



Universidad de Valladolid

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA COMUNICACIÓN DE
SEGOVIA**

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

**DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL A LA POSGUERRA: LA
TRANSFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EE. UU. ANTES Y
DESPUÉS DE LAS GUERRAS MUNDIALES**

Presentado por Natalia García Maya

Tutelado por Jorge Lafuente del Cano

Segovia, 13 de Mayo de 2025

ÍNDICE

| | |
|---|---------|
| INTRODUCCIÓN..... | pág. 2 |
| CAPÍTULO 1: LAS REVOLUCIONES INDUSTRIALES Y LA TRANSFORMACIÓN EN EE. UU. | pág. 3 |
| 1.1. Características y etapas de la Primera y Segunda Revolución Industrial.... | pág. 4 |
| 1.2. Crecimiento de sectores clave: manufactura, transporte y energía..... | pág. 4 |
| 1.3. Consolidación de monopolios y surgimiento de grandes corporaciones..... | pág. 6 |
| CAPÍTULO 2: IMPACTO DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL EN LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES..... | pág. 8 |
| 2.1 Adaptación de la industria al esfuerzo bélico..... | pág. 9 |
| 2.2 Innovaciones tecnológicas y expansión del sector productivo..... | pág. 11 |
| 2.3 Consecuencias económicas y consolidación de EE. UU. como potencias industriales..... | pág. 13 |
| CAPÍTULO 3: LA GRAN DEPRESIÓN Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMÍA Y LAS EMPRESAS..... | pág. 15 |
| 3.1 Causas y consecuencias de la crisis de 1929..... | pág. 17 |
| 3.2 Impacto en la industria y en el mercado laboral..... | pág. 20 |
| 3.3 Medidas del New Deal y la recuperación económica..... | pág. 21 |
| CAPÍTULO 4: LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y LA CONSOLIDACIÓN DEL PODER INDUSTRIAL ESTADOUNIDENSE..... | pág. 24 |
| 4.1 Movilización económica y reorganización de la producción..... | pág. 25 |
| 4.2 Desarrollo del complejo industrial-militar..... | pág. 27 |
| 4.3 Cambios en el empleo y el rol de la mujer en la industria..... | pág. 28 |
| CAPÍTULO 5: LA POSGUERRA Y EL LIDERAZGO EMPRESARIAL DE EE.UU. EN EL SIGLO XX..... | pág. 30 |
| 5.1 Innovaciones tecnológicas y globalización de las empresas..... | pág. 31 |
| 5.2 La Guerra Fría y el fortalecimiento del complejo industrial-militar..... | pág. 33 |
| 5.3 Caso de estudio: Ford..... | pág. 35 |
| CONCLUSIONES..... | pág. 37 |
| REFERENCIAS..... | pág. 38 |

INTRODUCCIÓN

La historia económica de Estados Unidos entre el siglo XIX y mediados del siglo XX está marcada por profundas transformaciones estructurales, impulsadas tanto por avances tecnológicos como por grandes conflictos bélicos. Desde el inicio de la Revolución Industrial hasta el periodo de posguerra tras la Segunda Guerra Mundial, las empresas estadounidenses pasaron de ser pequeñas unidades productivas locales para convertirse en corporaciones multinacionales con un papel central en la economía global. Este proceso no solo transformó el tejido empresarial, sino que también estableció las relaciones laborales, los modelos de producción y el papel del Estado en la economía.

En este TFG vamos a analizar la evolución de las empresas estadounidenses desde la Primera Revolución Industrial hasta la posguerra, prestando especial atención al impacto que tuvieron las dos guerras mundiales y la Gran Depresión en la estructura económica e industrial del país. El trabajo se divide en cinco capítulos: el primero aborda las características de las dos revoluciones industriales y su impacto en sectores clave como la manufactura, el transporte y la energía; el segundo se centra en los efectos de la Primera Guerra Mundial sobre la industria; el tercero examina la Gran Depresión de 1929 y la respuesta del gobierno estadounidense con el New Deal; el cuarto explora la movilización económica durante la Segunda Guerra Mundial y la consolidación del complejo industrial-militar y el último capítulo analiza el liderazgo empresarial de Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XX, marcado por la innovación tecnológica y la globalización.

La metodología empleada está basada en una búsqueda en libros especializados, artículos académicos, documentos históricos y bases de datos oficiales. Las fuentes seleccionadas abarcan tanto estudios de historia económica como investigaciones más recientes centradas en el papel de la industria en los conflictos bélicos y los procesos de recuperación económica. Incluye enfoques comparativos entre periodos clave (prebélico, bélico y posbélico) para identificar continuidades y rupturas en los modelos de producción, organización empresarial, políticas económicas y relaciones laborales.

**CAPÍTULO 1: LAS
REVOLUCIONES
INDUSTRIALES Y LA
TRANSFORMACIÓN EN
EE. UU.**

1.1 Características y etapas de la Primera y Segunda Revolución Industrial

Para elaborar este capítulo hemos seguido a Ferrer, A. (2021).

La Primera Revolución Industrial (P. R. I.) (1760-1840) fue un periodo de transformación económica y tecnológica que comenzó en Gran Bretaña y se expandió al resto del mundo. Se caracterizó por el uso de máquinas, la mecanización de la producción, el desarrollo de la industria textil, el carbón y el ferrocarril. Provocó crecimiento urbano, cambios en el empleo y el inicio del capitalismo, aunque también generó desigualdades sociales y explotación laboral.

No fue hasta 1790 cuando llegaron estos efectos a EE. UU., pero no fue hasta la mitad del siglo XIX cuando se consolidó con el desarrollo de la industria textil.

La Segunda Revolución Industrial (S.R.I.) (1870-1914) fue un periodo de transformaciones tecnológicas, económicas y sociales que se desarrolló hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, con el que se produjo una aceleración significativa en el proceso de industrialización, alterando el crecimiento económico y la organización social.

Hoy en día se podría considerar que existen dos nuevas revoluciones industriales: la Tercera Revolución Industrial (mediados del XX – finales del XX) conocida como la “Revolución Digital”, periodo caracterizado por el desarrollo de la informática, la automatización y la globalización; y la Cuarta Revolución Industrial (siglo XXI – presente) marcada por la inteligencia artificial y la automatización. Sin embargo, no han llegado a cambiar la historia de forma tan radical como lo hicieron la Primera y Segunda Revolución Industrial.

El cambio se dio de forma desproporcional: hubo un mayor desarrollo en el norte de EE. UU. gracias al uso del carbón como fuente de energía y a la expansión del ferrocarril. El proceso fue más lento en el sur, que seguía centrado en la agricultura, especialmente en el cultivo de algodón.

1.2 Crecimiento de sectores clave: manufactura, transporte y energía.

La Revolución Industrial marcó un punto de inflexión en la historia de Estados Unidos, impulsando su transición de una economía agraria a una potencia industrial.

La manufactura supuso el inicio de la producción en masa, es decir, formó los principios de la división del trabajo, mecanización y automatización. Se creó la primera fábrica del país dedicada al hilado de algodón de Rhode Island y, por consiguiente, la reducción de costes y el aumento de eficiencia. Los principales cambios se dieron en tres aspectos que detallamos a continuación:

- *Producción en cadena y estandarización:*

El cambio más trascendental de la época fue la producción en cadena (Fordismo), una técnica desarrollada por Henry Ford; fundador de “Ford Motor Company”, en el año 1913 creando un sistema de producción en cadena que se basa en la especialización y la repetición para producir en masa de manera rápida y barata. Surge del taylorismo, que explicaremos en la siguiente página. En el fordismo, los trabajadores pasan a especializarse en una tarea o proceso concreto, por lo que aumentan su productividad mientras que reducen los costes y el tiempo, consiguiendo una mayor producción.

El ejemplo más claro se dio con el modelo Ford T, un modelo de la compañía que refleja esencia de la estandarización. Y es que así lo decía Henry Ford con su famosa frase “*Cualquier cliente puede tener el coche del color que quiera, siempre y cuando sea negro*”, Ford, H (1922). Los datos de este modelo hablan por sí solos: se redujeron costes de 825 dólares a 360 dólares de 1908 a 1916, respectivamente, aumentando los salarios a 5 dólares diarios (el doble que otras automovilísticas) y con un dominio de mercado donde en 1918, 1 de cada 2 automóviles en EE. UU. era un Ford T.

A pesar de esta tendencia, Adam Smith (1723-1790), economista escocés considerado como el padre de la economía moderna, en su libro *La Riqueza de las Naciones* (1776) ya sentó las bases de la división del trabajo para la mayor eficiencia empresarial además de las bases del libre mercado y de la mano invisible de mercado.

- *Expansión de la industria del acero: Proceso Bessemer:*

La industrialización del siglo XIX estuvo marcada por avances tecnológicos que revolucionaron la producción de materiales clave para la construcción y la industria. Unos de los más influyentes fue el proceso Bessemer, un método revolucionario para la producción de acero a gran escala desarrollado por el ingeniero británico Henry Bessemer en la década de 1850. Consiste en eliminar las impurezas del hierro fundido mediante una corriente de aire caliente inyectada en un convertidor. Esto oxidaba y eliminaba elementos no deseados, como el carbono en exceso permitiendo así obtener acero más resistente y económico.

¿Qué impacto generó en la industria del acero? La siguiente tabla detalla por sectores su impacto en base a los datos de Rogers, R. P. (2009).

Tabla 1.1. Impacto del Proceso Bessemer

| SECTOR | IMPACTO DEL PROCESO BESSEMER |
|----------------------------|--|
| Construcción y urbanismo | Creación de rascacielos y puentes más resistentes. Ej: Puente de Brooklyn (1883) |
| Ferrocarriles y transporte | Mejora en la fabricación de vías férreas, locomotoras y barcos con acero de bajo coste y mejor durabilidad |
| Maquinaria y armamento | Facilitó la producción de armas de guerra y maquinaria industrial |
| Automóviles | Clave para la producción en masa de automóviles por su bajo coste y alta resistencia. |

Fuente: elaboración propia a partir de Rogers (2009)

Tenía limitaciones para la dificultad de eliminar ciertos elementos no deseados como el fósforo, para el que surgieron nuevas tendencias como el Proceso Siemens-Martin (1865) o el Proceso de oxígeno básico (siglo XX).

- *Automatización y maquinaria avanzada: máquinas impulsadas por electricidad y petróleo:*

La automatización y el uso de la maquinaria avanzada impulsada por fuentes de energía como la electricidad y el petróleo cambiaron los procesos de producción, llevando a un incremento significativo de la eficiencia y la productividad. En este contexto, el Taylorismo, sistema de optimización de los procesos de producción creado por Frederick Winslow Taylor a finales del siglo XIX, emergió como un sistema de organización del trabajo que permitió aprovechar al máximo las nuevas tecnologías y mejorar los procesos industriales.

La electricidad permitió que las máquinas fueran alimentadas de corriente eléctrica de forma continua, sin la necesidad de mano de obra para accionar los antiguos motores a vapor o animales de tiro. Con ello, se facilitó la creación de fábricas más grandes y con mayor capacidad de producción. El mayor ejemplo de referencia es el de Henry Ford, tratado anteriormente. En cuanto al petróleo, su capacidad de alimentar motores de combustión interna tuvo también un gran impacto. La invención del motor de combustión interna permitió el desarrollo de maquinaria más móvil y flexible que podía ser utilizada en diversas industrias. Un ejemplo de ello fueron los tractores John Deere que revolucionaron la industria desde inicios de ambas revoluciones industriales, *Pettegrew, D. (2007)*.

