

CUADERNOS

historia 16

El crack de 1929

Angel Bahamonde Magro



81

Entrega n.º81 de la colección *Cuadernos Historia 16* dedicado a la crisis de 1929.

Asilo de mujeres en Berlín durante los años de la crisis.

Indice

EL CRACK DE 1929

La crisis de 1929

Por Ángel Bahamonde Magro.

Profesor de Historia Contemporánea.

Universidad Complutense de Madrid.

Interrogantes

Síntomas de inestabilidad

La sobreproducción: ¿un mito?

El marasmo monetario

Rivalidad financiera

Hacia la crisis

Manifestaciones de la crisis

El fracaso Hoover

La extensión de la crisis

Proteccionismo político

Intervencionismo

La respuesta británica

Preferencia imperial

Alemania

El *New Deal*

La crisis económica y las economías dependientes

Bibliografía

La crisis de 1929

Por Ángel Bahamonde Magro

Profesor de Historia Contemporánea. Universidad Complutense de Madrid

Un mes antes del crac de la Bolsa de Nueva York, el presidente del Stock-Exchange rebosaba optimismo: *Se han acabado los ciclos económicos tal como los hemos conocido*. Sin embargo, los primeros síntomas de malestar surgieron en Wall Street a partir del 18 de octubre, anunciando el cambio de tendencia en la cotización de los valores bursátiles.

El pánico estalló el 24 de octubre: 13 millones de títulos buscaban insistentemente comprador; el 29, eran ya 16 millones. Por término medio, los títulos cotizados en la Bolsa neoyorquina perdieron el 20 por 100 de su valor durante el mes de octubre y un 50 por 100 en noviembre.

Así comenzaba una larga etapa de estancamiento económico a escala mundial; su máxima inflexión se situó en torno a 1933 aproximadamente y actuó de detonante de las convulsiones políticas de la época.

La crisis de 1929 fue algo mucho más profundo que el mero hundimiento de esa ciudadela financiera, aparentemente tan sólida, instalada en Wall Street. Comprender el significado de 1929, la profundidad del estancamiento derivado de la crisis, las consecuencias de la misma y su internacionalización, exige rastrear los antecedentes del

desastre y poner en cuestión la universalización de la expansión económica de los felices veinte.

Interrogantes

Por otro lado, es preciso plantearse la esencia de la crisis: ¿fue una crisis de superproducción? ¿se debió únicamente a fenómenos monetarios, tal como mantiene Milton Friedman? ¿1929 significó el derrumbamiento de un modelo de acumulación o simplemente la quiebra de una determinada política económica incapaz de asegurar las elevadas tasas de crecimiento que el sistema económico requería? Demasiados interrogantes objeto de un debate todavía no concluido.

En primer lugar, es preciso situar en sus coordenadas reales el auge económico de los años veinte, tratar de limitarlo en el tiempo y sobre todo en el espacio.

Nos apresuramos a señalar que la expansión económica fue un producto prácticamente restringido a los Estados Unidos, que superaron sus mayores problemas: la crisis de los años inmediatamente posteriores a la Primera Gran Guerra, confirmando su posición hegemónica mundial.

La situación fue muy distinta para el resto de los países industrializados, donde la expansión de la década de los veinte llegó tardíamente o de forma marginal. Tal es el caso del Reino Unido, que difícilmente aceptó la pérdida de la hegemonía adquirida durante el siglo XIX.

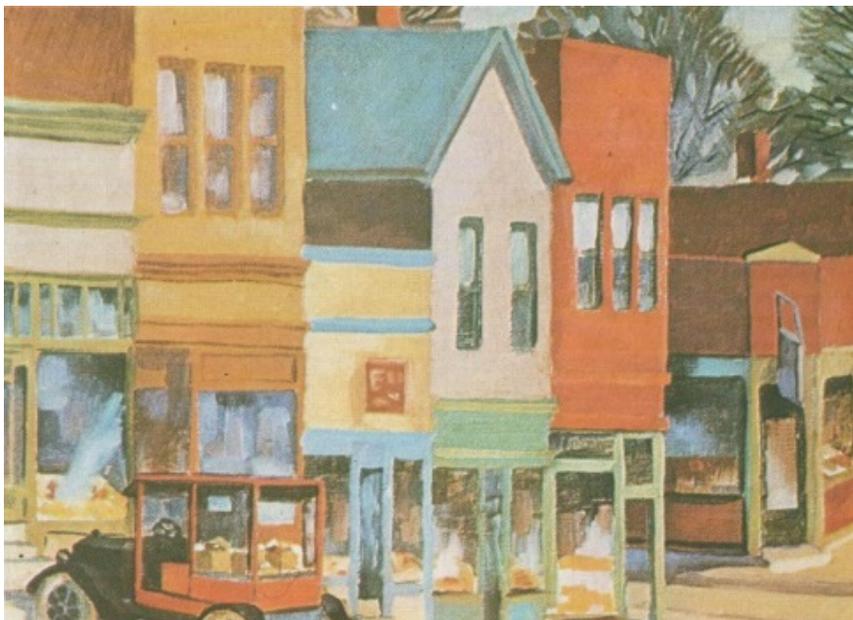
El estancamiento económico británico estaba determinado por el envejecimiento del utillaje industrial, por la obsolescencia de la oferta incapaz de competir en los mercados exteriores con países técnicamente más agresivos, y sobre todo, por la resistencia de la City a perder su control de las finanzas mundiales.

