

EL ECONOMISTA VAGO - EVPITASOCIOLOGÍA

El derrumbe de la globalización (2008-2018)

De cómo la crisis del 2008 condujo al Brexit, el
proteccionismo y el fin de la globalización

Autor: E.V. Pita, licenciado en Sociología y Derecho

Link:

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2016/06/el-derrumbe-de-la-globalizacion-2008.html>

"El derrumbe de la globalización (2008-2018)"

De cómo la crisis del 2008 condujo al Brexit, al proteccionismo y al fin de la globalización

por E.V.Pita, licenciado en Sociología y Derecho (2016)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2016/06/el-derrumbe-de-la-globalizacion-2008.html>

INTRODUCCIÓN

El triunfo del "Brexit" el 23 de junio del 2016, por el que el Reino Unido se separa de la UE de 28 estados miembros según un referéndum popular, ha supuesto un punto de inflexión que ha puesto en evidencia el colapso de la globalización, un proceso iniciado en 1945 para romper el proteccionismo iniciado tras la Primera Guerra Mundial. Desde 1973 hasta el 2008 hemos vivido un duro proceso de deslocalización de las industrias a la vez que se ha registrado un imponente crecimiento en Asia. El actual proceso desintegrador de la UE es solo una fase más de un fenómeno que comenzó en el 2008 a medida que arrancó un proceso proteccionista de los países como fórmula económica para sobrevivir a la crisis financiera y eludir la competencia foránea. Una fórmula aplicada en 1930 y que fracasó. Sin embargo, aunque el proyecto unificador de la UE se encuentra en un momento difícil, sí están avanzando otros acuerdos como el tratado comercial UE-Estados Unidos conocido como TTIP.

Un poco de historia económica de la mundialización

En realidad, hemos estado viviendo el segundo proceso globalizador del mundo. El primero se remonta a los años 1873-1914 y fue el que generó las grandes migraciones de los agricultores europeos a América. La Primera Guerra Mundial y la posterior crisis económico hizo virar a los países hacia el proteccionismo. No sería hasta 1945 cuando se darían los primeros pasos para la reapertura del comercio internacional.

El libro "Capitalismo global. El transfondo económico de la historia del siglo XX", de Jeffrey A. Frieden (2006) resume la historia de la globalización desde la "Belle Epoque" (1890-1914) hasta las protestas antiglobalización de Seattle en 1999.

En sus conclusiones, el autor señala que desde 1850 el crecimiento económico se ha disparado y la industria ha crecido, mientras que la internacionalización ha transformado empresas, países y continentes enteros caso de Finlandia (Nokia) o Corea. Millones de empleos dependían de las relaciones económicas internacionales. Según Jeffrey A. Frieden, la economía internacional permitió a los países subdesarrollados aliviar la pobreza y llevar a cabo reformas. Los pobres de Asia y Africa tienen acceso a las oportunidades de la economía mundial.

Pero hay otro aspecto del capitalismo global como refleja la acería Homestead, un hito de US Steel. El vacío dejado por la fábrica lo ocupa un centro comercial y la ciudad de 20.000 personas ahora es de 3.000. Hasta Pittsburgh perdió población. Su única esperanza es el turismo.

La competencia extranjera, dice Frieden, cerró decenas de miles de fábricas y acabó con decenas de millones de empleos industriales en Europa y Norteamérica. Los países ricos no pueden competir con las manufacturas de Asia, Latinoamérica y Europa del Este, con salarios más bajos. Los hindús y filipinos escriben programas de ordenador.

Por su parte, los países en desarrollo deben más de un billón de dólares a acreedores extranjeros. Los gobiernos han jubilado a funcionarios, vendido propiedades, recortado el gasto social y elevado impuestos. Además, les caen demandas por explotación infantil en sus talleres.

Uno de los defectos del capitalismo global es que:

- 1) las empresas contraen deudas a bajo interés en los mercados financieros internacionales y los expone a las demandas de los inversores extranjeros.
- 2) El comercio permite comprar productos extranjeros baratos lo que acarrea competencia no deseada a los productores autóctonos.
- 3) Las corporaciones multinacionales aportan nuevas tecnologías y métodos, lo que expulsa del mercado a las empresas locales.
- 4) La deuda exterior permite a los gobiernos gastar más de lo que ingresan, esto puede generar crisis insostenibles.
- 5) Los gobiernos abren sus fronteras a la economía mundial y algunos se hacen ricos pero otros ciudadanos se empobrecen.

El autor dice que la integración económica internacional expande en general las oportunidades económicas y es buena para la sociedad. Recuerda que las otras alternativas fracasaron en 1930.

- 1) Alemania, Italia y Japón cerraron sus economías y optaron por la dictadura, guerra y conquista.
- 2) Los países pobres y antiguas colonias que cerraron sus economías en 1930 y 1940 se hundieron en el estancamiento económico, la conflictividad social, la crisis y las dictaduras militares en 1970 y 1980.
- 3) Pocos países lograron progreso sin acceder a la economía internacional.

Pero Frieden advierte que la globalización a cualquier precio es errónea.

- 1) Durante la Edad de Oro del capitalismo global anterior a 1914, los gobiernos atendieron a la integración económica internacional y poco más. Los partidarios del libre comercio, el patrón oro y las finanzas internacionales querían que los gobiernos se limitasen a salvaguardar esas políticas y sus propiedades pero ignoraban las preocupaciones de sus ciudadanos. Ello dio lugar a un choque entre los movimientos obreros y la ortodoxia clásica, que se agudizaron con la Gran Depresión.

El sistema se colapsó.

- 2) Tras la Segunda Guerra Mundial, el nuevo orden de Bretton Woods intentó evitar los fracasos de la autarquía y el laissez-faire del patrón oro.

Hubo un compromiso entre el patrón dólar-oro, la liberalización gradual del comercio y las instituciones internacionales para crear un marco de integración económica y de

Estado de Bienestar.

Fue una solución temporal.

Pero eso en 1970 supuso un conflicto entre los mercados internacionales sin cortapisas y los gastos sin límites de los gobiernos nacionales. Hubo 15 años de inflación, déficit presupuestario y estancamiento económico.

3) En 1990, el capitalismo global resurgió como en 1914.

La conclusión de Frieden es que:

1) la economía mundial moderna funciona mejor cuando está abierta al mundo.

2) Las economías abiertas funcionan mejor cuando los gobiernos atienden las fuentes de insatisfacción con el capitalismo global.

El reto del capitalismo global es:

1) Combinar la integración internacional con un gobierno políticamente receptivo y socialmente responsable.

Algunos dicen que es imposible o indeseable "pero la teoría y la historia indican que es posible que la globalización coexista con políticas comprometidas con el progreso social y corresponde a los gobiernos y a los pueblos poner en práctica lo posible", concluye Frieden.

Frieden narra el crecimiento económico de la edad dorada del libre comercio internacional, sobre todo en los años de la Belle Epoque, entre 1890 y 1914.

Para el lector moderno, el mayor interés que puede tener esta etapa es que se parece mucho a la de la globalización (1990-2014). Entonces, los intercambios se realizaban a través del **patrón oro**, sobre el que todas las monedas tenían un cambio estable y no podían devaluarse externamente pero sí internamente con una bajada de salarios y precios cuando un país tenía que ser competitivo para exportar más.

[Nota del lector: esto recuerda a lo del euro, que como los países no pueden devaluar la moneda por ser un cambio fijo, deben reducir salarios].

Otra de las características es que el dinero no tenía fronteras y los capitalistas invertían en cualquier país donde creían que podían generar beneficios. Dentro de este marco de internacionalización, países como Estados Unidos dudaron entre un mayor proteccionismo al campo o abrirse al comercio internacional y durante todos estos años, las votaciones se inclinaron por proteger el mercado interior.