A grandes rasgos, una vez vistos estos tres principales cambios, analizamos el problema que generó a nivel laboral: Las condiciones de trabajo pasaron a ser precarias; trabajando en condiciones realmente peligrosas con riesgos de quemaduras y accidentes debido a la manipulación de metales a altas temperaturas como en el proceso Bessemer, además de la explotación laboral, que alcanzó sus máximos con jornadas laborales muy altas y salarios bajos. Fue el atenuante al Movimiento obrero, que comenzó en EE. UU. con movimientos sindicales como la “*American Federation of Labor*” (AFL) luchando por jornadas laborales justas y sueldos dignos, logrando poco a poco logros como la jornada laboral de 10 horas diarias impulsada por el presidente de aquel momento, Martin Van Buren. Pérez, E. V. (2016).

1.3 Consolidación de monopolios y surgimiento de grandes corporaciones

La S.R.I. fue clave para la consolidación de monopolios y el surgimiento de grandes corporaciones, especialmente en países como el que estamos analizando, en EE. UU. Este proceso transformará el sistema de la economía donde un pequeño número de empresas dominará grandes sectores industriales.

Monopolio se refiere a una situación en el mercado en el que una sola empresa o grupo de empresas controla un sector completo del mercado, lo que les otorga la ventaja de

fijar precios y condiciones de producción. ¿Cómo se logró? Mediante fusiones y adquisiciones entre empresas; gracias al gran volumen de recursos financieros para el que podían hacer frente, mediante la expansión global empresarial o mediante la incorporación de empresas a través de *trusts*. Un trust fue una estrategia utilizada por grandes empresarios como John D. Rockefeller para consolidar el control sobre un sector, sin competencia y con poder sobre el mercado.

El Standard Oil Trust, creado por John D. Rockefeller en 1882, consistía en agrupar varias empresas petroleras bajo una entidad común, controlada por fiduciarios. Esto le permitió controlar más del 90 de la industria petrolera en EE. UU. eliminando la competencia y fijando precios a su favor. Sin embargo, en 1911 el gobierno intervino disolviendo el trust en varias compañías más pequeñas; como Exxon y Chevron, por violar las leyes antimonopolio por la respectiva regulación política que se impuso años después a su creación, Reksulak, M., & Shughart, W. F. (2012).

El surgimiento de grandes corporaciones se distingue de los monopolios en cuanto a su estructura organizativa y la internacionalización de las empresas, compuestas por filiales y subsidiarias que les permitían controlar mercados carácter nacional e internacional.

Sin embargo, la consolidación de monopolios y el surgimiento de las grandes corporaciones generaron intervención gubernamental de EE. UU. por lo que generaban sus malas prácticas y lo hicieron las leyes antimonopolio como las que aparecen en la siguiente tabla:

Tabla 1.2. Leyes antimonopolio en EE. UU.

| | |
|-------------------------------|---|
| Ley Sherman Antitrust de 1890 | Prohibir conductas monopolísticas y combinaciones que restrinjan el comercio |
| Ley Clayton Antitrust de 1914 | Prevenir prácticas anticompetitivas específicas como fusiones o adquisiciones |

Fuente: Elaboración propia a partir de Reksulak y Shughart, (2012).

**CAPÍTULO 2: IMPACTO
DE LA PRIMERA
GUERRA MUNDIAL EN
LAS EMPRESAS
ESTADOUNIDENSES**

La Primera Guerra Mundial (P.G.M.) (1914-1918), conocida como la Gran Guerra, fue uno de los conflictos más devastadores de la historia de la que resultaron más de 8 millones de bajas de militares y 6,6 millones de civiles. Involucró a múltiples naciones entre ellas las integradas por el Triple Entente (Gran Bretaña, Francia y Rusia) y la Triple Alianza (Alemania, Imperio Austrohúngaro e Italia). En el caso de EE. UU., se mantuvo neutral hasta el 6 de abril del 1917 cuando Woodrow Wilson declaró la guerra contra Alemania y sus aliados tras sufrir de ataques alemanes a barcos con civiles.

Además, se debe tener en cuenta el efecto causado por el conocido “Telegrama Zimmermann”; un mensaje enviado por Arthur Zimmerman, Ministro de Asuntos Exteriores alemán, a Heinrich Von Eckhardt, representante alemán en México, en el que se ofrecía tierra estadounidense si apoyaban la causa alemana, (González, F. (2017).

2.1 Adaptación de la industria al esfuerzo bélico

La entrada de EE. UU. en la P.G.M. marcó un punto de inflexión en la estructura industrial del país, obligando a las empresas a reorientar su producción para satisfacer las crecientes demandas de armamento que requería la guerra. Con el estallido de la gran guerra, el país mantenía una posición de neutralidad, pero su industria ya se beneficiaba del conflicto por abastecer a las potencias aliadas con armas, municiones, alimentos y suministros. Y esta producción derivó en el impulso de la minería y de la agricultura.

Basándonos en *Fernando Cohnen*, (11/01/2025), los países que más demandaban de esta industria al país fueron:

- *Reino Unido*: el país cuna del inicio de la P.R.I y S.R.I., compraba a empresas estadounidenses armas, municiones, vehículos, acero.... Invirtieron en ello alrededor de más de 2.000 millones de dólares en bienes y servicios.
- *Francia*: uno de los países con mayor implicación durante la P.G.M., invirtió en compra militar alrededor de 1.400 millones de dólares en aviación, artillería, vehículos, acero y productos químicos.
- *Rusia*: a pesar de las dificultades de transporte y la Revolución Rusa de 1917 afectaron la entrega de suministros. Invirtieron en fusiles, municiones, maquinaria y locomotoras en una cantidad de alrededor de 325 millones de dólares.

Italia: debido a su industria menos desarrollada, debió de invertir en la industria estadounidense en la compra de armamento, municiones, aviones y vehículos.

Los sectores más dinámicos fueron los de la industria siderúrgica, con empresas como *U.S. Steel*; o los de la industria energética con empresas como *Standard Oil*, previamente mencionadas. El crecimiento industrial se vio favorecido por una política económica basada en el *laissez-faire*, con mínima intervención del gobierno en la

economía. Sin embargo, también hubo tensiones derivadas del crecimiento del poder empresarial y la explotación laboral. La falta de regulaciones permitió la consolidación de monopolios y prácticas abusivas, lo que llevó a la promulgación de las leyes antimonopolísticas de las que hemos hablado en el capítulo 1.3.

Las empresas por excelencia que más destacaron fueron Dupont, por su industria militar explosiva, Remington; por su industria militar basada en armas de fuego y *Bethlehem*, por su industria militar en cañones y barcos. A continuación, repasaremos la trayectoria de las tres compañías.

E.I. du Pont de Nemours & Dupont, compañía conocida como *Dupont* se consolidó como el principal productor de explosivos y productos químicos durante la guerra. La empresa fabricó una amplia gama de explosivos utilizados tanto en el frente como en la producción industrial. Aunque las cifras exactas de ventas durante el periodo no se conocen, se sabe que la demanda de explosivos y productos químicos aumentó significativamente, lo que llevó a un crecimiento acelerado de ciertos sectores y a la modernización de las fábricas. Pero sí se sabe que suministró alrededor del 40% de la pólvora utilizada en el conflicto y que aumentaron los ingresos de la compañía en casi un 1.000% entre 1914-1918, años de la Gran Guerra. Expandió sus fábricas y construyó nuevas plantas, como la de *Old Hickory* en Tennessee. Si por algo tiene el reconocimiento que tiene es por la invención del nylon después de la P.G.M., empleada masivamente en la S.G.M. reemplazando materiales como la seda, *Hounshell, D. A., & Smith, J. K. (1988)*.

Remington Arms Company desempeñó un papel crucial en el abastecimiento de armas y municiones para los aliados y, posteriormente, para el ejército de EE. UU. Antes del conflicto, la empresa ya era una de las principales fabricantes de armas de fuego de EE.UU., pero a la guerra llevó su producción a niveles altísimos. La empresa firmó contratos con diversas naciones aliadas como Francia para la producción del fusil, Reino Unido en la fabricación del Enfield Pattern 1914 y Rusia en la producción de más de 1,5 millones de fusiles Mosin-Nagant Modelo 1891, aunque la Revolución Rusa de 1917 afectó a sus entregas de industria militar.

Cuando EE. UU. entró en la P.G.M. la compañía comenzó a fabricar el U.S. Rifle M1917 Enfield que se convirtió en el arma estándar del ejército estadounidense, superando en número al famoso Springfield M1903, con una producción total de 2.193.429 unidades, de las cuáles 545.541 fueron fabricadas por Remington.

Por otro lado, la empresa *Bethlehem Steel Ltd.* se convirtió en un proveedor clave de placas blindadas, acero armamento y barcos de gran calibre para las fuerzas armadas de EE. UU. durante la guerra. En el año en el que país dejó de lado su neutralidad y entró en la guerra, la compañía incorporó su división de construcción naval. Tras el conflicto, mantuvo su liderazgo en la industria siderúrgica y naval, desempeñando un papel aún mayor en la S.G.M.

En base a *Chéliz, P. B. (2001)*, podemos señalar que el gasto público en datos numéricos medidos por el Producto Interior Bruto (PIB) de EE. UU. destinaba el 1% del mismo a

el gasto militar antes de la gran guerra mientras que durante (1917-1918) este porcentaje aumento significativamente alcanzando alrededor del 22% del PIB. A esto lo acompañó el aumento consecuente de la deuda pública, pero de ello hablaremos en el capítulo 2.3.

2.2 Innovaciones tecnológicas y expansión del sector productivo

Uno de los efectos más notables del conflicto fue la modernización del proceso de producción, impulsada en gran medida por la creciente demanda de suministros militares y bienes de consumo esenciales. La fabricación en serie, que ya había sido introducida por Henry Ford como mencionamos previamente, se expandió a otros sectores clave como la producción de armamento, textiles, alimentos procesados y maquinaria pesada. Esta estrategia permitió una producción masiva con costes más bajos.

Además, la mecanización y automatización jugaron un papel central en este proceso de transformación industrial. La guerra impulsó la mejora y adopción de maquinaria avanzada para la manufactura, lo que permitió aumentar la precisión y velocidad en la fabricación de piezas y productos. Empresas como *General Electric*, que estuvo involucrada en la Gran Guerra con productos como radios, lámparas de señalización y los carbones de las lámparas de arco utilizados en los reflectores; y la compañía *Westinghouse*, desarrollaron motores eléctricos más eficientes, que facilitaron la automatización de fábricas y la reducción de la dependencia de la mano de obra humana. Esta evolución tecnológica no solo incrementó la capacidad productiva de las industrias, sino que también cambió la organización del trabajo, estableciendo nuevas dinámicas en el ámbito laboral.

Pero si por excelencia algo fue clave en cuanto a innovación tecnológica durante la P.G.M., fue la industria química. Para hablar sobre este tema, nos basaremos en *Vázquez, (2015)*. A principios del siglo XX, Alemania dominaba la industria química mundial, produciendo alrededor del 80% de los colorantes sintéticos y gran parte de los productos farmacéuticos esenciales como productos por excelencia. Estados Unidos importaba estos productos y dependía de compañías alemanas como Bayer y BASF. Sin embargo, el estallido de la guerra en 1914 y el bloqueo naval británico interrumpieron el suministro de estos materiales, generando una crisis en múltiples sectores industriales y médicos estadounidenses. La urgencia de la guerra aceleró la inversión en infraestructura y el desarrollo de tecnologías químicas en Estados Unidos. Algunos de los aspectos más relevantes fueron:

- *Producción de explosivos y gases de guerra:*

Factor más importante para la industria militar en este periodo de tiempo. Uno de los primeros desafíos fue la fabricación de explosivos, como el trinitrotolueno, la nitroglicerina y el ácido pícrico, esenciales para el esfuerzo bélico. Para garantizar el suministro de nitratos, fundamentales para la producción de municiones, el gobierno estadounidense promovió el desarrollo del proceso de fijación de nitrógeno, lo que llevó

a la construcción de plantas industriales dedicadas a la síntesis de amoniaco. En cuanto a las armas químicas, el uso de gas mostaza y el fosgeno en el frente europeo llevó a EE. UU. a desarrollar su propio programa de guerra química. Se crearon laboratorios de investigación en Edgewood Arsenal, donde los científicos estadounidenses trabajaron en la producción y almacenamiento de estos agentes, además de desarrollar equipos de protección como mascararas anti-gas para los soldados.