En otras palabras, Gran Bretaña había sacrificado su producción interior al mantenimiento de una libra fuerte que pudiera competir en el exterior con el dólar. Postura

lógica cuyos primeros síntomas se vislumbraron a finales del siglo XIX, cuando Gran Bretaña, ante la competencia industrial de Alemania o Estados Unidos, reforzó la exportación de capitales.



Jóvenes norteamericanas leyendo revistas sensacionalistas (portada de la revista Life).



Calle de Parkville (Missouri), típica ciudad del medio oeste (por Gale Stockwell).

Este intento, a la larga frustrado, de reconquistar el terreno perdido trajo consigo la sobrevaluación de la libra y el incremento adicional del precio de las exportaciones, que, con respecto a 1913, aumentó en un 62 por 100, a la par que el volumen de estas exportaciones en 1927-29 era un 15 por 100 inferior al de 1913.

De hecho, en defensa de la libra, la City impuso una política deflacionista y la consiguiente infrautilización del aparato industrial con unas tasas de paro superiores por término medio a las de otras economías industrializadas.

PORCENTAJES DE PARO EN GRAN BRETAÑA

1921	16,6
1922	14,1
1923	11,6
1924	10,2
1925	11
1926	12,3
1927	9,6
1928	10,7
1929	10,3

Tampoco cabe hablar de unas tasas de crecimiento similares a las norteamericanas en Francia, Alemania, Italia, Europa danubiana o en las economías dependientes.

En Francia, la recuperación económica de posguerra estuvo lastrada por la inestabilidad del franco, que difícilmente podía recuperar la paridad de 1914 ante la enorme magnitud de la deuda pública, los movimientos especulativos que persiguen beneficios a corto plazo, y la vana esperanza en el pago de las reparaciones alemanas. Hubo que esperar a la definitiva estabilización del franco Poincaré en 1928 para observar un normal funcionamiento de la economía francesa.

En Alemania, después de la hiperinflación culminada en 1923, el aparato industrial recuperó las tasas de crecimiento de la anteguerra en 1926, al igual que en la Europa danubiana. En Italia, la *batalla de la lira*, al sobrevalorar la valuta italiana, tampoco favoreció el despegue industrial.

En España, el esquema intervencionista de la dictadura de Primo de Rivera, basado en la financiación de obras públicas como ariete expansionista, se hizo inviable a medio

plazo por la ausencia de una reforma fiscal que ensanchara las disponibilidades del Estado.

En las economías dependientes, el incremento de las exportaciones se debió sobre todo al aumento de las inversiones extranjeras. No olvidemos que durante los felices veinte se agudizó la expansión de Estados Unidos en Latinoamérica, entrando en colisión con los intereses británicos allí instalados desde el siglo anterior. Ya en 1925, más del 75 por 100 de las transacciones comerciales latinoamericanas se reglamentaban en Nueva York. En 1929, el 38,7 por 100 de las ventas de América Latina se dirigían a Estados Unidos y un 34 por 100 de sus compras procedían del mismo país.

Síntomas de inestabilidad

Pero no basta con señalar las limitaciones geográficas de la expansión económica. Conviene asimismo indicar los síntomas de inestabilidad a lo largo de los años veinte, que aparecen como fisuras anunciadoras de la crisis.

En primer lugar, señala Jean Bouvier, es preciso no desdeñar el trasfondo demográfico. Los países que antes absorbían población europea comenzaron a imponer limitaciones.

Este cambio de tendencia se observa a partir del final de la guerra, sobre todo en los Estados Unidos. La Quota Acts de 1921 y la Immigration Restriction Act de 1924 establecieron cupos restringiendo el número de inmigrantes a 162.000 personas por año.