En la Belle Epoque, que corresponde al esplendor de la economía clásica, cada país producía según su ventaja competitiva [ver a David Ricardo y también a Thomas A. Friedman y su libro sobre la globalización "La Tierra es Plana"], es decir, producía intensivamente y gran escala lo que sabía hacer mejor y dejaba que otros produjesen aquello en lo que no eran competitivos. Así, Brasil o Colombia producían café en enormes plantaciones y Argentina cereal y carne mientras que Londres destacaba en las finanzas, Alemania en productos químicos y Portugal en vino. De esta forma, cada país obtenía el mejor precio y beneficio para cada mercancía, incluido el transporte.

Anotaciones técnicas

El autor habla del modelo de **Heckscher-Ohlin** en el comercio internacional. Sostiene que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: así existen países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo. Normalmente los países más ricos en capital exportarán bienes intensivos en capital

(se utiliza relativamente más capital que trabajo para producirlos) y los países ricos en trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo (se utiliza relativamente más trabajo que capital para producirlos).

De esta manera, si un país posee una gran oferta de un recurso "A" con relación a su oferta de otros recursos, se considera que es abundante en dicho recurso "A". Entonces un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. En conclusión, los países tienden a exportar los bienes que son **intensivos en los factores** con que están abundantemente dotados. Una indicador que muestra que un país es rico en capital es el precio de los factores. Un país (A) es rico en capital comparado con otro país (B), si el capital es relativamente más barato en el país A que en el país B.

Sin embargo, este crecimiento basado en la competencia tuvo efectos colaterales. Por un lado, los agricultores europeos fueron los grandes perdedores y se vieron expulsados de sus campos al no ser competitivos frente al cereal de Argentina, por ejemplo. Hubo una emigración del campo a la ciudad masiva, e incluso cruzaron el charco para trabajar en las fábricas de Estados Unidos.

Por otro, dieron lugar a una explotación de la mano de obra de forma tan intensiva que alcanzó rasgos criminales en el Congo, donde el rey belga Leopoldo exprimía su protectorado y forzaba a los nativos a trabajar casi como esclavos en sus plantaciones de caucho. Fue el mayor escándalo del siglo XIX y puso en evidencia la explotación colonial.

A todo ello se suma que cuando había que devaluar el empresario siempre optaba por la misma solución, que era reducir el salario para abaratar los costes sin que el obrero tuviese un colchón, ya que, entonces, no había protección social.

Por otra parte, la producción extractiva de mineral o cereales no generó una industria alternativa en los países, muchos de los cuales quedaron estancados en sociedades agrarias porque se dedicaban todos los recursos a la exportación y los beneficios se invertían en otras empresas de otro país, allí donde hubiese posibles beneficios.

En la primera época, estalla la Primera Guerra Mundial por motivos que aún nadie ha acertado a explicar, y destroza Europa e interrumpe el comercio internacional. Tras la guerra, los aliados imponen una astronómica deuda por indemnizaciones a Alemania a pesar de las advertencias de Keynes, en su libro "Las consecuencias económicas de la paz", de que ello generaría conflictos.

El primer problema surgió con la hiperinflación alemana, que tardó varios años en ser atajada. Por otra parte, Churchill quiso volver al patrón oro y mantener el valor de la libra, lo que generó una grave recesión porque los salarios eran rígidos debido al poder sindical adquirido en aquellos años. Muchos países optaron por imponer aranceles y proteger su industria y, después, los estados fascistas o autoritarios, como la Alemania nazi, impusieron medidas de autarquía para autoabastecerse y que su país pudiese funcionar sin comprar nada en el exterior. Por su parte, Estados Unidos pareció volverse más librecambista y extendió por el mundo sus multinacionales.

En 1929, estalló la Gran Depresión y causó un grave colapso en Estados Unidos, donde el 25% de la población quedó desempleada y la economía se hundió en un

porcentaje similar, con múltiples cierres de empresas. No saldría de la depresión hasta 1935, cuando Roosevelt aplicó políticas keynesianas.

Schacht, el presidente del banco alemán (el Bundesbank) pasó a dirigir la economía alemana en 1933 tras convencer a los empresarios de que Hitler daría estabilidad al país y mantendría a los sindicatos a raya para impedir una subida de precios y salarios, y por tanto, controlar la inflación. Con una fuerte inversión en defensa y obras públicas, y con una fuerte coerción para evitar las importaciones o firmar acuerdos comerciales abusivos con otros países menos poderosos, en 1935 y posteriores años, Alemania, bajo el partido nazi, logró pleno empleo. Sin embargo, a partir de 1937, Hitler se dio cuenta de que ya no necesitaba el apoyo empresarial, dejó de pagar la deuda de guerra y se volvió incontrolable. Schacht dimitió en esos años al darse cuenta de que se avecinaba una guerra continental que los empresarios no querían. Pero el modelo económico alemán de economía de cuartel sirvió de referencia al sur de Europa y a otros países en desarrollo como Japón para relanzar su industria y una economía básicamente autárquica y de carácter nacionalista.

Por su parte, la URSS se convirtió en el único gran país que sorteó la recesión y experimentó crecimiento económico aunque a costa de exprimir a los campesinos y volcar todos los recursos en la industria básica y alimentar barato a los obreros sin hacer caso a los bienes de consumo. Su rápido crecimiento se debió al mucho trabajo que aún quedaba por hacer para levantar una industria nacional. Su éxito sirvió de inspiración a otros países más adelante que deseaban una rápida industrialización [nota del lector: en el libro "¿Por qué fracasan las naciones?", se explica que una industria fuertemente extractiva como la soviética tendrá éxito momentáneo y luego decaerá].

Además, las economías escandinavas optaron por otra vía en torno a 1936. En concreto, Suecia logró unir a socialistas, agricultores (a los que prometió subvenciones) y obreros para conseguir una socialdemocracia con todo tipo de derechos sociales (seguridad social, colegios gratuitos...) que nadie podía ni soñar en aquellos tiempos. Los empresarios acabaron por pactar porque en ese modelo tenían garantizado que no habría huelgas porque la población estaba satisfecha.

Finalmente, Roosevelt en Estados Unidos adoptó las políticas keynesianas con programas de inversión pública, lo que estimuló la demanda y generó empleo y crecimiento.

Tras la victoria norteamericana en la Segunda Guerra Mundial, los americanos, alentados por Dacheson, se centraron en construir una democracia social y un libre comercio mundial, lo que ahora favorecía los intereses de los empresarios, deseos de exportar. Esto fue plasmado en el tratado de Bretton Woods para desarrollar un Banco Mundial para el desarrollo (idea de Keynes), un prestamista de última instancia (el FMI, también idea de Keynes) y una organización internacional de comercio (que fracasó y fue sustituida por las rondas del GATT). La idea era que el libre comercio mundial generaba riqueza y que el proteccionismo, no. Pero el problema es que el mundo quedó dividido en dos bloques, el soviético, donde el comercio era nulo incluso entre sus países satélite, y el occidental, que continuaban

con su fase de abrir fronteras.

Por su parte, Jean Monnet, un vendedor de vinos y ciudadano del mundo aunque con intereses en Estados Unidos, impulsó un gran mercado en Europa con idea de hacer grandes empresas multinacionales y abaratar costes, lo que derivó en el tratado del Carbón y el Acero, el Euroatom y luego el Mercado Común Europeo (CEE).

El éxito de Bretton Woods conllevó la implantación del Estado de Bienestar en Europa, con grandes inversiones públicas y la mejora de los derechos sociales.