Tabla 2.1. Agentes químicos más destacados de la P.G.M.

| | Cloro | Fosgeno | Gas mostaza |
|------------------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------|
| Tipo fisiológico | Pulmonar | Pulmonar | Vesicante |
| Tipo táctico | Causar víctimas | Causar víctimas | Causar víctimas |
| Densidad (respecto al aire) | 2,5 | 3,5 | 5,5 |
| Persistencia en el aire | 5-10 minutos | 10-20 minutos | 24 h.-semanas |
| Concentración letal (mg/l) | 2,5-5,6 | 0,36-0,50 | 0,07-0,15 |
| Olor | Penetrante, picante | Heno recién cortado | Ajo, rábano |
| Neutralización | Alcalinos | Vapor agua, alcalinos | Soluciones lejía |
| Acción | Respiratoria alta | Respiratoria profunda | Vesicante |
| Protección | Máscara, absorbentes | Máscara, absorbentes | Máscara, ropas |

Fuente: Elaboración propia basada en los datos de Sidell, F.R., & Takafuji, E.T. (Eds.) (1997)

- *Industria Farmacéutica y desarrollo de medicamentos:*

La interrupción de las importaciones de productos farmacéuticos europeos obligó a EE. UU. expandir su industria farmacéutica. Empresas como Merck & Co, Eli Lilly y Parke-Davis crecieron rápidamente al iniciar la producción nacional de aspirina, morfina, anestésicos y quinina, un medicamento esencial contra la malaria que afectaba a las tropas estadounidense que se repartían por el Pacífico y el Caribe. También fue clave el desarrollo de vacunas y sueros antitóxicos. Ante la alta mortalidad por enfermedades infecciosas en los campos de batalla, el gobierno invirtió en la producción de vacunas contra la fiebre tifoidea y el tétanos, estableciendo un modelo de colaboración entre el sector público y privado que perduraría en el tiempo.

- *Desarrollo de materiales sintéticos:*

La guerra evidenció la vulnerabilidad de la dependencia estadounidense de materias primas extranjeras, lo que impulsó el desarrollo de materiales sintéticos. Antes del conflicto, EE. UU. importaba grandes cantidades de colorantes sintéticos, caucho y fertilizantes. El bloqueo comercial y la falta de acceso a estos productos incentivaron la creación de alternativas nacionales. En el campo de los fertilizantes, la escasez de nitratos chilenos llevó a la expansión. Del proceso Haber-Bosh para la síntesis de amoniaco, asegurando la producción de fertilizantes nitrogenados y explosivos. En cuanto a los colorantes, Dow Chemical lideró la producción de tintes sintéticos, permitiendo la independencia de la industria textil respecto a Alemania. El desarrollo de plásticos y polímeros sintéticos también tuvo un gran impulso. Empresas como *Bakelite*

Corporation perfeccionaron la producción de resinas sintéticas, esenciales para la fabricación de aislantes eléctricos, componentes de vehículos y equipos militares.

Dejando a un lado los aspectos más relevantes, *Pérez Peña (2018)* nos acerca la descripción que hizo el diario *The New York Times* sobre las armas químicas en la P.G.M., en EE. UU. desarrolló un programa de guerra química en la American University, en Washington D.C., donde científicos investigaban sobre armas químicas, explosivos y equipos de protección. Esta iniciativa surgió de la necesidad de responder al uso alemán de gases venenosos y la falta de preparación del ejército estadounidense. En 1916, la Academia Nacional de Ciencias estadounidense, impulsó la colaboración entre científicos, universidades, industrias y el ejército. Con la entrada de EE. UU., en la guerra en 1917, se estableció la Estación Experimental de la American University, que creció hasta albergar a casi 2.000 investigadores y soldados. Allí se probaron armas químicas como el gas mostaza y la lewisita, un agente vesicante a base de arsénico, desarrollado en secreto en Cleveland. El conflicto aceleró avances en óptica, radio, aviación y artillería, con armas como el Cañón de París y submarinos alemanes. Thomas Edison contribuyó con innovaciones tecnológicas. Aunque la lewisita no llegó a usarse, estaba prevista para 1919 si la guerra continuaba.

Tras el fin del conflicto, el campus volvió a ser una universidad, y sus terrenos se urbanizaron. Sin embargo, en 1993, un hallazgo de municiones químicas enterradas desencadenó un proceso de limpieza y evacuaciones en la zona. Hasta la fecha, el ejército ha retirado cientos de proyectiles y toneladas de tierra contaminada con arsénico y otros químicos. Este legado subraya el impacto duradero de la guerra química en EE. UU.

2.3 Consecuencias económicas y consolidación de EE. UU. como potencias industriales

Según Sánchez Sarto, (1952), durante la Primera Guerra mundial, EE. UU. vivió una serie de transformaciones económicas que impulsaron su consolidación como potencia industrial. Las consecuencias económicas de la guerra le permitieron salir de la depresión económica de los primeros años del siglo XX y emerger como una de las principales potencias industriales y financieras globales.

Una de las primeras consecuencias fue el crecimiento económico impulsado por la producción de armamentos y suministros para los países aliados. Mientras Europa se veía devastada por los combates, EE.UU. se benefició de la demanda de productos bélicos como municiones, vehículos y maquinaria. Las empresas estadounidenses vieron un aumento masivo en sus niveles de producción como hemos dicho anteriormente, la guerra estimuló la industrialización

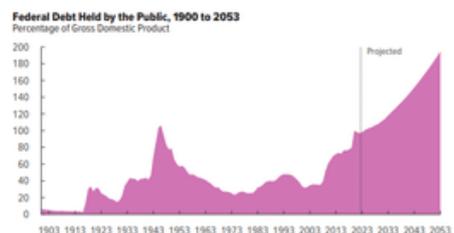
del país e hizo que, además, aumentara la demanda interna de bienes de consumo.



Vista aérea de la Estación de Experimentación de la American University, creada en 1917 para desarrollar armas químicas y equipo protector contra la guerra química. Fuente: The New York Times

Otro de los mayores cambios que se dio fue la transformación de la estructura laboral. Durante la guerra, la necesidad de mano de obra en las fábricas permitió que muchas mujeres y afroamericanos pudieran acceder a trabajos industriales, dándoles una independencia económica de la que antes no disfrutaban. Según National Geographic. (2023), un ejemplo de aumento laboral femenino en el sector bancario varía de 9.500 en el inicio de la guerra a 64.000 a su finalización, 21.500 enfermeras sirvieron al ejército estadounidense, 13.000 fueron admitidas a la armada...con las mismas condiciones laborales que los hombres y el mismo sueldo estipulado de 28,75\$.

Otra de sus mayores consecuencias fue el papel acreedor del país frente al resto de sus aliados de la guerra. Antes de la P.G.M., EE. UU. era un país deudor. Datos de *Mises Institute. (2021).*, señalan que el país a finales del XIX y principios del XX, muchas de sus deudas eran con británicos y franceses en aproximadamente 1,2 mil millones de dólares, debido a su necesidad de financiar los esfuerzos bélicos. Sin embargo, cambió drásticamente la situación y a final de la guerra, eran los aliados los deudores a EE. UU. por los préstamos que había otorgado a sus países aliados.



Importe de la deuda pública en datos de PIB en Estados Unidos. Fuente: Wikipedia

Sus inversiones habían aumentado un 50% entre 1914 y 1919, tanto que la inversión extranjera cayó de 7.200 a 4.000 millones por el poder que ejercía EE. UU. frente al resto del mundo. La economía alemana, sin embargo, requería de ayuda económica urgente. La moneda alemana se había devaluado un 3.000%, el desempleo y la hiperinflación les obligó a la reconsideración de reparación de guerra. Para ello, en septiembre de 2024 EE. UU. creó el *Plan Dawes*, un plan que ponía orden respecto a la cantidad de deuda que debía de pagar los alemanes a los estadounidenses. Pactaron una reducción de la cantidad de deuda que les debían, se amplió el plazo de pago a 72 años y los pagos anuales se elevarían de 1.000 a 2.500 millones de marcos en 1929. Estableció en el mismo fuentes de financiamiento: 50% de impuestos federales, 11,6% impuesto sobre la renta bruta de los ferrocarriles, 12% sobre bonos garantizados sobre los bienes de capital de la industria y 26,4% sobre bonos garantizados con hipoteca sobre los ferrocarriles.

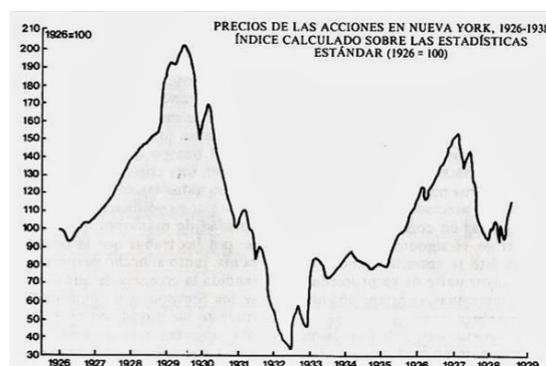
Y como última consecuencia de importancia, la expansión de sectores clave como la automoción, la electricidad y el petróleo consolidó Estados Unidos como una potencia mundial a partir de la P.G.M. A pesar de ese principal endeudamiento del país, logró consolidarse, además, como un centro financiero con Wall Street reflejando la creciente influencia de Estados Unidos en la economía mundial.

CAPÍTULO 3: LA GRAN DEPRESIÓN Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMÍA Y LAS EMPRESAS

Comenzaremos el capítulo basándonos en *Lascoiti, (2009)*. Tras la P.G.M., hubo un periodo de reconstrucción que impulsó el crecimiento económico, especialmente en la industria y los negocios. Aunque hubo una breve crisis en 1920-1921, a partir de 1922 las economías desarrolladas experimentaron un gran auge, con la recuperación de países como Francia o Reino Unido sufrió un declive económico y EE. UU. se consolidó como la mayor potencia económica mundial, mientras que Japón expandió su comercio en Oriente. La expansión del crédito generó endeudamiento, y con el tiempo, los bancos comenzaron a tener problemas. La crisis se inició con el exceso de oferta, la caída de precios agrícolas y el aumento del desempleo. A nivel global, varios países intentaron estabilizar sus economías como Alemania, la cual sufrió una grave inflación como comentamos en el capítulo anterior. Desde 1924 la economía mejoró, pero persistieron desequilibrios que desembocaron en una crisis más profunda. En EE. UU. sectores como la industria eléctrica, química y aeronáutica prosperaron, mientras que la agricultura quedó rezagada. El consumo masivo y la especulación en la bolsa de Nueva York generaron un auge ficticio, y hacia finales de la década, la acumulación de productos, la caída de precios y la especulación descontrolada llevaron al colapso financiero. En 1928 se dieron síntomas que hacían prever que la economía estaba peligrando.

La Gran Depresión; también conocida como el Crack del 29, ocurrió el 29 de octubre de 1929. Según *Francisco Comín, (2011)*: “*La Gran Depresión fue la mayor catástrofe económica en tiempos de paz de la historia de la humanidad, con graves consecuencias en el bienestar de la población y la estabilidad política mundial*”. Las acciones de Wall Street subían sin parar, sin embargo, la economía real no crecía al mismo ritmo y desde 1727 se evidenciaban signos de debilidad, como la caída de precios de materias primas y el estancamiento industrial en Alemania y Reino Unido. En un intento tardío de controlar el crédito, el gobierno subió los tipos de interés en agosto de 1929. Finalmente, en la fecha dicha, conocida como “jueves negro”, millones de acciones vendidas por el temor a una posible sobrevaloración de las acciones y por la especulación, generó un colapso financiero masivo.

