacía blanca en el Sur conocido como Jim Crow. Muchos integrantes de las filas del New Deal abogaban por la igualdad racial, pero no consiguieron convertir este tema en un elemento central de la perspectiva moral del New Deal. Fue un caso en el que la moralidad sucumbió a la *realpolitik*: Franklin D. Roosevelt había calculado que, por encima del voto negro, necesitaba el apoyo de los supremacistas blancos del Sur para crear y sostener su New Deal. Pasaría toda una generación antes de que el tema de la igualdad racial se desplazara de la periferia al centro de la perspectiva moral del orden del New Deal.²⁰

EL DESAFÍO COMUNISTA

Cuando Steve Fraser y yo publicamos *The Rise and Fall of the New Deal Order* en 1989, retratamos la década de 1940 como un tiempo de racionalización de gastos. El orden del New Deal sobrevivió, argumentamos, pero esquilado de varios de sus elementos radicales. Este esquilado resultaba evidente en diversos aspectos: en la articulación de un conjunto de dere-

chos de los directivos de las empresas que los sindicatos no estaban autorizados a cuestionar; en el abandono, después de la Segunda Guerra Mundial, de las formas democráticas de planificación industrial mediante juntas directivas tripartitas integradas por ejecutivos corporativos, líderes sindicales y representantes de la población, y en la aprobación de la Ley de Relaciones Laborales Taft-Hartley, una medida con la que se limitaba expresamente el poder de los sindicatos, pues despojaba a los sindicatos liderados por comunistas de derechos de negociación colectiva y autorizaba a los estados a aprobar leyes del «derecho al trabajo» que permitían a los trabajadores individuales negarse a afiliarse a sindicatos, incluso cuando estos últimos habían ganado elecciones para representar a todo el personal de una fábrica.²¹

La década de 1940 fue testigo del retroceso de determinados derechos laborales y también de algunas de las ambiciones del New Deal. Pero nuestro análisis no se tomaba en serio la posibilidad de que las cosas pudieran haber ido mucho peor para la coalición del New Deal. El New Deal podría haberse desmantelado por completo. Desde luego, eran muchos los republicanos conservadores en el Congreso que deseaban avanzar por esta senda. Fraser y yo no contemplábamos esta como una posibilidad histórica plausible.²² Compartíamos demasiados aspectos de la visión de los propios defensores del New Deal: en concreto, pensábamos que el conservadurismo había quedado demasiado desfasado con los tiempos modernos para perpetrar un ataque de esa índole. Era un atavismo que las arenas de la modernidad acabarían por erosionar, de una manera u otra, si no en diez, en treinta años.

Huelga decir que ahora sabemos que (como muchos otros) nos equivocamos al tratar el conservadurismo como una ideología agotada. Aún tenía fuerza, y no tardaría en imponerse en la sociedad estadounidense. De hecho, ya en la década de 1940 había indicios de que estaba registrando una fuerte re-

cuperación. Las elecciones de 1946 dieron sendas mayorías a los republicanos en la Cámara de Representantes y en el Senado por primera vez desde los comicios de 1930. Bajo el liderazgo de Robert Taft, el senador más destacado del partido, los republicanos parecían preparados para hacer lo que habían hecho después de la Primera Guerra Mundial: desmontar el gran Estado central que los demócratas habían construido para el esfuerzo bélico, no reparar en esfuerzos para reprimir al movimiento obrero organizado, obstaculizar las ambiciones internacionalistas de un presidente demócrata y volver a instalar a Estados Unidos en el aislamiento, con un Gobierno débil y una economía regida principalmente por el poder de las empresas privadas.

Sin embargo, la América de la década de 1920 no se repitió en la de 1940. En 1950, Taft fue descabalgado como portaestandarte del Partido Republicano, sus políticas pasaron a ser vistas como dulces anacronismos o, algo peor, como vergonzantes. En 1948, Truman se impuso en una carrera presidencial en la que todo el mundo lo daba por perdedor. En 1952, los republicanos recuperaron la Casa Blanca por ocho años. Pero el hombre que consiguió esa victoria, Dwight D. Eisenhower, parecía tan demócrata como republicano. A finales de la década de 1940, prácticamente todo el mundo tenía problemas para discernir a cuál de los dos grandes bandos políticos de Estados Unidos pertenecía el excomandante supremo de las Fuerzas Aliadas en Europa. En 1952, Eisenhower era un firme integrante de la columna republicana. Pero, al asumir el poder, no dismanteló el orden del New Deal. Al contrario, lo afianzó. De hecho, facilitar que el Partido Republicano comulgara con el orden del New Deal tal vez fuera el mayor logro político de Eisenhower en el ámbito nacional.