En la Guerra Fría, el modelo socialista soviético de economía de planificación centralizada fue implantado en muchos países del Tercer Mundo como solución rápida para emprender una rápida industrialización. Casos como China, con Mao, o la India, de la mano de Nehru, son versiones del mismo modelo de economía planificada que les valió para crecer, aunque Mao tuvo traspiés como el del Gran Salto Adelante, que provocó una hambruna, o la Revolución Cultural.

En esos años, muchos países del Tercer Mundo quedaron descolonizados y adoptaron dos tipos de políticas. Por un lado, la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), que permitió que países subdesarrollados no dependiesen de la industria extranjera para tener sus propias factorías de bienes de consumo. Es el caso de América Latina, como Brasil, que experimentó importantes crecimientos en los años 50 y 60. Los países del bloque soviético también empezaron a construir una industria de bienes de consumo. Solo hubo un puñado de países que se volcaron en producir para la exportación, como Corea del Sur, Taiwan o Japón, y que a la larga fueron los que más crecieron.

El orden de Bretton Woods se deshizo en 1972, cuando Nixon desvinculó al dólar del oro para eludir una recesión [Nota del lector: el proceso viene muy bien explicado en el libro "Keynes vs. Hayek", publicado en el 2013]. Al poco estalló la crisis del petróleo de 1973 que disparó la inflación. Pero antes de llegar a esa fase, el modelo de sustitución de importaciones había dado muestras de agotamiento por un alto endeudamiento y muchos países entraron en la vía militar para atajar la inflación. El primer caso fue el gobierno militar de Brasil, y como fichas de dominó le siguieron otros países que implantaron dictaduras. Sin embargo, la inflación siguió descontrolada. [nota del lector: Francis Fukuyama describiría en 1990 en "El fin de la historia" la sucesiva oleada democratizadora de 1974 a 1990]. Los países socialistas también quedaron estancados [El proceso es descrito en el libro: "¿Por qué fracasan los países?" publicado en 2012].

Capítulo 16

Entre 1973 y 1981, la inflación se disparó en Estados Unidos (llegó al 11%) y otros países. El presidente de la Reserva Federal, Vocker, atajó la inflación mediante la provocación de una recesión en 1981 y 1982 que aumentó el desempleo. El presidente Ronald Reagan estuvo de acuerdo y el plan funcionó: al contraerse la economía, la inflación cayó a niveles controlables del 5%. Pero fue el inicio del fin del Estado de Bienestar y de la aspiración del Gobierno a crear pleno empleo.

El gran error del proteccionismo en los años 30

Liaquat, en su libro "Los señores de las finanzas" (2009) rescata la historia de los cuatro presidentes de los bancos de Inglaterra (Montagu Norman), Francia (Emile Moreau), Alemania (Hjalmar Schacht) y la Reserva Federal de Nueva York (Benjamín Strong), considerados en los años 20 como el club más selecto del mundo. En aquel tiempo los bancos centrales eran privados y su papel era vigilar el patrón oro que compartían 59 países y asegurarse que no hubiese inflación.

En los primeros capítulos, Liaquat explica la Belle Epoque en la que el libre comercio internacional y los avances tecnológicos creó una época de bonanza aunque en los últimos años previos a 1914 hubo temor a una guerra, que los expertos auguraron corta porque era contraria al crecimiento económico de los países.

El autor cuenta la estrafalaria vida de Montagu Norman o la escalada social de Schacht hasta los días en que comienza la contienda de la Primera Guerra Mundial.

Tras estudiar los cuatro perfiles profesionales y de clase social de los cuatro directores de los bancos centrales, Liaquat comenta que en los albores de la Primera Guerra Mundial, un grupo de banqueros de Wall Street se reunió secretamente en una isla de cazadores de Georgia para montar un banco central de Reserva Federal de EEUU aunque luego el Senado lo descentralizó aunque pasó a ser el de Nueva York el más importante y el que tomaba las decisiones. En aquellos tiempos, regía el patrón oro.

Respecto a la Guerra Mundial, las bolsas se hundieron a medida que Austria invadía Serbia, Rusia entraba en guerra, Alemania invadía Bélgica e Inglaterra y Francia le declaraban la guerra. Francia puso a salvo sus reservas de oro como tenía planificado y el banco central alemán ya había acumulado suficientes reservas para financiar un año la guerra. Todos daban por supuesto que el conflicto duraría un año hasta que se agotase el dinero pero duró cuatro porque pidieron préstamos. Al final del conflicto, hubo 10 millones de muertos aunque solo fue devastado un pequeño territorio de Bélgica, las monedas europeas perdieron entre 2 y 4 veces su valor, EEUU tenía el doble de reservas de oro y Europa dificultades económicas y sociales, ya que el Imperio Alemán desapareció.

En el siguiente capítulo, Liaquat describe las negociaciones para fijar la indemnización de guerra de Alemania, que estimaron en 100.000 y rebajaron a 12.000 millones de dólares. Keynes advirtió en un libro que Alemania solo podría pagar 6.000 millones sin poner en peligro al resto de la economía mundial. No le hicieron caso y los alemanes asumieron el pago de la deuda y la pérdida de territorios, lo que, a la larga, generó resentimiento entre los perdedores.

En el siguiente capítulo, Liaquat explica cómo se produjo la hiperinflación en la República de Weimar de Alemania tras la devaluación del marco, donde la gente cobraba varios billones de marcos y el director del Banco Central continuaba la emisión de billetes porque así se lo pedían los gobernantes, lo que no hacía más que alimentar la hiperinflación. Cuando cobraban el salario cada día, los trabajadores tenían media hora para gastarlo antes de que perdiese su valor.

Hay una frase de Liaquat sobre la economía alemana y su perfectamente engrasada

maquinaria burocrática: "El kaiser Guillermo II dirigía el país como una fábrica". Respecto a los gobernadores de los bancos centrales, cada uno tenía su estilo. Strong procedía de una familia rica vinculada a la banca J.Morgan que representaban a los bancos más poderosos. El inglés Montagu procedía de un entorno aristocrático y el banco central se transmitía por turnos entre las siete familias más adineradas de Inglaterra desde el 1600. Por parte del francés, este era un servidor del Estado, y Sachs, el alemán, otro funcionario.

Liaquat explica que Estados Unidos reclamó las deudas a los aliados, lo que generó malestar entre los europeos. Solo Inglaterra debía 5.000 millones aunque los demás debían a Londres 11.000 millones. Keynes tuvo un plan que consistía en que EE.UU. prestaría dinero a Alemania para que pagase a los aliados y estos a EE.UU. pero el plan fue rechazado. Mientras, Europa estaba arruinada y algunos reprochaban a EE.UU., al que apodaban el usurero tío Shillock, que hubiese entrado tarde en la guerra y que fuese el único país beneficiado. Calvin Coleridge acabó por decir: "Pero ellos lo pidieron prestado, no?".

La idea de separar las deudas y de las indemnizaciones fue la tesis americana, que consideraba que la multa a Alemania le disuadiría de iniciar otra guerra y que las deudas no deberían perdonarse porque los prestamos había que pagarlos. Keynes recomendó a los deudores ganar tiempo para desesperar a los acreedores. Así, los británicos pagaron 80 céntimos por dólar, los franceses 40 y los italianos menos.