Tabla 3.1. Precios de las acciones en Nueva York (1926-1938)



Fuente: *Charles P. Kindleberger, (1985, p. 128)*

3.1 Causas y consecuencias de la crisis de 1929

Los especialistas han planteado diversas hipótesis sobre las causas de la Gran Depresión de los años treinta. La teoría marxista la atribuye a las crisis del capitalismo, señalando la falta de coordinación entre producción y consumo. Entre los factores que desencadenaron la crisis, es decir, las **causas**, destacan los préstamos de EE. UU. concedidos al resto del mundo, sobreproducción, el desorden monetario y la especulación.

- *Préstamos de EE. UU. concedidos al resto del mundo:*

Después de la P.G.M., EE. UU. concedió créditos monetarios a países europeos para su reconstrucción y para ayudar a pagar las deudas de la *Gran Guerra*. Gran parte de estos préstamos fueron a Reino Unido, Francia e Italia, quienes a su vez debían pagar sus deudas a EE. UU. El “*Plan Dawes*” (1924) otorgó préstamos de EE. UU. a Alemania para estabilizar su economía y permitirle pagar sus reparaciones de guerra, estableciendo un sistema de pagos escalonados y supervisión internacional. Para aliviar la carga, el Plan Young (1929) redujo las reparaciones y extendió los plazos de pago, pero mantuvo la dependencia financiera.

Kindleberger (1985) recoge los datos de los préstamos concedidos a dichos países por parte de EE. UU. durante los años 1924 y 1929.

Tabla 2.2 Préstamos concedidos por EE. UU. entre 1924-1929.

| ESTADOS UNIDOS | Europa | Asia y Oceanía | África | Canadá | América Latina | TOTAL |
|----------------|--------------|----------------|----------|--------------|----------------|--------------|
| 1924 | 527 | 100 | — | 151 | 191 | 969 |
| 1925 | 629 | 147 | — | 137 | 163 | 1.076 |
| 1926 | 484 | 38 | — | 226 | 377 | 1.125 |
| 1927 | 577 | 164 | — | 237 | 359 | 1.337 |
| 1928 | 598 | 137 | — | 185 | 331 | 1.251 |
| 1929 | 142 | 58 | — | 295 | 176 | 671 |
| TOTAL | 2.957 | 644 | 0 | 1.231 | 1.597 | 6.429 |

Fuente: Charles P. Kindleberger, (1985).

En rasgos generales, de 1924 a 1928, los préstamos aumentaron anualmente, alcanzando un máximo en 1927 de 1.337 millones de dólares concedidos a dichos países. Sin embargo, en 1929, los préstamos cayeron drásticamente a 671 millones de dólares, lo que refleja los efectos de la crisis económica que estalló ese año. Europa fue el principal receptor con 2.957 millones de dólares en créditos concedidos (46%), reflejando la necesidad de reconstrucción tras la P.G.M. Por otro lado, América Latina y Canadá recibieron cantidades significativas similares (1.597 y 1.231, y 24,9% y 19,1% en millones de dólares y en puntos porcentuales, respectivamente). Asia fue la región que menos ayuda recibió con unos 644 millones de dólares y África no recibió ningún tipo de contraprestación económica.

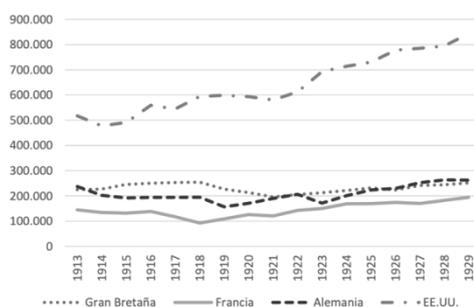
- *Sobreproducción:*

A partir de 1925, la producción comenzó a superar las necesidades básicas de consumo, especialmente en Estados Unidos, donde los stocks (almacenamientos de reserva) aumentaron a medida de las economías europeas se reconstruían.

Las **causas de la sobreproducción** fueron: la desigualdad en la distribución de la renta, donde la población más rica, que era minoritaria, limitaba su consumo. *Fernández (2015)* refleja la opinión del economista Galbraith: según él en EE.UU., el 5% de la población concentraba un tercio de la riqueza del país. Otra de las causas de la sobreproducción fue el mantenimiento de los precios, puesto que los fabricantes acordaban precios y esto impedía la venta de grandes cantidades de productos almacenados. El desbalance entre precios agrícolas e industriales también fue otra de las causas, ya que mientras los precios industriales subían, los agrícolas crecían lentamente, reduciendo la capacidad de compra de los campesinos para adquirir maquinaria y mejorar su producción. Y, por último, la recuperación económica de Europa como última causa puesto que la reactivación de la producción en Europa y el crecimiento de algunos países menos desarrollados durante la guerra generaron un exceso de oferta en el mercado.

El sector agrario fue el más afectado, ya que la sobreproducción llevó a una caída de precios, pasando de un índice de 146 en 1925 a 138 en 1929. Desde la crisis de 1920-1921, los precios y las rentas agrarias fueron en descenso, afectando especialmente a los agricultores estadounidenses, quienes estaban endeudados por sus inversiones en nuevas tecnologías. Para contrarrestar la pérdida de ingresos, los campesinos optaron por aumentar la producción, lo que generó un exceso de oferta y una caída aún mayor en los precios. Esto afectó no solo a los productos agrícolas, sino también a muchas materias primas. Los países que dependían de la exportación de estos bienes, tanto en la agricultura como en la minería, vieron disminuir sus ingresos de manera constante. Desde 1921, EE. UU. superaba siempre al resto de países gracias a los frutos de la S.R.I. Su producción alcanzó en 1929 algo más de 843 mil millones, “*El avance tecnológico supondría un factor decisivo para el crecimiento de la producción y la productividad industriales en EE. UU. tras la guerra*” (*Feliu y Sudrià, 2007, p. 344*).

Gráfico 3.3. Evolución del PIB de distintos países entre 1913 y 1929 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Maddison (2010).

- *Desorden monetario*

Durante la década de 1920, aunque la economía aparentaba estar en buen estado, se evidenciaban señales de inestabilidad. Varios sectores enfrentaban dificultades, destacando la inseguridad monetaria. Esta situación se originó por el aumento generalizado de los precios durante la guerra, la necesidad de reconstrucción tras los daños sufridos y los problemas de abastecimiento, además de la emisión excesiva de dinero, lo que impulsó la inflación. Tras el conflicto, la inflación continuó debido a los gastos derivados de la reconstrucción y la atención a las víctimas. Para hacer frente a estas demandas, los países europeos recurrieron a préstamos de EE. UU., que pasó de ser un país endeudado en 1914 a convertirse en el principal acreedor internacional. La guerra debilitó las principales monedas, que perdieron su paridad con el oro, con excepción del dólar, que desde 1919 se mantuvo como la única divisa convertible y estable, consolidándose como referencia en el comercio internacional. Mientras tanto, el resto de las monedas sufrían devaluaciones constantes, generando incertidumbre en los mercados y provocando el desplazamiento de inversores en busca de mayor rentabilidad.

- *Especulación:*

La causa principal del colapso de la Bolsa de Nueva York fue la especulación. Durante los años veinte, EE. UU. vivió una época de prosperidad, y muchos buscaban enriquecerse rápidamente con el menor esfuerzo posible. La especulación se infiltró en la bolsa debido a las normas de Wall Street y el aumento de las acciones durante esa década. Los negocios eran rápidos y muy rentables, lo que hizo que muchos pequeños empresarios decidieran invertir, viviendo de las ganancias. Los agentes de bolsa prestaban dinero a sus clientes a cambio de las acciones adquiridas, y también pedían préstamos a los bancos para comprar más acciones, ya que confiaban en que las ganancias de la bolsa cubrirían los créditos y sus intereses.

Esta situación no podía continuar por mucho tiempo, ya que dependía de una subida continua de la bolsa que en realidad era una subida ficticia. La especulación fue lo que llevó a la quiebra de la bolsa. Existen varias razones para entender cómo y por qué se mantuvo esta situación.

Poco antes de la caída de la bolsa, el *Federal Reserve Bank* (F.R.B.) intentó frenar la especulación al subir la tasa de descuento bancaria del 5% al 6%. Según Feliu y Sudrià (2007, p.350), esta medida, aunque de forma moderada, sí redujo los créditos destinados a la inversión, pero no logró detener la intensa especulación que ya se estaba produciendo. Este fue el primer error de la F.R.B., fue intentar frenar la especulación en la bolsa de una manera equivocada, cuando en lugar de haber realizado esas prácticas, tendría que haber proporcionado liquidez a los bancos de forma masiva para que pudieran cubrir las pérdidas. Además, esta reducción de la oferta de dinero desencadenó un proceso deflacionista a nivel global, que se vio empeorado por la adopción de decisiones similares por parte de los países europeos, que dependían en gran medida de EE. UU.

En cuanto a las **consecuencias** del Crack del 29, se puede decir que fueron devastadoras en todos los ámbitos. Además del colapso económico, que incluyó la quiebra de bancos, el cierre de numerosas empresas y la ruina de los agricultores, los efectos sociales y humanos que produjo también fueron terribles: desempleo masivo, pobreza extrema y un aumento de la criminalidad. Desde el punto de vista político, los gobiernos que hasta ese momento habían seguido la filosofía de una economía libre de intervención, comenzaron a adoptar políticas más intervencionistas para evitar una repetición de una crisis de este tipo.

3.2 Impacto en la industria y en el mercado laboral

Según Calleja, J. B., & Castrillo, G. A. (2022), su impacto en la industria y en el mercado laboral fue devastador, generando una crisis económica que se prolongó durante gran parte de la década de 1930. Esta crisis afectó todos los sectores productivos y provocó una transformación profunda en la política económica del país.

Desde el punto de vista industrial, el colapso del mercado bursátil generó una ola de quiebras empresariales sin precedentes o reducciones significativas de sus operaciones. Afectó a sectores como la siderurgia, la manufactura y la construcción, los cuales dependían de un flujo constante de inversiones y consumo. Ante la falta de crédito y la disminución del poder adquisitivo de la población, la actividad económica entró en un círculo vicioso de contracción.

Uno de los sectores más golpeados fue el agrícola. Los agricultores, que ya venían enfrentando dificultades desde la década de 1920 debido a la sobreproducción y la caída de los precios de los productos agrícolas, sufrieron un deterioro aún mayor de su situación económica. Con la drástica reducción del consumo, los precios de los productos básicos colapsaron y llevaron a la ruina de las granjas de todo el país. Muchos agricultores perdieron sus tierras al no poder pagar sus hipotecas y se vieron obligados a migrar en busca de nuevas oportunidades, principalmente hacia el oeste de EE. UU, en un fenómeno ampliamente documentado por la literatura y la historia social de la época.

El mercado laboral sufrió un impacto devastador tras el Crack del 29, con el desempleo superando el 25% en 1933. Millones de personas perdieron sus empleos, mientras que aquellos que lograron conservarlos se enfrentaron a reducciones salariales y un empeoramiento de las condiciones laborales. La crisis también aumentó la conflictividad laboral y dejó a muchas familias en la pobreza extrema. Para enfrentar esta situación, el gobierno de Roosevelt implementó el New Deal del que hablaremos a continuación, en el que incluía programas de ayudas como la Administración de Obras Públicas y la Administración de Progreso de Obras para favorecer el empleo, mientras que la Ley de Seguridad Social de 1935 estableció una red de protección para desempleados y jubilados.