Estas limitaciones perjudicaron a los países carentes de un andamiaje colonial: la respuesta británica se encaminó a favorecer un desarrollo del Imperio a través de la redistribución en el área colonial de los sobrantes de población existentes en la metrópoli, según proyectaba la Empire Settlement Act de 1922.

El intento concluyó en relativo fracaso: únicamente 400.000 emigrantes se instalaron en Australia y Nueva Zelanda entre 1922 y 1931. Esta ruptura de las corrientes tradicionales de emigración coadyuvó a ensanchar el desfase entre crecimiento económico e incremento demográfico, perfilando tensiones de sobreproducción, sobre todo en los capitalismo menos desarrollados.

La vigencia del nacionalismo económico, herencia del viraje proteccionista de fines de siglo XIX acentuado durante la Primera Guerra Mundial, encenagó los circuitos comerciales internacionales, dibujando un contexto incompatible con la expansión económica a largo plazo. Los progresos de las posturas proteccionistas fueron genera-

les, pero hay que hacer especial hincapié en los casos británico y norteamericano.

En Gran Bretaña, la Ley de Salvaguarda de las Industrias y la Ley de Importación, aprobadas en 1921, organizaron una tupida red proteccionista para determinados sectores de la industria nacional en un país que históricamente había sido la cuna del librecambio.

En Estados Unidos, la puesta en vigor de la tarifa Fordney-McCumber en 1922 aumentó los derechos arancelarios hasta una de las cotas más altas de la reciente historia norteamericana. Se trataba de una ley que *resultaba en gran medida incompatible* –escribe Kenwood– *con el nuevo papel de Estados Unidos como gran país prestamista en el mundo, puesto que las tarifas elevadas hacían difícil para los países deudores obtener los dólares necesarios para el pago de los intereses de los préstamos norteamericanos y para su devolución, por la escasez de oro.*

La sobreproducción: ¿un mito?

El avance proteccionista amenazaba con esa especie de triangulación comercial Europa-Estados Unidos-Areas coloniales, condición necesaria para el buen funcionamiento del mercado mundial. La Conferencia Económica Mundial de 1927 planteó, sin resultados duraderos, la necesidad de un recorte del proteccionismo y del fin de las limitaciones cuantitativas comerciales.



Cola de parados en espera de un reparto de alimentos. Cleveland, Ohio

Para Nogaro, la sobreproducción es la clave explicativa de la crisis de 1929: para Néré, no deja de ser un mito, un *a priori* ideológico imposible de comprobar empíricamente. Y es que basta aludir a la sobreproducción para que surja la polémica de inmediato: se trata de un concepto *ideologizado*, mal comprendido y, quizá, empleado de forma apresurada en muchas ocasiones.

La teoría económica marxista centra su análisis de las grandes crisis del capitalismo en la sobreproducción: el desfase entre producción y realización del producto y entre los departamentos I y II del modelo de acumulación ampliada. La escuela neoclásica difícilmente acepta una teoría que invalida el automaticismo del mercado.

Pero ¿hasta qué punto la sobreproducción incide en la crisis de 1929? En esta dirección, la elaboración más rigurosa procede de Nogaro.

La producción, globalmente considerada, ha superado, sobre todo a partir de 1925, las necesidades reales, condicionadas por una distribución sumamente desigual de la renta. El contexto se agrava por el mantenimiento de precios de monopolio gracias a los acuerdos internacionales tipo cartel –que unifican precios y reparten mercados–, provocando una acumulación de stocks sin vender.

Sobre este esquema actúa la crisis financiera que, al dislocar los acuerdos provoca desajustes que desembocan en una brusca afluencia de stocks al mercado, y la consiguiente caída inmediata de los precios.

Para Jean Bouvier, las tensiones de sobreproducción arrancan del desfase pronunciado entre unos precios agrícolas cuyo aumento es menos rápido que el de los productos manufacturados, disminuyendo la capacidad de compra del sector agrario.

Por otra parte, la existencia de elevadas tasas de paro en determinados países también restringe la capacidad de consumo.

Los datos estadísticos permiten centrar el debate. Que la renta estaba desigualmente repartida a la altura de los años veinte es una realidad incuestionable. El mismo Galbraith ha señalado, con respecto a los Estados Unidos, que solamente el 5 por 100 de la población recibió la tercera parte de toda la renta personal de la nación, conformando una economía asentada sobre un alto nivel de inversión y un alto nivel de consumo suntuario.