También analiza el patrón oro. Tras la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos acumulaba la mayor parte de las reservas de oro mientras que otros países, con cuantiosas deudas de guerra, tuvieron que hacer frente a una elevada inflación (3 o 4 veces el valor de la moneda antes de la guerra), lo que perjudicaba a los ahorradores, o a la devaluación de las monedas y un proceso de deflación y caída de precios. Keynes hizo una fortuna de 120.000 dólares apostando a que las monedas europeas como el marco, franco o libra se desplomarían, lo que así ocurrió. Otra idea de los directores de los bancos centrales era cortar el crédito para reducir el valor de la moneda y ajustarlo al valor del oro pero a costa de generar una recesión y crear millones de parados [Nota del lector: parece una situación similar a la crisis de 2008]. Esta política monetaria de apretarse el cinturón dio sus frutos en EE.UU., que tras varios años de privaciones volvió al crecimiento. Keynes dijo que había que abandonar el patrón oro, algo que en realidad ya hacía Strong, el director de la Reserva Federal porque retiró de la circulación el oro y creó un sistema de cambio por billetes, en concreto del estable dólar. Pronto descubrieron otros trucos como subir o bajar los tipos de interés de la moneda en función de si la economía se recalienta o hay que generar crecimiento [nota del lector: algo que hoy es muy común]. Otra idea fue que el banco central interviniese en el mercado continuo mediante la compra de deuda pública.

El autor también aborda los intentos de Alemania para estabilizar su moneda desprestigiada por la hiperinflación. Schacht, que aun no presidía el Reichsbank (a cargo del viejo Havenstein, padre de la hiperinflación), consiguió eliminar el

Reichmark y pasar al Rentenmark, una moneda que estaba respaldada por la tierra ya que Alemania carecía de reservas de oro. Tras un corte en el grifo del crédito y una reducción de la cuarta parte de los funcionarios, la nueva moneda se estabilizó y los agricultores volvieron a llevar sus productos a los mercados y la economía volvió a generar confianza. El siguiente paso de Schacht fue contactar con el banco de Inglaterra para que autorizase la concesión de créditos a Alemania y aplazase el pago de deuda de guerra. El plan era comprar oro a EE.UU.

El Banco de Inglaterra en 1924, tras la visita de Shacht, decide apoyar a Alemania, que propone basar su nueva moneda en la libra esterlina. La posterior comisión Dawes, integrada por prácticos americanos liderados por el general Dawes, logra avanzar en la solución de la deuda de guerra pero sigue sin determinar las indemnizaciones, que oscilaban entre los 8.000 y 12.000 millones de dólares. La clave del plan Dawes era que EE.UU. concediese créditos al Reichsbank, este pagase sus deudas a los aliados y a su vez estos saldasen los créditos de guerra con EE.UU. pero "nadie podía predecir qué pasaría cuando la música dejase de sonar". Durante las deliberaciones, el franco se desplomó hasta que la banca Morgan concedió un préstamo de 100 millones a Francia. J.P.Morgan se convirtió en una agencia de préstamos internacionales de máxima influencia.

El autor luego aborda la decisión del ministro de Hacienda, Winston Churchill, de volver al patrón oro a pesar de que Keynes le advirtió de que estabilizar la libra un 10% supondría aumentar el paro, cerrar empresas y entrar en recesión mientras Francia seguía creciendo pese a tener un franco inestable. Pero Churchill le hizo caso a Norman, del Banco de Inglaterra, que a su vez estaba de acuerdo con Strong, de la reserva federal Norteamericana. Lo cierto es que la mayoría de las reservas de oro estaban almacenadas en EE.UU. pero así no tenía con quien comerciar. Que Inglaterra volviese al patrón oro fue un grave error y a los dos años los mineros hicieron huelga. La City londinense había cedido su puesto a Wall Street.

Liquad estudia las maniobras de la Banque de France, gobernada por 200 familias, para estabilizar el franco. Moreau quiso evitar una recesión en 1926 y mantener las exportaciones francesas competitivas por lo que compró francos para mantener estable la moneda en 25 Francia por dólar pese a la oposición de las familias Rothschild y Wendel. Los colaboradores de Moreau creían que el tipo de interés era la clave que decidiría los pagos de la guerra. Era una vía intermedia entre la inflación alemana, que beneficiaba a los deudores y castigaba a los ahorradores, y la inglesa, que penalizaba al contribuyente.

Liquad también analiza al boom de la burbuja inmobiliaria en Miami en 1927 [Nota del lector: Galbraith lo describe muy bien en su libro sobre el crack de 1929] y la duplicación del valor de las acciones en Wall Street, así como el auge de compañías como General Motors, y la entrada de divisas en Francia, país que acumula numerosas libras convertibles en francos. Por otra parte, Schacht, el mago de las finanzas alemán que salvó el marco, se convierte en el tercer banquero más influyente

del mundo. Mientras, Norman y Moreau se pelean. En última instancia, los cuatro señores de las finanzas salvan una crisis provocada por el recalentamiento de la economía de Francia, lo que demuestra lo interconectada que estaba la economía mundial.

Finalmente, se examinan las preocupaciones que se ciernen en 1926: la burbuja bursátil de EE.UU, los excesivos préstamos extranjeros a Alemania y un patrón oro cada vez menos funcional. Los banqueros se reúnen en Long Island y la Reserva Federal, con un modesto recorte de los tipos, respaldó la libra facilitando el crédito y el oro volvió a fluir a Gran Bretaña. Pero no conseguían controlar la deflación y los precios mundiales seguían cayendo. Sin embargo, ya no era posible sostener la idea de que la libra pudiese cambiarse por oro. Strong, muy enfermo, fallece en 1927 tras intentar convencer a Norman del peligro de la libra.

En el caso de la burbuja de Wall Street, el Dow Jones pasó de 200 a 380 en una era feliz para los especuladores, muchas de ellas mujeres. Washington empezó a dar la alarma contra la burbuja. El Fed recibió el encargo de desinflar la burbuja sin menoscabar la economía aunque Strong, antes de fallecer (le sucedió Harrinson), había dicho que el Fed debía mantenerse al margen y esperar que el frenesí se extinguiese por sí solo. El problema se extendió a los bancos centrales europeos porque Nueva York absorbía el capital extranjero. Las presiones para reducir el crédito a los especuladores resultaron inútiles porque el dinero venía de todos lados, incluso fondos orientales. Alemania se benefició de la expansión hasta 1929, cuando entró en recesión y tenía que pagar las deudas de guerra. Se inició la conferencia Young o Dawes II, para renegociar la deuda de 600 millones de dólares anuales (el 5% del PIB) durante 37 años por otra menor de 525 que luego rebajó a 500. Keynes advirtió que así Alemania no iba a recibir préstamos ni salir de su agujero y advirtió de una crisis inminente. Empezaron a subir los tipos pero el Dow Jones seguía subiendo. Algunos empezaron a vender sus carteras en primavera. Norman advirtió que Gran Bretaña iba a salirse del patrón oro.

Comenta los albores de la crisis de 1929. El Fed inyectó dinero en el mercado pero las acciones ya estaban en caída hasta el 50% del PIB (50.000 millones de dólares). Rusia tuvo que vender sus cuadros. El Fed paró sus ajustes, lo que fue un error, y la economía cayó en otra depresión y la producción cayó un 10%.

El autor ve cuatro causas de la Gran Depresión: las indemnizaciones de guerra lastraron la economía mundial, la pretensión de los banqueros centrales de volver al patrón oro, que solo sirvió para regular la moneda en EE,UU., donde se disparó la burbuja bursátil. Después de 1929, los bancos centrales pasaron a manos de directores sin la capacidad de Strong, fallecido en 1928, y Moreau se valía del banco central para temas políticos (afianzar el predominio francés) más que económicos.

El autor concluye que la Gran Depresión fue provocada por una ausencia de capacidad decisoria, por una falta de comprensión del funcionamiento de la economía. Sin embargo, las advertencias de Keynes fueron tenidas en cuenta y "desde entonces no hubo una catástrofe económica como la de 1929 a 1933". [*Nota*

del lector: ¿y qué pasa con la de 2008-2012? ¿Es una minicrisis?]