Tabla 3.4. Mercado Laboral en EE. UU. entre 1929-1935:

| AÑO | VARIACIÓN PIB REAL | DESEMPLEO | SALARIO PROMEDIO ANUAL | HORAS SEMANALES |
|------|--------------------|-----------|------------------------|-----------------|
| 1929 | - | 3,2% | 1.368\$ | 48 |
| 1930 | -8,5% | 8,7% | 1.228\$ | 47 |
| 1931 | -6,4% | 15,9% | 1.116\$ | 46 |
| 1932 | -12,9% | 23,6% | 984\$ | 44 |
| 1933 | -1,2% | 24,9% | 917\$ | 42 |
| 1934 | +10,8% | 21,7% | 982\$ | 43 |
| 1935 | +8,9% | 20,1% | 1.041\$ | 44 |

Fuente: Elaboración propia basada en los datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU.

3.3 Medidas del New Deal y la recuperación económica

Nos basaremos en este subcapítulo en *Nigra, Fabio, y Corp, (2007)*. La profundidad de la Gran Depresión puso en jaque el modelo de acumulación de capital y generó temores de colapso del sistema. En este contexto, Roosevelt asumió la presidencia en 1933 con el programa de reformas conocido como New Deal. Este programa no fue un plan económico homogéneo, sino una respuesta a la crisis sin un marco teórico en el que se fundamentaba ni una doctrina económica clara. Para abordar el colapso del sistema financiero, Roosevelt creó un feriado bancario, suspendiendo temporalmente las operaciones de los bancos para frenar el pánico. Impulsó la *Emergency Banking Relief Act*, una ley aprobada en solo siete horas que permitió la reapertura de bancos solventes bajo supervisión federal, además de la *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)*, que garantizaba los depósitos bancarios para restaurar la confianza de los ciudadanos y evitar futuras crisis. También realizó reformas de empleo y obras públicas, además de realizar una regulación industrial y agrícola. El periodo inicial conocido como “*Los Primeros 100 días*” o *Primer New Deal* se caracterizó por una intensa actividad legislativa, en la que el presidente promovió una serie de reformas aprovechando la falta de la oposición y como estrategia, Roosevelt designó a funcionarios con posturas diversas en su gabinete, fomentando el debate y asegurándose de mantener la última palabra en las decisiones clave. El 12 de marzo de 1933, Roosevelt llevó a cabo su primera “charla junto al fuego”, una intervención radiofónica en la que explicó sus medidas al público. Como resultado, los bancos reabrieron al día siguiente, la población recuperó la confianza y volvió a depositar su dinero, contribuyendo a la estabilización del sistema financiero.

Tabla 3.5. Iniciativas legislativas durante “Los Primeros 100 días”:

| Fecha | Legislación | Siglas |
|-------------|--|--------|
| 9 de marzo | Ley de Auxilio Bancario de Emergencia | |
| 31 de marzo | Cuerpos Civiles de Conservación | CCC |
| 12 de mayo | Ley de Ayuda de Emergencia Federal | FERA |
| 12 de mayo | Ley de Ajuste Agrícola | AAA |
| 18 de mayo | Autoridad del Valle de Tennessee | TVA |
| 27 de mayo | Ley de Valores Federales | |
| 6 de junio | Ley del Sistema Nacional de Empleo | |
| 13 de junio | Ley de Refinanciamiento de Propietarios de Hogares | HOLC |
| 16 de junio | Ley de Bancos de 1933 (Glass-Steagall) | |
| 16 de junio | Ley de Crédito Agrícola | FCA |
| 16 de junio | Ley de Emergencia del Transporte Ferroviario | |
| 16 de Junio | Ley Nacional de Recuperación Industrial | NIRA |

Fuente: Nigra, Fabio, y Corp, (2007)

Roosevelt también se vio obligado a tomar medidas urgentes que realzaran los precios y preservaran su crecimiento. Por ello, devaluó el dólar respecto del oro, abandonaron el patrón oro para buscar una nueva relación de intercambio. Pero a pesar de que el gobierno intentó elevar el nivel de precios, los artículos no modificaron su valor. En enero de 1934 la devaluación fue una realidad, pasando de un precio de 20,67 dólares por onza a 35 dólares por onza. Esto planteó el buscar solventar la deflación con una expansión monetaria mediante políticas inflacionistas que no logró la movilización deseada. Es este hecho el que obliga a la adopción de políticas específicas. La política que se tomó fue una política fiscal expansiva durante 7 años, aunque de forma moderada.

Tabla 3.6. Impacto de la política fiscal en la demanda agregada

| Año | Gasto del gobierno* | Impuestos* | Presupuesto corriente** | Gasto real | Impuestos de pleno empleo real | Presupuesto de pleno empleo | Presupuesto de pleno empleo como % del PBI de pleno empleo |
|------|---------------------|------------|-------------------------|------------|--------------------------------|-----------------------------|--|
| 1929 | 1.4 | 2.6 | 1.2 | 2.5 | 3.4 | 0.9 | -0.6 |
| 1930 | 1.5 | 1.8 | 0.3 | 2.9 | 3.0 | -0.1 | +0.1 |
| 1931 | 1.8 | -0.3 | -2.1 | 3.4 | 0.3 | -3.1 | +2.1 |
| 1932 | 1.6 | 0.1 | -1.5 | 3.2 | 1.5 | -1.7 | +1.0 |
| 1933 | 2.5 | 1.2 | -1.3 | 5.2 | 4.7 | -0.5 | +0.3 |
| 1934 | 4.6 | 1.8 | -2.8 | 8.4 | 5.6 | -2.8 | +1.6 |
| 1935 | 4.6 | 2.1 | -2.5 | 8.3 | 5.5 | -2.8 | +1.6 |
| 1936 | 5.4 | 2.0 | -3.4 | 9.3 | 5.4 | -3.9 | +2.1 |
| 1937 | 5.1 | 4.9 | -0.2 | 8.8 | 10.2 | 1.5.4 | -1.7 |
| 1938 | 5.9 | 3.9 | -2.0 | 10.6 | 9.4 | -1.2 | +0.6 |
| 1939 | 5.8 | 3.6 | -2.2 | 10.2 | 8.5 | -1.7 | +0.8 |

* Dólares corrientes ** Déficit o Superávit

Fuente: Nigra, Fabio, y Corp, (2007)

El Segundo New Deal de Roosevelt tuvo un impacto social más profundo que el primero, debido a las limitaciones de las medidas iniciales, como se analizó en el apartado anterior. En mayo de 1935, la *Works Progress Administration (WPA)* reemplazó a la *Civil Works Administration (CWA)*. Esta nueva agencia generó alrededor de dos millones de empleos anuales, con salarios similares al promedio nacional. Uno de los avances más relevantes de este periodo fue la aprobación de la *Social Security Act*, que sentó las bases del sistema de seguridad social de EE. UU. y que posteriormente sería reformado y ampliado. Esta ley implementó el seguro de

desempleo y un sistema de seguro de vejez, ambas dos con aportaciones de empleados y empresarios. La población negra, funcionarios y trabajadores agrícolas quedaron al margen de esta medida.

Otro hito importante fue la aprobación de la *Ley Wagner* en julio de 1935, que garantizó el derecho de los trabajadores a sindicalizarse. Esta ley impidió que las empresas controlaran los sindicatos y creó un organismo encargado de actuar como tribunal de arbitraje en los conflictos laborales. Además, protegió la libertad de sindicación y la elección de representantes obreros. La jurisprudencia generada por este tribunal fortaleció la acción sindical, permitiendo un crecimiento significativo de las centrales obreras en EE. UU. Sin embargo, a diferencia de los sindicatos europeos, el sindicalismo estadounidense se enfocó en mejoras laborales concretas, como aumentos salariales, reducción de la jornada laboral y mejores condiciones de trabajo.

Durante el final de su primer mandato, Roosevelt comenzó a prestar atención a las críticas de la derecha del New Deal, que exigían reducir el déficit fiscal y equilibrar las cuentas públicas. Aunque Roosevelt compartía esa idea, inicialmente aplicó medidas de emergencia para enfrentar la crisis económica. Para 1936, varios factores llevaron a Roosevelt a realizar recortes drásticos en el presupuesto federal. Se dejó influenciar por la derecha, que insistía en eliminar los déficits, y dejó de lado a los asesores keynesianos que recomendaban mantener e incluso aumentar el gasto público. Además, confiaba en que la economía seguiría creciendo por sí sola, lo que lo llevó a reducir la intervención estatal. Como resultado, muchos programas del New Deal fueron reducidos o eliminados y varios de ellos (de la primera fase del New Deal) fueron declarados inconstitucionales por el Tribunal Supremo de EE. UU.

Uno de los efectos más notables fue la reducción de empleos en la Dirección para el Mejoramiento del Trabajo, que pasó de 3 millones a la mitad entre enero y agosto de 1937. El alza en el costo del dinero contrajo el crédito, disminuyendo la inversión y el consumo. Se redujeron horas extras, se eliminaron turnos productivos y se contuvo la expansión industrial. La producción industrial cayó un 33% y el desempleo subió de 7,7 millones en 1936 a 10 millones en 1937. La desaparición del New Deal había comenzado, pero la izquierda reaccionó exigiendo un aumento del gasto. En respuesta a ello, el presupuesto creció y los programas recibieron refuerzos masivos. Sin embargo, quedó claro que las medidas previas no fueron suficientes. El New Deal debía profundizarse, algo que terminó facilitado por la guerra en Europa.

El *Tercer New Deal* no es un término ampliamente conocido, pero algunos historiadores utilizan esta expresión para referirse a las políticas implementadas por Roosevelt después de la recesión de 1937-1938. Estas medidas representaron un intento de revitalizar y profundizar el New Deal ante la evidente insuficiencia de los programas previos para sostener la recuperación económica. Sin embargo, fue la Segunda Guerra Mundial lo que realmente sacó a EE. UU. de la Gran Depresión surgida en 1929.

**CAPÍTULO 4: LA
SEGUNDA GUERRA
MUNDIAL Y LA
CONSOLIDACIÓN DEL
PODER INDUSTRIAL
ESTADOUNIDENSE**

Para este capítulo me voy a basar en *Schuler, F. (1987)*. La Segunda Guerra Mundial (S.G.M.) (1939-1945) fue el conflicto bélico más devastador de la historia, involucrando a la mayoría de las naciones del mundo, organizadas en dos alianzas opuestas: las Potencias del eje (Alemania, Italia y Japón) y los Aliados (entre ellos, Estados Unidos, la Unión Soviética, Reino Unido y China). Comenzó con la invasión de Polonia por parte de Alemania en 1939 y se extendió por Europa, Asia, África y los océanos, afectando a casi todos los continentes. La guerra estuvo marcada por la expansión de los nazis, el holocausto y el uso de las nuevas tecnologías bélicas, incluidas las bombas atómicas lanzadas sobre Japón. Tras seis años de largos combates, la derrota del Eje y la posterior rendición de Alemania y Japón en 1945 cambiaron el mapa político y económico mundial, marcando el comienzo de la Guerra Fría y el dominio global de EE.UU. y la Unión Soviética. Aunque al principio del conflicto EE.UU. se mantenía aislado, su entrada en la guerra en 1941, tras el ataque de Pearl Harbor el 7 de diciembre de dicho año, marcó el punto decisivo.

La guerra tuvo un efecto directo en la economía estadounidense que hasta entonces estaba recuperándose de los efectos de la Gran Depresión. La necesidad de movilizar recursos a gran escala para el esfuerzo bélico impulsó una transformación radical en la industria estadounidense, llevándola de una economía predominantemente civil a una de producción militar masiva. El gobierno de Roosevelt adoptó un enfoque muy organizado y centralizado para dirigir los recursos industriales del país hacia la fabricación de armamento y otros materiales necesarios para la guerra. Se creó la Oficina de Producción de Guerra (OWI), una agencia del gobierno con el objetivo de coordinar y supervisar la producción de materiales bélicos y la movilización de recursos industriales para apoyar el esfuerzo de la guerra. Su misión principal era supervisar la reconversión de la industria civil a la producción militar, asignando recursos estratégicos y gestionando los contratos de guerra. Además, controlaba precios y mano de obra y, promovía la propaganda para mantener el apoyo a la guerra.