¿Por qué el Partido Republicano liderado por Eisenhower suscribió el New Deal? En realidad, esta decisión tuvo menos que ver con Eisenhower que con la coyuntura política a la que

el nuevo presidente y su partido se vieron abocados. Eran tiempos de la Guerra Fría. Había que detener a la Unión Soviética. En parte, esto debía conseguirse por medios militares. Pero, en otra parte, también mediante políticas domésticas. El gobernante del «mundo libre» tenía que demostrar que era capaz de cuidar mejor de sus ciudadanos que los líderes del comunismo soviético.

Transcurridos treinta años desde el fin de la Guerra Fría, hemos olvidado lo potente y prestigioso que fue en su día el movimiento comunista. Posiblemente, el acontecimiento más importante del siglo xx fuera la Revolución rusa de 1917.²³ Allá donde llegaron al poder, en el propio imperio ruso, en Europa del Este y en China, los comunistas repudiaron el capitalismo. Entre la década de 1940 y hasta finales de la de 1970, fueron una fuerza política en gran parte de la Europa occidental. En ese mismo período, aspiraron al poder en Latinoamérica y en los nuevos países asiáticos y africanos surgidos de las excolonias europeas y japonesas.²⁴ En Estados Unidos, el comunismo se contempló como una amenaza existencial a la economía, la política y la cultura. Ninguna otra fuerza tuvo una influencia comparable en el mundo a este movimiento político durante el siglo xx.

En un sentido muy real, la amenaza comunista disuadió a los republicanos de dismantelar el New Deal cuando volvieron a hacerse con el Congreso en la década de 1940 y con la presidencia en la de 1950. Los historiadores han escrito extensamente acerca de cómo el temor al comunismo y, en particular, el temor a ser visto como «blando» con el comunismo acorraló al Partido Demócrata en las décadas de 1950 y 1960.²⁵ A mi modo de ver, la amenaza del comunismo internacional acorraló aún más a los republicanos. Para entender por qué, primero debemos conocer cómo este movimiento político radical acabó por ser contemplado como una fuerza temible capaz de dominar Estados Unidos y el mundo, inclu-

so durante las décadas de 1940 y 1950, las de mayores victorias y mayor fortaleza geopolítica de Norteamérica.

El comunismo articulaba un mensaje potente: liberar a los pobres del mundo de la opresión, poner el vasto sistema productivo surgido bajo el capitalismo al servicio del bien público, sustituir el caos de los mercados por una planificación inteligente y eliminar todas las manifestaciones de desigualdad. Su empeño en crear una sociedad en la que todo el mundo pudiera liberarse de la necesidad y de la dominación compartía muchos aspectos con su aparente oponente, el liberalismo clásico. Tanto el comunismo como el liberalismo tenían sus orígenes en un momento común de la revolución del siglo XVIII; el primero se retrotraía a la Revolución francesa y el último a la estadounidense. Ambos bandos se contemplaban como libertadores de la humanidad de órdenes sociales caducos y enquistados caracterizados por los privilegios, la desigualdad y una pobreza generalizada. Ambos bandos creían en la universalidad de su mensaje y aspiraban a difundirlo a todos los rincones del mundo. El presidente Woodrow Wilson había desatado un «nuevo liberalismo» tanto en Estados Unidos como en el extranjero que, en su opinión, sería equiparable al desafío comunista y redimiría al mundo en la estela de la barbarie y la masacre desencadenadas por la Primera Guerra Mundial. A su llegada a Europa en 1919 para negociar el Tratado de Versalles, Wilson se dio un baño de multitudes en París, Milán y el resto de los sitios que pisó, las muchedumbres más numerosas congregadas jamás en suelo europeo. Tanto Wilson como Vladímir Lenin, el líder de la Revolución comunista de 1917 que estaba transformando el Imperio ruso en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (la URSS o Unión Soviética, para abreviar), se habían convertido en figuras aduladas a escala mundial, ambos transformados en mesías que prometían la emancipación y el renacimiento a millones de personas que pasaban penurias.²⁶