Capítulo 1. Ricardo y el comercio internacional

La globalización tiene sus bases en el libro "Principios de Economía Política y Tributación", publicado por el economista David Ricardo en 1817. El interés de David Ricardo es que, además de ser un importante teórico del mercado del siglo XIX, es un autor que sigue vivo o lo han resucitado por el fuerte impacto que la globalización tiene en nuestros días. En libros tan recientes como "La Tierra es plana", de Thomas L. Friedman, (2005) sobre cómo competir en un mundo globalizado, las recetas de Ricardo vuelven a la palestra. Por ejemplo, Friedman resalta su teoría de la ventaja comparativa para exportar lo que mejor sabe hacer un país e importar lo que mejor saben hacer otros países, algo que se puede aplicar en un mercado libre y global.

Sus ideas clave son la teoría del **valor** del trabajo, teoría de las **ventajas comparativas** en el comercio internacional, reformulación de la ley malthusiana de los **rendimientos decrecientes**, límites del **crecimiento** económico y redefinición de la teoría de la **renta** de la tierra y la **distribución** de los ingresos, renta y beneficios,

Ricardo estudia el concepto de "valor". Sus proposiciones son las siguientes:

- 1) El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.
- 2) Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes.
- 3) El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.
- 4) El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y de otras formas de capital fijo.
- 5) El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea.
- 6) Estudia una medida invariable del valor, por ejemplo, el oro.

7) Estudia los diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere.

David Ricardo resume en unas líneas el trabajo de sus dos antecesores, Adam Smith y Malthus. La economía que estudiaron se basaba en la agricultura y sus frutos. Había un propietario de la tierra (que percibe la renta), un capitalista (que genera la utilidad) y un trabajador (que cobra un salario). Sin embargo, Ricardo cree que sus antecesores no entendieron la materia de la renta, que sería la palanca de la riqueza de los otros factores (utilidad y salarios).

También estudia el valor y la utilidad de un objeto, y concluye que la utilidad en sí (como el agua) no genera valor pero sí su escasez o las horas de trabajo que requiere conseguir tal producto.

Una de las preguntas clave que formula es por qué si un invento duplica la producción los salarios no deben subir el doble y, en cambio, se mantienen iguales. La razón es que opina que el valor de la producción y el de los salarios se valora de distinta manera, en función de la hora-trabajo. Es un jarro de agua fría a la idea de que si produzco el doble, cobro el doble, pues defiende la estabilidad de los salarios independientemente de la producción.

En este capítulo, en mi opinión, se intuye el concepto de inflación cuando David Ricardo se refiere a las fluctuaciones del valor del oro del Rey de España que trae de sus colonias americanas, como una forma de explicar los continuos cambios del valor del oro y la plata en función de las nuevas minas descubiertas. En ningún momento emplea la palabra inflación pero a lo largo del capítulo parece estar refiriéndose a ella continuamente para explicar las variaciones en el valor de las cosas y porqué alguien que cobre menor salario en realidad podría tener un poder adquisitivo mayor si desciende los precios de los cereales o los zapatos.

Posteriormente, Ricardo habla de que el valor tiene relación con las horas de trabajo y la técnica más moderna o habilidad para hacer una tarea. El autor explica que en algunos países requiere menos horas de trabajo la elaboración de una misma tarea por lo que a unos países les interesa exportar productos fáciles de hacer e importar los difíciles [Nota del lector: vemos que ya en las primeras páginas del libro Ricardo introduce el concepto de ventaja comparativa que todavía es usada por autores del siglo XXI para explicar la globalización].

El autor estudia también el valor de los salarios en dos épocas distintas para ver si un trabajador que cobraba bushel y medio de cereal cobrará más si luego le pagan un bushel solo pero en un momento que se cotiza a mayor precio o con el que se pueden compra más cosas.

Ricardo también estudia los efectos en el capital entre un agricultor y un fabricante de paños y del algodón, que emplean al doble de trabajadores. Pero el valor del paño

debe ser mayor del doble que el del maíz porque necesitan varios años para amortizar las maquinarias (lo que aumenta los precios de un año a otro).

Uno de ellos puede reinvertir sus beneficios y obtener renta de su capital mientras que el otro debe destinarlo a gastos, incluidos el pago de intereses y amortización de la maquinaria. La conclusión a la que llega es que la subida de los salarios no puede superar el 7% porque eso rebajaría un 10% las utilidades correspondientes al capital fijo y reduciría el precio. Lo que quiere decir que aquellas actividades que requieren maquinaria costosa y largos periodos de producción antes de llevarlos al mercado disminuirán en su valor relativo mientras que los bienes que fueron obtenidos mediante el trabajo y rápidamente colocados en el mercado verán aumentado su valor relativo.

También recalca que no puede subida de los salarios sin una disminución de los beneficios aunque sus efectos dice que son insignificantes, de un 1% en la bajada de la producción.

Argumenta que cuando los salarios suben, a medida que prepondera el capital fijo en una manufactura, el valor de las mercancías producidas en ella es relativamente más bajo que el de las producidas en manufacturas donde predomina el capital circulante.

Señala que las máquinas no elevarán su precio como consecuencia de un alza de los salarios porque el fabricante que tenga dicha máquina gozará de una ventaja especial si la vende al mismo precio mientras los sueldos suben. Es el público quien se beneficia de la máquina, porque abarata todas las cosas hechas con ellas y la duración de estas.

Sostiene que nunca varía el valor de las mercancías, a menos que una mayor o menor cantidad de trabajo sea empleada en su producción, habiéndose demostrado en esta IV sección que, sin variación alguna en la cantidad de trabajo, la mera alza de los salarios ocasionará un descenso en el valor de cambio de aquellos bienes en cuya producción se emplee capital fijo y cuanto mayor sea el valor de este, mayor será el descenso.

Añade que en dos industrias que empleaban capitales iguales, las proporciones de capital fijo y circulante eran desiguales. Pero añade que si la duración del capital fijo es diferente y menor, se aproximará al capital circulante.

Sobre el patrón oro dice que ni el oro ni otra mercancía puede ser nunca una medida perfecta del valor para todas las cosas. Pero el efecto de una variación en los beneficios sobre los precios relativos de las cosas es de poca importancia relativa y los efectos más importantes son ocasionados por la variación de las cantidades de trabajo requerido para su producción. Si suprimen esa causa de variación en el oro, estaríamos cerca de poseer una medida normal fija del valor y habría posible ver las variaciones de las otras.

Es importante su crítica a Adam Smith: "Adam Smith y otros dijeron que un alza en

los salarios sería constantemente seguida por un alza en los precios de todas las mercancías. Tal opinión carece de fundamento pues solamente se elevarían las mercancías que tienen invertido menos capital fijo que aquella con la cual se estima el precio, y las que tienen invertido más bajarían efectivamente de precio cuando los salarios subieron. Si los salarios bajan, solo bajarían las mercancías que tienen empleado capital fijo en proporción menor que aquella con la cual se estima el precio: todas las que tienen más subirán efectivamente de precio".

Sobre el dinero, los salarios y los beneficios, considera que el dinero es una mercancía invariable y que un aumento en los salarios monetarios será a menudo ocasionado por una caída en el valor del dinero. El alza salarial subirá los precios de los bienes pero el trabajo y las mercancías no variarán, solo el dinero cambiará de valor.

Dice que la producción puede ser doblada por los adelantos de la maquinaria y la agricultura, pero si también se duplican los salarios, la renta y los beneficios, nada varía. Por eso, hace los cálculos a ver qué pasa cuando los salarios suben la mitad, la renta un 60% y los beneficios suben el resto.