4.1 Movilización económica y reorganización de la producción

La S.G.M. marcó un punto de inflexión en la economía estadounidense, transformándola en una máquina de producción masiva al esfuerzo bélico. Antes de la guerra, EE.UU. todavía estaba recuperándose de la Gran Depresión, y aunque el *New Deal* había ayudado a estabilizar la economía, el desempleo seguía siendo alto y la producción industrial había alcanzado su máximo potencial. Con la entrada del país en la guerra en diciembre de 1941, el gobierno implementó una serie de medidas para reorientar la economía hacia la producción militar. Uno de los pasos más importantes fue la creación de la *Junta de Producción de Guerra* o *War Production Board (W.P.B.)*, un organismo creado en 16 de enero de 1942 por orden de Roosevelt encargado de coordinar la producción industrial y asignar recursos estratégicos. Bajo su dirección, fábricas que antes producían bienes de consumo fueron reconvertidas para fabricar armamento, vehículos militares, aviones y barcos, según *Bureau*.

El gobierno también estableció la *Oficina de Administración de Precios* u *Office of Price Administration (O.P.A.)*, una agencia creada el 28 de agosto de 1941 que reguló los precios y el razonamiento de productos esenciales para evitar la inflación y garantizar que los recursos se destinaran al esfuerzo bélico. Sus funciones principales eran el control de precios, el racionamiento de bienes, la regularización de alquileres y la supervisión e imposición de sanciones. Productos como la gasolina, el caucho y los alimentos básicos fueron racionados, y se animó a los ciudadanos a participar en la economía de guerra mediante la compra de bonos y el reciclaje de materiales útiles para la producción militar. Con la prioridad absoluta de ganar la guerra, el gobierno y las empresas privadas trabajaron de manera coordinada para maximizar la eficiencia y la producción de armamento durante la reorganización que estaba teniendo el país. La aplicación de los principios de la producción en cadena en sectores que tradicionalmente no los utilizaban fue un aspecto clave; al igual que la colaboración entre el sector público y privado. El gobierno otorgó contratos multimillonarios a empresas como *Boeing*, *Lockheed*, *General Electric* y *DuPont* para asegurar que estas corporaciones tuvieran los recursos necesarios para emplear su producción por su importancia en la guerra bélica. Esta reestructuración industrial no sólo sirvió para satisfacer las demandas de la guerra, sino que también sentó las bases para la expansión económica de la posguerra. Al finalizar el conflicto, muchas de las empresas que habían crecido gracias a los contratos militares aprovecharon su capacidad productiva para diversificarse en la producción de bienes de consumo. La industria automovilística por ejemplo, pasó de fabricar tanques y camiones militares a producir automóviles para el mercado normal, impulsando el crecimiento del sector en las décadas siguientes.

Tal era la influencia de EE.UU. que incluso legislaron la “Ley de Préstamo y Arriendo”, una ley promulgada por EE.UU. el 11 de Marzo de 1941 con el objetivo de proporcionar ayuda a los países aliados durante la S.G.M. Mediante esta ley, pudieron enviar alimentos, materiales bélicos, equipos militares y otros suministros a naciones como el Reino Unido o la Unión Soviética junto con otras naciones que combatían contra las Potencias del Eje. La característica principal de esta ley era que los suministros se entregaban sin exigir un pago de inmediato, permitiendo que los países pudieran utilizarlos y devolverlos en el futuro o bien pagar por ellos de otra manera. De esta forma, EE.UU. ayudó a sostener a sus aliados sin involucrarse directamente en el conflicto bélico al principio de la guerra. Esta ley se extendió hasta el final de la S.G.M., y representó un cambio significativo en la política de los EE.UU, ya que pasó de una postura aislacionista a una de intervención indirecta para apoyar la lucha contra el Eje.

Al final del conflicto, EE. UU. no sólo había asegurado la victoria militar, sino que también había consolidado una estructura económica robusta que lo posicionaría como la principal potencia mundial en la segunda mitad del siglo XX.

4.2 Desarrollo del complejo industrial-militar

El desarrollo del complejo industrial-militar en EE. UU. durante la S.G.M. fue un proceso clave que transformó la economía y la sociedad del país, estableciendo las bases para una colaboración duradera entre el gobierno, las fuerzas armadas y la industria privada.

Antes de la guerra, EE. UU. mantenía una industria militar limitada. Sin embargo, la entrada en el conflicto exigió una rápida conversión de la industria civil hacia la producción bélica. Numerosas empresas dedicaron sus líneas de producción a fabricar armamento y equipos militares. Por ejemplo, en 1941 se produjeron más de tres millones de automóviles en el país; durante el resto de la guerra solo se fabricaron ciento treinta y nueve, ya que las plantas automotrices se dedicaron a producir fuselajes, motores de avión, cañones, camiones, tanques y demás maquinaria de guerra. Además, el Museo Nacional de la S.G.M. señala que Ford fabricó 691.455 automóviles en 1941, pero sólo alrededor de 160.000 vehículos para la población civil en 1942. Para gestionar esta transformación, la WPB en coordinaciones de suministros favoreció a la producción de aviones militares de 6.000 unidades en 1940 a 85.000 en 1943.

Tabla 4.1. PIB de las potencias durante la S.G.M. (en miles de millones de dólares):

| | 1938 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Estados Unidos | 800 | 869 | 943 | 1.094 | 1.235 | 1.399 | 1.499 | 1.474 |
| Reino Unido | 284 | 287 | 316 | 344 | 353 | 361 | 346 | 331 |
| Francia | 186 | 199 | 82 | - | - | - | - | 101 |
| Italia | - | - | - | - | - | - | 117 | 92 |
| URSS | 359 | 366 | 417 | 359 | 318 | 464 | 495 | 396 |
| Aliados | 1.629 | 1.721 | 1.757 | 1.798 | 1.906 | 2.223 | 2.458 | 2.394 |
| Alemania | 351 | 384 | 387 | 412 | 417 | 426 | 437 | 310 |
| Francia | - | - | 82 | 130 | 116 | 110 | 93 | - |
| Austria | 24 | 27 | 27 | 29 | 27 | 28 | 29 | 12 |
| Italia | 141 | 151 | 147 | 144 | 145 | 137 | - | - |
| Japón | 169 | 184 | 192 | 196 | 197 | 194 | 189 | 144 |
| Eje | 686 | 747 | 835 | 911 | 903 | 895 | 748 | 466 |
| Ratio Aliados/Eje | 2,4 | 2,3 | 2,1 | 2,0 | 2,1 | 2,5 | 3,3 | 5,1 |

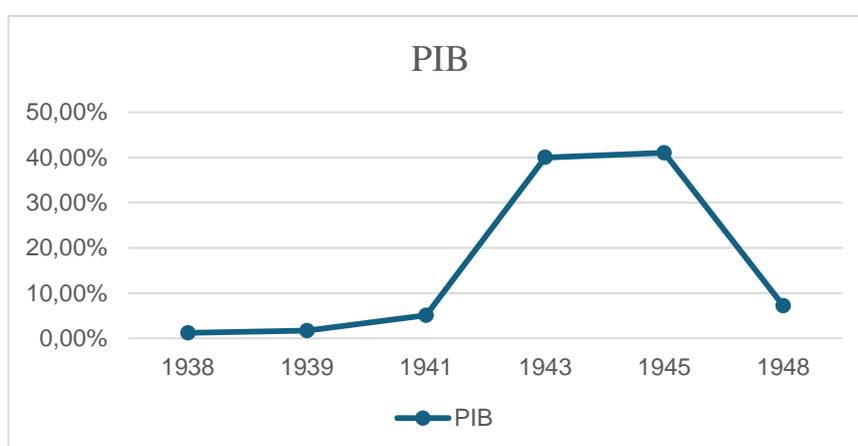
Fuente: Harrison, M. (1998)

Un ejemplo destacado de la colaboración entre el gobierno, las fuerzas armadas y la industria privada fue el *Proyecto Manhattan*. Según Marina, fue un programa de investigación y desarrollo llevado a cabo durante la S.G.M. por EE. UU, Canadá y Reino Unido que tuvo como objetivo producir las primeras bombas, como resultado posible de que la Alemania nazi estuviera trabajando en el desarrollo de una bomba atómica. Establecido formalmente en 1942 y dirigido por Leslie Groves y el científico J. Robert Oppenheimer, eligieron varias ubicaciones clave para su aislamiento y capacidad de grandes instalaciones industriales y científicas como en Nuevo México, Tennessee o Washington. El proyecto logró avances significativos en física nuclear y química y desarrollaron dos tipos principales de bombas: *Little Boy*, que utilizaba uranio-235 y fue lanzada sobre Hiroshima el 6 de agosto de 1945 y *Fat Man*, basada en

plutonio-239 y lanzada sobre Nagasaki el 9 de agosto de 1945. La primera prueba exitosa fue *Trinity*, que se llevó a cabo el 16 de julio de 1945 en Nuevo México.

El término “complejo industrial-militar” fue popularizado por el presidente Dwight D. Eisenhower en su discurso de despedida en 1961, donde advirtió sobre la creciente influencia de esta alianza en la política y economía del país. Eisenhower advirtió sobre los riesgos de esta relación, señalando que “no podemos arriesgarnos a improvisaciones de emergencia para la defensa nacional. Hemos sido empujados a crear una industria de armas permanente de enormes proporciones”, Eisenhower (1961). Con ello, resaltaba la necesidad de estar atentos al potencial de que este complejo adquiriera una influencia indebida en la política y la economía del país.

Gráfico 4.2. Evolución del gasto público de EE. UU. desde 1938 hasta 1948 antes, durante y después de la S.G.M.:



Fuente: Elaboración propia con datos de Trading Economics, CEPR y US Government Spending.

4.3 Cambios en el empleo y el rol de la mujer en la industria

Las transformaciones en cuanto al empleo en EE. UU. fueron significativas en el mercado laboral, impulsadas por la movilización masiva para la guerra. Se dieron cambios en varios factores relativos al mercado laboral. El primer cambio fue en la reducción del desempleo. Antes de la guerra, en 1940, la tasa de desempleo en EE. UU. rondaba el 25% debido a la Gran Depresión. Sin embargo, la conversión de las fábricas para la producción de material bélico y la demanda de obra redujeron rápidamente esta cifra. Para 1944, el desempleo había caído a un mínimo histórico del 1,2%, reflejando una situación de casi pleno empleo.

Esta alta demanda generó un incremento en los salarios y una expansión de la sindicalización. Entre 1940 y 1944, la membresía sindical creció en casi 5 millones de trabajadores, y el pago de horas extras resultó en un aumento del 70% en los ingresos semanales promedio. La escasez de mano de obra también abrió oportunidades para afroamericanos y otras minorías, quienes encontraron empleo en las industrias que

anteriormente les habían sido inaccesibles. Este cambio sentó las bases para movimientos posterior a favor de los derechos civiles y laborales

Además, el sector laboral experimentó una transformación significativa. Con millones de hombres jóvenes alistados en el ejército, las mujeres comenzaron a incorporarse en masa a la industria, desempeñando trabajos que antes estaban reservados para los hombres. Figuras como “*Rosie the Riveter*” simbolizaron este cambio, mostrando a las mujeres como trabajadoras esenciales en fábricas de astilleros. Esta reconfiguración del mercado laboral no solo permitió sostener la producción durante la guerra, sino que también sentó las bases para el cambio en los roles de género en la posguerra.