Hace el siguiente ejemplo:

Por cada 100 sombreros, chaquetas y quarters de cereal producidos los trabajadores antes percibían 25, los terratenientes 25 y los capitalistas 50. Pero si se doblan las mercancías y los trabajadores solo perciben 22, los terratenientes 22 y los capitalistas 56, se deduce que los salarios y la renta han bajado y los beneficios han subido. Dado que las mercancías se han abaratado a la mitad, los salarios han disminuido pero no constituye un descenso real porque dichos sueldos le proporcionarán al trabajador una cantidad mayor de mercancías abaratadas que sus salarios anteriores. Pero en todo caso, por mucho se modifique el valor del dinero, no influye sobre la tasa de beneficios. Es decir, cuando un producto se duplica, el truco está en cambiar las proporciones o porcentajes de los salarios, renta y beneficio.

Al estudiar la renta, Ricardo hace un análisis de los rendimientos decrecientes.

La renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo.

Advierte que la gente (y hasta el propio Adam Smith) confunde la renta con el interés y el beneficio del capital y en lenguaje corriente dicho término se aplica a todo lo que un arrendatario paga al propietario de la tierra que cultiva.

Ricardo separa lo que es estrictamente la renta que se paga por el suelo de un terreno del capital empleado en mejorar la finca con desecado, abonado, deslinde por setos o construcción de cobertizos. Rebate a Adam Smith, que dice que ahora se pagan muy bien los bosques noruegos por la madera que producen y que antes no generaban renta alguna pero, aclara Ricardo, lo que se paga ahora no es el suelo sino el permiso de quitar y vender la madera y no el de cultivarla.

El autor explica que cuando una provisión es ilimitada, como el aire o el agua para hacer cerveza, no se paga renta alguna. Si la tierra fuese ilimitada, tampoco se pagaría

renta por su uso pero no lo es y además hay tierras de peor calidad, que solo se pagan por ellas cuando aumenta la población y hay que cultivarlas y también las de tercera calidad para aumentar la provisión de alimentos, lo que hace elevar también la renta de todas las tierras más fértiles. Sobre cada tipo de tierra hay que invertir capital para aumentar su rendimiento.

Pone un ejemplo de inversión mil libras en cada uno de 3 terrenos: de primera, segunda y tercera calidad (que requiere mayor trabajo para obtener un producto). Concluye que en la última no se pagaría renta porque esta procedería invariablemente del empleo de una cantidad adicional de trabajo con un menor rendimiento proporcional. Sí se pagaría renta en la tierra de primera calidad cuando la segunda entrase a producir cereal y en la segunda cuando la tercera se pusiese a labrar. Por tanto, el valor de cambio de todas las mercancías no se regula por la menor cantidad de trabajo que sea suficiente para su producción en circunstancias favorables sino por la cantidad mayor de trabajo empleada para su producción en circunstancias desfavorables. El nuevo producto sube de valor relativo porque se emplea más trabajo para su producción. ("El cereal no es caro porque se pague renta sino que se paga renta porque el cereal es caro"). Aunque el empresario renunciase a toda su renta, el precio del cereal no se reduciría.

Aquí hay un párrafo para ecologistas:

"Si el aire, el agua o la presión atmosférica fuesen de varias calidades, si estuviesen apropiados y en cada calidad existiese en cantidad moderada, también producirían una renta cuando fueran entrando en uso sus calidades sucesivas".

Sostiene que la renta aumenta rápidamente cuando se reduce el poder productivo de la tierra disponible. La riqueza aumenta más rápidamente en aquellos países donde la tierra disponible es más fértil, donde las importaciones están menos restringidas, y donde los productos pueden ser multiplicados por mejoras agrícolas, sin ningún aumento en la cantidad proporcional de trabajo, y donde el progreso de la renta es lento.

Crítica a Adam Smith

"Adam Smith no está en lo cierto al suponer que la ley fundamental que regula el valor de cambio de las mercancías, es decir, la cantidad relativa de trabajo con que son producidas, puede ser alterada por la apropiación de la tierra y el pago de la renta. En la composición de la mayor parte de las mercancías entra materia prima, pero el valor de esta y del cereal, se regula por la productividad de la última porción de capital empleado en la tierra y que no paga renta. **La renta, por tanto, no es un componente del precio de las mercancías**".

Añade que cuando la riqueza y la población de un país aumentan, si el aumento es acompañado por progresos tan notables en la agricultura tendrá el efecto de reducir la necesidad de cultivar las tierras más pobres o de emplear la misma cantidad de capital en el cultivo de las más fértiles.

Las mejoras de la agricultura son de dos clases: 1) las que mejoran la rotación de cultivos o 2) la elección más conveniente de los abonos.

Dice que para que la renta se reduzca basta con que las proporciones sucesivas de capital se empleen sobre la misma tierra con rendimientos diferentes y que sea retirada la porción que rinde menos.

Por ejemplo, yo tengo 3 terrenos, pago 60 de renta y produzco 100 de cereal. Si los cultivo intensamente, obtengo 100 con 2 terrenos y me ahorro la renta del más caro y solo pago 30 de renta.

Concluye: Todo lo que hace disminuir las diferencias entre el producto obtenido por las dosis sucesivas de capital empleado en el mismo terreno o en uno nuevo tiende a bajar la renta y todo lo que hace aumentar aquellas diferencias produce lo opuesto.

El terrateniente sería beneficiado por doble motivo: porque la misma mercancía que recibe vale más y además la recibe en mayor cantidad.

El trabajo es el fundamento del valor de las mercancías y la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción es la regla que determina las cantidades respectivas de bienes que se darán a cambio de ellas. Sin embargo, hay desviaciones accidentales y temporales del precio original y natural según la abundancia (oferta) y deseo de las personas (demanda).

Dado que un inversor busca el máximo beneficio posible y traslada una actividad poco rentable a otra más rentable, al final el tipo de beneficio estará igualado y el precio natural tiende a variar poco. La competencia es lo que ajusta el valor de cambio de las mercancías de tal manera que después de pagar los salarios por el trabajo necesario para su producción y todos los demás gastos requeridos para colocar al capital invertido en su estado de eficiencia original, el valor remanente o excedente será en cada actividad proporcional al valor del capital invertido.

David Ricardo dice que "la mano de obra, como todas las cosas que pueden ser compradas y vendidas, y cuya cantidad puede aumentar o disminuir, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es aquel precio necesario para que los trabajadores, en promedio, subsistan y perpetúen su raza, sin incremento ni disminución". [nota del lector: ahora ya no se da ni esto]

El salario mínimo indispensable, según Ricardo, es lo que pueda comprar de la cantidad de alimentos, medios de vida y comodidades que la costumbre ha vuelto indispensables para él.

El salario se regula por la proporción de oferta y demanda: el alto cuando la mano de obra escasea y bajo cuando abunda.

Cuando se expande un mercado, las condiciones salariales del trabajador mejoran por el aumento de la demanda pero "no mucho" porque el mayor precio de sus salarios absorberá una mayor proporción de sus salarios. Todo depende de si hay subidas en el precio natural de los artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios.

Los salarios son susceptibles de alzas y bajas por dos causas:

1) La oferta y demanda de trabajadores

3) El precio de las mercancías en que se gastan el salario.

También compara las necesidades vitales de un trabajador inglés, que requiere un buen alojamiento en una pequeña casa de campo y vestimenta adecuada, con otro país en el que los empleados se conformen con una choza de adobe y un taparrabos pero estén sujetos a más enfermedades.

Dice que los salarios aumentan cuando aumenta la población porque crece la demanda y la capacidad productiva se eleva más salvo que la población aumente más que los fondos necesarios para su sostenimiento. Esto ocurre en las tierras antiguas sometidas a una tasa decreciente de la oferta de productos de la tierra.

Dice que las tierras fértiles pero donde sus habitantes gandules no las explotan se debe a un mal gobierno, la inseguridad de la propiedad y la falta de educación de todas sus clases. Si esto se arregla, habrá un aumento de capital superior al aumento de población.

Sobre los pobres

Dice que hay que abolir las leyes de los pobres, enseñarles que no deben depender de la caridad sino de sus propios esfuerzos y que la prudencia y la previsión no son virtudes innecesarias ni inconvenientes.

Sobre el estado estacionario

"Si nuestro progreso se desacelera, si llegamos al estado estacionario, entonces la naturaleza perniciosa de esas leyes (de pobres) se volverá patente y alarmante, y habrá dificultades".

Uno de los capítulos más importantes del libro es el relacionado con el comercio internacional porque viene a reflejar las ideas en las que se basa la globalización. Una de las claves es que Ricardo argumenta que la única forma de obtener más beneficios es bajar los salarios de los trabajadores y una forma de hacerlo es rebajando los precios de los alimentos básicos y bienes de primera necesidad. ¿Cómo? Comprando el cereal y otros productos más baratos a otros países, de forma que bajen los precios y aumente el poder real de compra de los trabajadores, que estarán dispuestos a aceptar una rebaja salarial al poder comprar las mismas cosas con menos sueldo. Un

ejemplo que se puede aplicar a la actualidad es, por ejemplo, que los costes salariales han caído en las últimas décadas pero los trabajadores no lo han notado porque los bienes, adquiridos en China y otros países emergentes, son más baratos, ya sea los artículos que compran en los bazares chinos, los "smartphone" que son auténticas gangas, las compras de libros por Amazon, etc... Lo mismo ocurrió en el siglo XIX cuando Argentina surtió de cereal y carne baratas a Inglaterra, que así pudo poner productos baratos a disposición de los trabajadores de las fábricas, lo que moderó o incluso bajó los salarios nominales y, a la vez, aumentaron los beneficios de los inversores.

En este capítulo examina las ventajas que supone para Inglaterra comprar vino en Portugal en vez de producirlo ellos mismos y para Portugal adquirir manufacturas inglesas en vez de fabricarlas más caras en su propio país. Los beneficios son mutuos y, al final, los países ganarán mucho si se especializan en aquellos productos en los que tengan una ventaja comparativa. Sin embargo, Ricardo da un paso más y examina lo que ocurriría con las finanzas del mercado internacional si se paga en una moneda u otra, porque según se haga, se obtendrá un mayor interés o rendimiento del capital, lo cual aumenta aún más los beneficios.

Estas son algunas de las ideas clave de este capítulo:

- Si a consecuencia de ser más baratas las mercancías extranjeras se emplea para adquirirlas una porción menor del producto anual de la tierra y del trabajo de Inglaterra, quedará más para la adquisición de otras cosas.
- El tipo de los beneficios no puede no puede aumentar jamás como no sea por la reducción de los salarios, y que no puede haber reducción de salarios permanente sino a consecuencia de un abaratamiento de los artículos de primera necesidad en que son gastados aquellos salarios.
- Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía, aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general y liga con el vínculo común del interés y del intercambio a todos los pueblos del "mundo civilizado". En este el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, el cereal se cultive en América y Polonia, y los productos de ferretería y otros se fabriquen en Inglaterra.
- A parte de las mejoras en las artes y en la maquinaria, hay otras varias causas que están actuando constantemente en el equilibrio y en el valor relativo del dinero. Primas a la exportación o importación, o nuevos impuestos sobre las mercancías perturban, por sus efectos, unas veces directos y otros indirectos, el intercambio natural del trueque y producen una necesidad consiguiente de importar o exportar dinero, para que los precios puedan acomodarse al curso natural del comercio, y ese

efecto se produce no solamente donde ha tenido lugar la causa perturbadora, sino también, en mayor o menor grado, en todos los países del mundo comercial.

-Aquellos salarios, así como los productos de la tierra, serán tasados más altos, en dinero, en aquel país donde, a causa de las ventajas de su habilidad y maquinaria, se importa una mayor cantidad de dinero a cambio de sus productos.

- El hecho de que el valor del dinero no es nunca el mismo en dos países cualesquiera depende de los tributos, de la habilidad manufacturera, de las ventajas del clima, de los productos naturales y otras causas. En el caso de los tributos, privan al país donde se imponen de algunas de las ventajas que le corresponden por su habilidad, industria y clima.

- Sobre el patrón oro dice que mientras el oro sea exclusivamente nuestro patrón legal, el dinero estará depreciado cuando la libra esterlina no tenga el mismo valor que cinco peniques-peso y tres granos de oro de ley, y esto lo mismo cuando el valor del oro sube que cuando baja.

En "La Tierra es plana", Thomas L. Friedman elogia los grandes avances que ha supuesto la globalización al abaratar los productos por la especialización aunque con la desventaja de la deslocalización de empresas para Occidente.

Otros como John Ralston Saul, en "El colapso de la globalización y la reinención del mundo!" (2005), señala que una de las principales críticas hacia la globalización se centra en que no se cumple ya la idea ricardiana de la ventaja competitiva de las naciones (cada país debe exportar el producto que mejor sabe hacer importar el resto). La razón es, según Saul, es que, en la globalización, el más competitivo ya no es el más eficaz sino el más grande y con mayor integración vertical /(compara el textil barato de Bangladesh y el poderío de la industria de China, un gigante económico que domina el mercado).

Por su parte, Porter dice que en la teoría de Ricardo, el comercio se basaba en diferencias en la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones. Diferencias que atribuía a diferencias inexplicadas en el entorno o "clima" de las naciones que favorecía a algunos sectores. Sin embargo, dice Porter, aunque Ricardo estaba en el buen camino, el centro de atención en la teoría del comercio tomó otras direcciones. La versión dominante de la teoría de la ventaja competitiva, propuesta por Heckscher y Ohlin, está basada en la idea de que las naciones tienen todas una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de los factores de producción tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Las naciones consiguen ventaja competitiva basada en los factores de sectores que hacen uso intensivo de factores que poseen en abundancia. Exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores. Las naciones con abundante mano de obra - como Corea en 1990 - exportarán bienes intensivos en mano de obra como confección y montajes eléctricos. Las naciones con ricas dotaciones de materias primas o de tierra cultivable exportarán productos que

dependan de ella. La fuerte posición histórica de Suecia en el sector del acero tuvo su origen en el sector del mineral de hierro con un contenido muy bajo en fósforo, lo que da calidad más alta del hierro en sus altos hornos.

Porter cree que este punto de vista ha llevado a los Gobiernos a implantar políticas para mejorar la ventaja competitiva en los costes de los factores, mediante la reducción de los tipos de interés, los esfuerzos por mantener bajos los costes salariales, la devaluación para afectar a los precios comparativos, las subvenciones, las desgravaciones vía amortizaciones especiales y la financiación a la exportación dirigida a determinados sectores. Estas políticas tratan de reducir los costes relativos de las empresas de una nación en comparación de sus rivales internacionales.

Pero, según el autor, la ventaja comparativa basada en los factores no explica por sí sola las estructuras del comercio. Pone como pruebas que Corea, sin capital, logró hacer exportaciones en sectores intensivos de capital como el acero, la construcción naval y los automóviles. Por contra, Estados Unidos, con mano de obra cualificada, científicos descolantes y abundancia de capital, ha visto cómo le iba mal en las exportaciones de sus máquinas-herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados.

Añade que una gran parte del comercio mundial tiene lugar entre naciones industriales avanzadas con dotaciones similares de factores. Y otra parte de ese comercio internacional incluye importaciones y exportaciones entre las partes subsidiarias de multinacionales, forma de comercio que la teoría de Ricardo y sus sucesores no contempla.