Imagen de “*Rosie the Riveter*”. Fuente: *Wikipedia*

Más de 6 millones de mujeres trabajaron en fábricas y plantas de producción, ocupando puestos que tradicionalmente habían sido desempeñados por hombres. Para 1944, las mujeres representaban un tercio de todos los empleados en la industria manufacturera de EE. UU. También desempeñaron otras funciones como conductoras de camiones, reparadores de aviones, técnicas de laboratorio, operadoras de radio y analistas fotográficas. A pesar de todo ello, muchas mujeres enfrentaron desigualdades salariales y, al finalizar la guerra, se les incentivó a regresar a roles domésticos para liberar puestos para los hombres que retornaban del frente, dando como consecuente movimientos a favor de la igualdad de género en el ámbito laboral.

**CAPÍTULO 5: LA
POSGUERRA Y EL
LIDERAZGO
EMPRESARIAL DE EE.
UU. EN EL SIGLO XX**

Comenzaremos este capítulo basándonos en *Schmitt, C. (1962)*. Después de la S.G.M., EE. UU. se consolidó como la mayor potencia económica y política del mundo. La destrucción masiva en Europa y Asia dejó a muchas naciones en crisis, mientras que EE. UU., con su infraestructura intacta y una industria fortalecida por el esfuerzo bélico, tenía la oportunidad de expandir su influencia global. En este contexto, las empresas estadounidenses jugaron un papel fundamental en la reconstrucción de la economía mundial y en la configuración del sistema capitalista moderno. El liderazgo empresarial de EE. UU. en el siglo XX se basó en varios factores. Primero, la rápida industrialización y el perfeccionamiento de técnicas de producción en masa permitieron a sus empresas alcanzar niveles de eficiencia. Modelos como el *fordismo*, que ya habían sido fundamentales en el periodo de entreguerras, fueron optimizados y adaptados a una economía global en expansión.

Además, el papel del gobierno estadounidense fue crucial por iniciativas como el *Plan Marshall*, un plan de ayuda económica impulsada por el general George C. Marshall que promovió la reconstrucción de Europa mediante la inyección de capital y la apertura de mercados a productos y tecnologías estadounidenses. En 1947, en un discurso declaró que su país iba a hacer todo lo posible para garantizar la salud económica de Europa, “*sin la cual no puede haber ni estabilidad política ni paz asegurada*”, *Marshall (1947)*. Al mismo tiempo, el contexto de la Guerra Fría incentivó la inversión en sectores estratégicos como el aeroespacial, informático, industria militar, etc.

El liderazgo empresarial estadounidense resurgió a partir de mediados del siglo XX, con modelos de administración influenciados por el pensamiento de figuras como Peter Drucker, quien promovió la gestión eficiente y la descentralización organizativa. Este liderazgo competía con Japón y Alemania en las últimas décadas del siglo, la crisis del petróleo en los años 70 y la creciente globalización transformaron el panorama empresarial.

5.1 Innovaciones tecnológicas y globalización de las empresas

El periodo posterior a la S.G.M. marcó un punto de inflexión en la economía y la sociedad de EE. UU. Con la victoria aliada en 1945, el país se consolidó como la principal potencia económica y militar del mundo. La devastación de Europa y Asia, sumada a la necesidad de reconstrucción global, permitió a EE. UU. expandir su influencia mediante innovaciones tecnológicas y el crecimiento de sus empresas a nivel internacional. Este proceso estuvo impulsado por avances en la computación, la aeronáutica, la medicina, la energía y la producción industrial, junto con una política económica que fomentó el comercio global y la internacionalización de sus compañías. El país emergió como la principal potencia económica, lo que le permitió implementar y expandir una versión del capitalismo que influyó profundamente en la estructura de la economía global.

Este periodo de posguerra fue clave para entender cómo el capitalismo estadounidense no sólo se consolidó internamente, sino que se expandió globalmente. *Karl Marx (1867)* definió el capitalismo como “un sistema económico en el que los medios de producción son de propiedad privada y son utilizados por los capitalistas para generar ganancias a través de la explotación del trabajo asalariado”. A pesar de que este concepto de Marx surgió en el siglo XIX, si lo relacionamos con el periodo post S.G.M se puede definir como un periodo de expansión internacional de las empresas, de creación de un mercado global, consumo masivo y crecimiento económico sostenido.

Después de la S.G.M., el capitalismo estadounidense se consolidó como el eje alrededor del cual se estructuró la economía global. La libertad de mercado, la propiedad privada y la competencia fueron principios fundamentales que definieron este sistema económico. A través de políticas económicas orientadas hacia el crecimiento como el ya mencionado Plan Marshall, EE.UU. no sólo ayudó a reconstruir Europa sino que también estableció las bases para la expansión de su modelo capitalista a nivel mundial.

La apertura de nuevos mercados globales significó que las grandes corporaciones estadounidenses, como *General Motors, Coca-Cola, IBM y McDonald's* no solo buscaran maximizar sus ganancias en el mercado doméstico, sino también internacionalmente, adoptando estrategias de marketing global que adaptaban productos y servicios a diferentes zonas geográficas pero siempre bajo los principios del capitalismo liberal. Este modelo de expansión global fue posible gracias a la inversión extranjera directa y a la libertad de comercio, dos pilares del capitalismo, que promovieron un entorno de competencia y eficiencia. Las políticas internacionales que favorecían el comercio libre, como la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, ayudaron a impulsar el capitalismo global al fomentar la estabilidad económica y la libertad de comercio.

Gráfico 5.1. Crecimiento de la economía como consecuencia del capitalismo

| | PIB real | Consumo | Inversión | Exportaciones | Importaciones | Inflación | Desempleo |
|-----------|----------|---------|-----------|---------------|---------------|-----------|-----------|
| 1950-1959 | 4,15 | 3,03 | 1,60 | 3,31 | 5,61 | 2,05 | 4,51 |
| 1960-1969 | 4,42 | 4,13 | 5,52 | 5,05 | 7,08 | 2,33 | 4,78 |
| 1970-1979 | 3,26 | 3,29 | 5,36 | 6,63 | 4,55 | 6,71 | 6,2 |
| 1980-1989 | 3,02 | 3,93 | 3,65 | 4,67 | 6,48 | 5,55 | 7,27 |
| 1990-1999 | 3 | 2,95 | 6,09 | 6,11 | 8 | 3,01 | 5,77 |

Fuentes: *Economic report of the president, Estadísticas Financieras Internacionales y FMI*

5.2 La Guerra Fría y el fortalecimiento del complejo industrial-militar

En este subcapítulo nos basaremos en *Heffer, Jean, y Michael Launay, (1992)*. La Guerra Fría fue un enfrentamiento político, ideológico y militar entre EE. UU. y la Unión Soviética (URSS) que duró desde 1947 hasta 1991. Aunque nunca se enfrentaron directamente, compitieron por la supremacía mundial mediante conflictos indirectos, espionaje, propaganda y una carrera armamentista. Este conflicto dividió al mundo en dos bloques, capitalista y comunista, marcando profundamente la política global del siglo XX.

Los antecedentes al comienzo de esta guerra se remontan al final de la S.G.M., aunque las raíces de la desconfianza entre EE. UU. y la Unión Soviética ya se habían sembrado mucho antes. Durante la S.G.M., ambas potencias se aliaron por necesidad para derrotar a la Alemania nazi y al Eje, pero sus diferencias ideológicas, políticas y económicas eran profundas. La URSS representaba el modelo comunista, basado en la economía planificada, el control estatal de los medios de producción y la expansión del socialismo mientras que EE.UU. defendía los valores del capitalismo liberal, la propiedad privada y la democracia representativa. Aunque lucharon como aliados, la desconfianza soviética hacia las potencias occidentales se agravó por el retraso de los aliados en abrir un segundo frente en Europa, lo que dejó a la URSS soportando el peso de la ofensiva nazi durante años en el Frente Oriental. Por su parte, EE. UU. y Reino Unido observaban la brutalidad de Stalin y su modelo totalitario, temiendo que la victoria soviética en el este de Europa facilitara la expansión del comunismo.

Al finalizar el conflicto, las conferencias de Yalta y Postdam dejaron en evidencia las profundas diferencias sobre el futuro orden mundial. La URSS consolidó su dominio sobre Europa del Este, creando una zona de influencia que EE. UU. percibió como una amenaza directa a la estabilidad global. En respuesta, Washington promovió la política de contención del comunismo, plasmada en la Doctrina Truman de 1947, y puso en marcha el Plan Marshall para reconstruir Europa Occidental, frenando el avance soviético.

El desarrollo de armas nucleares por parte de la URSS en 1949, que igualaba a la capacidad destructiva de EE. UU., incrementó aún más las tensiones. Además, la creación de alianzas militares como la OTAN (1949) y el Pacto de Varsovia (1955) formalizó la división del mundo en dos bloques opuestos. El fortalecimiento del complejo industrial-militar de EE. UU. a partir de la Guerra Fría fue un fenómeno decisivo que marcó no solo una estrategia de seguridad del país, sino también su estructura económica y política interna. Con el inicio de las tensiones entre ambos rivales, EE. UU. adoptó la premisa de que su seguridad dependía de una capacidad militar grande y sostenida en el tiempo, incluso en ausencia de un conflicto. Esto llevó a la colaboración entre el gobierno federal, las fuerzas armadas y la industria privada, consolidando, como se indicó más arriba, lo que el presidente Dwight D. Eisenhower describió en 1961 como el “complejo militar-industrial”.

Tras la S.G.M., EE. UU. mantuvo un gasto militar elevado de forma permanente. En 1953, en pleno auge de la Guerra Fría y durante la administración de Eisenhower, el gasto en defensa alcanzó aproximadamente el 14,2% del PIB estadounidense, una cifra

muy alta en tiempos de paz. Solo en ese año, el presupuesto de defensa superó los 50.000 millones de dólares, lo que representaba casi el 70% del gasto federal total. La carrera armamentista, intensificada con el desarrollo de armas nucleares, misiles y tecnologías militares avanzadas, requirió inversiones colosales. Por ejemplo, entre 1940 y 1960, el *Departamento de Defensa* del gobierno estadounidense otorgó más de 600.000 contratos a empresas privadas para investigación y producción de armamento. Gigantes como *Lockheed Martin*, *Boeing*, *General Dynamics* o *Raytheon* se convirtieron en pilares de la economía estadounidense, llegando la primera de ellas a recibir el 80% de sus ingresos de contratos militares.

El lanzamiento del Sputnik por la URSS en 1957 provocó una aceleración del gasto militar y tecnológico. La respuesta estadounidense fue inmediata: en 1958 se creó la NASA y el presupuesto para investigación y desarrollo del Departamento de Defensa se incrementó en un 131% respecto al año anterior.

Además del impacto económico, el complejo militar-industrial tuvo una gran influencia política. A finales de la década de 1990, justo antes del colapso de la Unión Soviética, el presupuesto de defensa estadounidense alcanzaba los casi 300.000 millones de dólares anuales, consolidando a las industrias de defensa como actores clave de la política interior. Estas compañías ejercieron fuerte presión sobre el Congreso para mantener elevados los presupuestos militares, argumentando que la superioridad tecnológica y armamentista era esencial para la seguridad nacional.

Gráfico 5.2. Gasto militar en términos de presupuesto y PIB en Estados Unidos durante la Guerra Fría

| AÑO | PRESUPUESTO DE DEFENSA EN DÓLARES | PORCENTAJE DEL PIB | CONTEXTO HISTÓRICO |
|------------|--|---------------------------|---|
| 1945 | 90.900 millones | 37% | Fin de la Segunda Guerra Mundial |
| 1953 | 50.400 millones | 14,2% | Auge de la Guerra de Corea |
| 1962 | 52.400 millones | 9,3% | Crisis de los misiles en Cuba |
| 1968 | 80.400 millones | 9,4% | Máximo gasto durante la Guerra de Vietnam |
| 1975 | 77.800 millones | 5,5% | Tras la retirada de Vietnam, gasto comienza a descender |
| 1980 | 134.000 millones | 5,0% | Inicio del rearme bajo Reagan |
| 1985 | 253.100 millones | 6,5% | Auge de la escalada militar de Reagan |
| 1990 | 299.300 millones | 5,2% | Final de la Guerra Fría |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Deutsche Welle

5.3 Caso de estudio: Ford

La historia de *Ford Motor Company* antes y después de la S.G.M. refleja no sólo la evolución de una de las principales empresas automovilísticas del siglo XX, sino también el modo en que la industria estadounidense se transformó profundamente a raíz del conflicto bélico. Fundada en 1903 por Henry Ford en Detroit, Michigan, la compañía revolucionó la producción industrial al introducir la línea de montaje en cadena en 1913. Este avance no sólo abarató significativamente los costos de fabricación, sino que también permitió que el automóvil se convirtiera en un bien accesible para la clase media, rompiendo con la lógica elitista que predominaba en el sector automotor en sus primeras décadas.

El modelo Ford T, lanzado en 1908, simboliza esta transformación. Fue el primer coche fabricado en masa y su éxito posicionó a Ford como líder en el naciente mercado del automóvil. Durante las décadas de 1910 y 1920, la compañía creció de forma vertiginosa, convirtiéndose en una de las mayores industrias manufactureras del mundo. Sin embargo, este crecimiento no estuvo exento de tensiones. A lo largo de los años 30, Ford enfrentó conflictos laborales importantes con los trabajadores y los sindicatos, especialmente con el *United Auto Workers (UAW)*, en un contexto en el que el propio Henry Ford se mostró abiertamente contrario a la sindicalización y a las reformas sociales del *New Deal*. Esta etapa estuvo marcada también por la personalidad autoritaria de Ford, cuyo poder dentro de la empresa era casi absoluto, lo que dificultó la adaptación a los nuevos tiempos que demandaban mayor apertura y profesionalización en la gestión empresarial.

Con el estallido de la S.G.M., la posición inicial de la empresa fue distinta. Henry Ford, conocido por su postura pacifista y sus ideas aislacionistas, se mostró reacio a participar en el esfuerzo bélico. Sin embargo, la realidad política y económica de EE.UU., especialmente tras su entrada oficial en la guerra en 1941, obligó a la compañía a transformarse en una empresa fundamental para la maquinaria de guerra estadounidense. Ford se convirtió en uno de los principales productores de vehículos militares, motores de aviación y equipamiento bélico. La planta de Willow Run, en particular, se convirtió en símbolo de esta transformación: diseñada específicamente para fabricar bombarderos *B-24 Liberator*, llegó a producir un avión por hora en su punto máximo, lo que representa uno de los logros industriales más impresionantes de la época.

Este cambio implicó una reestructuración total de las líneas de producción, que pasaron de fabricar automóviles a dedicarse exclusivamente a productos militares. La S.G.M., por tanto, significó una transición temporal, pero profunda, que exigió adaptabilidad técnica, logística y organizativa. El éxito de Ford durante este periodo mostró no sólo su capacidad de adaptación, sino también la importancia de la industria privada en la economía de guerra de Estados Unidos. Finalizado el conflicto en 1945, la empresa se enfrentó al reto de reconvertirse nuevamente a una economía de paz. La muerte prematura de *Edsel Ford*, hijo de Henry Ford y presidente de la compañía, provocó una

crisis de liderazgo que culminó con el regreso temporal de Henry Ford al mando. Sin embargo, sus métodos y visión estaban ya desfasados en un mundo que había cambiado radicalmente. La llegada del “nuevo Henry Ford” en 1945 marcó un punto de inflexión y de liderazgo. Introdujo reformas estructurales clave que profesionalizaron la administración de la empresa. Entre otras medidas, incorporó a un grupo de jóvenes ejecutivos conocidos como los *Whiz Kids*, exoficiales del ejército con formación técnica y administrativa que trajeron consigo nuevas ideas en materia de planificación estratégica, control de calidad y gestión empresarial.

En el periodo de posguerra, Ford se convirtió en una empresa más moderna, más abierta a la innovación y con una estructura corporativa mucho más profesionalizada. Esto le permitió competir eficazmente con otras grandes automotrices estadounidenses como General Motors y Chrysler, además de iniciar una expansión internacional más ambiciosa, estableciendo plantas en Europa, América Latina y Asia.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se han identificado varios hallazgos clave que permiten entender cómo se transformó el tejido empresarial en EE. UU. desde la P.R.I. hasta la posguerra. En primer lugar, se confirma que las Revoluciones Industriales marcaron el inicio de un proceso acelerado de modernización productiva, con la mecanización. El uso masivo del vapor y, más adelante, de la electricidad, impulsó el crecimiento de sectores clave como la manufactura, el transporte ferroviario y la industria energética.

Además, se observa que durante la S.R.I. se consolidó la figura de la gran empresa moderna: estructurada, jerárquica y con una clara división del trabajo, lo que dio lugar a la aparición de monopolios y corporaciones como “Standard Oil” o “U.S. Steel”, que dominaron sectores estratégicos y marcaron el inicio del capitalismo corporativo en EE. UU. Durante la P.G.M., el estudio revela cómo el esfuerzo bélico transformó radicalmente la economía nacional, obligando a una rápida reorientación industrial hacia la producción militar, que a su vez aceleró la innovación tecnológica y fortaleció la posición de EE. UU. como potencia económica emergente. Esta tendencia se reforzó tras la guerra, con una expansión de la industria en tiempos de paz.

La Gran Depresión de 1929 representó una ruptura significativa: se identifican fuertes caídas en la producción, el empleo y el comercio, lo que llevó al Estado a intervenir más activamente en la economía mediante políticas como el New Deal, que reformaron la relación entre empresa y gobierno y sentaron las bases de una recuperación progresiva.

En cuanto a la S.G.M., se confirma el papel decisivo que tuvo en la consolidación definitiva del complejo industrial-militar estadounidense, que permitió a las empresas crecer al amparo del gasto público masivo, y promovió la reorganización de la producción, la estandarización y el aumento del empleo femenino.

REFERENCIAS

1. Bibliografía

Bureau of Industrial Economics, U.S. Department of Commerce. (1947). *Industrial mobilization for war: History of the War Production Board and predecessor agencies, 1940-1945*. U.S. Government Printing Office.

Calleja, J. B., & Castrillo, G. A. (2022). Las crisis económicas y su reflejo en el séptimo arte. El crack del 29 y la Gran Recesión de 2008. *Actas de los Premios de Investigación e Innovación de Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional de Castilla y León 2022*, 99.

Chéliz, P. B. (2001). “Intervencionismo y gasto público”, 1870-1920. *Acciones e investigaciones sociales*, (13), 235-291.

Ferrer, A. (2021). *Historia de la globalización II: la revolución industrial y el Segundo Orden Mundial*: (1 ed.). Fondo de Cultura Económica Argentina

Ford, H. (1922). *My life and work*. Garden City Publishing Company.

González, F. (2017). *El Telegrama Zimmermann y la entrada de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial*. *Revista de Historia Contemporánea*, 45(1), 120-135

Harrison, M. (1998). The Economics of World War II: an Overview, en: Harrison, M. (ed.), *The Economics of World War II. Six great powers in international comparison*. Cambridge University Press.

Heffer, J. y Launay, M. (1992). *La guerra fría*, Madrid: Akal.

Hindle, Brooke; Lubar, Steven (1986), *Engines of Change: the American Industrial Revolution, 1790-1860*, Washington: Smithsonian Institution Press

Hounshell, D. A., & Smith, J. K. (1988). *Science and corporate strategy: DuPont*.

Kindleberger, Ch. (1985) *La crisis económica, 1929-1939*. Editorial: Ariel

Lascoiti, E. L. F. (2009). Crack de 1929 1929: “Causas, desarrollo y consecuencias”. *Revista internacional del mundo económico y del derecho*, 1, 1-16.

Marx, K., & Engels, F. (1978). *El Capital: Libro primero. El proceso de producción del Capital*. Siglo XXI Editores.

Muy Interesante. (11/01/2025). *Este fue el surgimiento de EE. UU. como nueva potencia mundial: del despegue económico y el crac, al New Deal y la IIGM*, Fernando Cohnen

Nigra, Fabio, y Corp e-libro. *Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos, 1865-1980*. Ituzaingo, Provincia de Buenos Aires, Argentina: Editorial Maipue, 2007. Print.

Pérez, E. V. (2016). "Movimiento obrero y socialismo en los Estados Unidos". *Sociología Histórica*, (6), 509-537.

Pettegrew, D. (2007). *John Deere Tractors and the Industrial Revolution in Agriculture*. University of Illinois Press).

Reksulak, M., & Shughart, W. F. (2012). "Tarring the trust: the political economy of Standard Oil". *S. Cal. L. Rev. Postscript*, 85, (23).

Rogers, R. P. (2009). *An economic history of the American steel industry*. Routledge.

Sánchez Sarto, M. (1952). "Causas y consecuencias económicas de la primera guerra mundial. *Investigación Económica*, 12(2), 213-229.

Vázquez, R. C. (2015). *Movilización Industrial ante la Primera Guerra Mundial. La Industria Química en Alemania y EE. UU. (Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid)*.

VV.AA. (1995). EL PROYECTO MANHATTAN. *Revista de Marina* N°, 4(97), 389.

2. Recursos electrónicos

<https://www.nationalgeographic.es/historia/2019/04/causas-consecuencias-primeraguerra-mundial>

<https://historia.nationalgeographic.com.es/temas/segunda-guerra-mundial>

https://historia.nationalgeographic.com.es/a/crack-1929-imagenes_14851

https://es.wikipedia.org/wiki/Ley_de_Pr%C3%A9stamo_y_Arriendo

<https://www.descifrandolaguerra.es/el-complejo-industrial-militar-estadounidense/>

https://cadenaser.com/programa/2016/12/03/sucedio_una_noche/1480773356_864131.html

https://es.wikipedia.org/wiki/Oficina_de_Informaci%C3%B3n_de_Guerra_de_Estados_Unidos

[https://es.wikipedia.org/wiki/General_Electric_Company_\(P.L.C.\)](https://es.wikipedia.org/wiki/General_Electric_Company_(P.L.C.))

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=48379>

<https://www.nytimes.com/es/2018/11/15/espanol/armas-quimicas-primeraguerra-mundial.html>

<https://www.lavanguardia.com/historiayvida/historia-contemporanea/20191130/471929327250/armas-quimicas-igm.html>

<https://www.nationalgeographic.es/historia/la-mujer-en-la-primera-guerra-mundial-igualdad>

https://es.wikipedia.org/wiki/Papel_de_la_mujer_en_la_Primer_Guerra_Mundial

<https://elobrero.es/textos-obreros/140264-el-caracter-social-del-segundo-new-deal.html>

<https://www.lavanguardia.com/historiayvida/historia-contemporanea/20200416/48561271072/plan-marshall-truman-guerra-fria-churchill-reconstruccion-europea-posguerra-ijgm.html>

Redacción National Geographic. (2023, marzo 8). *La mujer en la Primera Guerra Mundial: ¿un nuevo camino hacia la igualdad?* National Geographic.

<https://www.nationalgeographic.es/historia/la-mujer-en-la-primera-guerra-mundial-igualdad>

Datos de Mises Institute. (2021, marzo 1). *Paz a través de la fuerza: El excesivo gasto militar de EE. UU. fomenta más guerras.* Mises Institute. <https://mises.org/es/mises-wire/paz-traves-de-la-fuerza-el-excesivo-gasto-militar-de-eeuu-fomenta-mas-guerras>

FALCK. (2000). *Evolución económica de Estados Unidos en la posguerra.* Revista México y la Cuenca del Pacífico. Recuperado de: www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/86/89