Porter recalca que "ha habido una creciente consciencia de que los supuestos que fundamentan la teoría de la ventaja competitiva en el comercio son tan impracticables como ilusorios en muchos sectores". Pone como ejemplo que la teoría dice que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo. Y da por descontado que los factores, como la obra de mano especializada y el capital, no se mueven entre las naciones. Porter concluye que todas esas suposiciones guardan poca relación con la competencia real. La teoría de la ventaja competitiva sí ayudaría a explicar las tendencias más generales en las estructuras del comercio (su intensidad media en mano de obra o capacidad) más que para determinar si una nación exporta o importa en sectores específicos.

También se queja de que la teoría pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, tal como mejorar la tecnología o diferenciar los productos, deja pocas salidas a las empresas, salvo tratar de influir en la política de Gobierno.

Finalmente, Thomas Piketty, en su libro "El capital en el siglo XXI" habla del libro Principios de Política Económica e Impuestos (1817), donde David Ricardo estudió la evolución de los precios de la tierra y las rentas. Como Malthus, él no tenía buenas estadísticas pero fue influenciado por su modelo. Encontró la siguiente paradoja: Cuando la población y la producción crecen bruscamente, las tierras tienden a incrementar su valor respect a otros bienes. La ley de oferta y la demanda implicará que el precio de la tierra aumentará continuamente, así como las rentas pagadas a los dueños de la tierra. Para Ricardo, lo lógico sería imponer una creciente tasa a las rentas de la tierra. Pero su predicción fue equivocada y el valor de la tierra se

desplomó. [...]

Capítulo 2. La aldea global de McLuhan

En "La aldea global, Transformaciones en la vida y los medios de comunicación mundiales en el siglo XXI., de Marshall McLuhan y B.R.Power (1986-1989) se estudia un fenómeno en auge.

Marshall McLuhan escribió en 1964 "El medio es el mensaje (Understanding media)" y "La Galaxia Gutemberg" fue de los primeros en los años 80 que habló de la globalización, de que gracias a los nuevos medios de comunicación, como la televisión, todo el mundo podía seguir en directo un acontecimiento como si todos los espectadores viviesen en la misma aldea y fuesen de la misma tribu. El adelanto tecnológico ha dejado obsoleto los aspectos técnicos del libro pero no su mensaje de que ahora estamos todos conectados.

En el prefacio, su colaborador Powers dice que a través de las 4 fases (tétrade) de una nueva tecnología se puede predecir el futuro de antemano y sus efectos. Hay palabras que resultan proféticas: "[McLuhan creía] que la naturaleza del hombre estaba siendo traducida rápidamente en sistemas de información, que producirían una enorme sensibilidad global y ningún secreto. Como siempre, el hombre no se percataba de la transformación".

Insiste, como Alvin Toffel en la misma época con "La Tercera Ola", en que lo que viene es la personalización de productos hechos a medida del consumidor.

En el primer capítulo, insiste sobre la existencia y relación entre la figura (la luna) y el fondo (el planeta Tierra). Dice que el hombre actual trata de resolver los problemas técnicos que plantea un hemisferio cerebral con el otro hemisferio, lo que es de patosos.

Elabora unas normas para examinar la evolución de un artefacto.

1. ¿Qué agranda o incrementa cualquier artefacto?
- 2 -¿Qué desgasta o deja obsoleto?
- 3- ¿Qué recupera que haya estado antes en desuso?
- 4- ¿Qué invierte o cambia cuando se lo empuja hasta el límite de su potencial (chiasmus)?

La estructura tetrádica, por tanto, se basa en: A) Realce (figura) B) Inversión (fondo) C) Recuperación (figura) D) Desuso (fondo).

Se anticipa a los **efectos de la base de datos**: A) Crea una sociedad sin dinero en efectivo B) Se convierte en un valor de crédito como puro estatus C) Recupera la sobrecarga crediticia D) Toma obsoleta la intimidad personal.

Respecto al ordenador: A) Acelera el cálculo a la velocidad de la luz B) Se convierte en un reconocimiento de normas simultáneo C) Recupera el poder cuantitativo de los números D) Erosiona la secuencia mecánica.

Respecto al satélite: A) Aumenta el intercambio de información global B) Se convierte en fantasías icónicas C) Recupera la visión mundial, como la brújula primitiva D) Torna obsoleto el lenguaje por imágenes.

Sobre la red de medios globales de comunicación: A) Transmisión múltiple e instantánea de los medios sobre una base global B) Erosiona la capacidad humana de codificar en tiempo real C) Trae de regreso la Torre de Babel: voz grupal en éter D) Cambia en una pérdida de la especialidad: sinestesia a nivel mundial.

McLuhan diferencia claramente entre la concepción lineal de la cultura occidental (que piensa con el hemisferio izquierdo) y la asiática (circular, y que usa el derecho, más artístico). La idea es que las nuevas tecnologías electrónicas han traído la simultaneidad (frente al concepto cronológico lineal del pensamiento griego) y han obligado al occidental a reprogramar su circuito mental. McLuhan dice que el alfabeto griego (piezas individuales de sonidos) reprogramó toda la estructura mental de los occidentales hacia lo visual (el ojo) mientras que el pensamiento asiático se basó en los idiogramas (lo acústico). Eso hace que los occidentales vean el curso de la historia como un permanente progreso mientras los asiáticos ven la vida y la historia como algo circular, parte de un ciclo que se repite eternamente.

El capítulo más interesante es el referido al "robotismo" y las insatisfacciones que generará la era electrónica.

En primer lugar, analiza lo que pasará con la conciencia global. Dice que la corporación multiservicio organizada en forma horizontal en su uso de la información como riqueza al predecir de manera electrónica las necesidades del consumidor antes de que gire la primera rueda o se apriete el primer botón en una fábrica o negocio minorista, puede estar haciéndonos regresar a un estado de conciencia integral.

Añade que el campo eléctrico de la simultaneidad hace que todos estén relacionados entre sí. Todos los individuos, deseos y satisfacciones están copresentes en la era de la comunicación. Pero los bancos de computación disuelven la imagen humana. Cuando todos los bancos de datos se unen en un todo alternativo, "toda nuestra cultura occidental se derrumbará". El hombre electrónico usa su cerebro fuera del cráneo y su sistema nervioso encima de su piel. [*Nota del lector: recuerda esto al iCloud*]. Una criatura así, prosigue McLuhan, tiene mal genio, evitando la violencia abierta.

Anticipa que en el próximo siglo [se refiere al siglo XXI] la Tierra tendrá su conciencia colectiva fuera de la superficie del planeta en una densa sinfonía electrónica donde todas las naciones (si es que todavía existen como entidades separadas) puedan vivir en una nidada de sinestesia simultánea, dolorosamente consciente de los triunfos y heridas de cada uno. Dado que la era electrónica es total e inclusiva, no se puede limitar una guerra atómica en el entorno global.

Otras apocalípticas frases:

- el hombre no fue diseñado para vivir a la velocidad de la luz
- la persona que da la vida a los servicios electrónicos perderá la seguridad que procede de la especialización
- su cuerpo permanecerá en un solo lugar pero su mente volará hacia el vacío electrónico, estando al mismo tiempo en todos los lugares de los bancos de datos,
- la sociedad electrónica no posee objetivos sólidos o una identidad privada,
- la pérdida del individualismo invita una vez más a la comodidad de las lealtades tribales,

-el medio planetario dramatizará diariamente la difícil condición de los desposeídos y los muertos de hambre y se atacará en todas partes la posición objetiva y cuantitativa del alfabetismo,

-paradójicamente, el hombre electrónico está recreando las condiciones de Oriente y el Tercer Mundo como norma para nuestro nuevo mundo.

-el reajuste instantáneo al medio, o robotismo, es algo que no puede evitarse

-El hemisferio izquierdo se dedica a lograr objetivos cuantitativos y el derecho prefiere disfrutar del arte y de la calidad de vida en vez de la cantidad.

-Los gobiernos deben saber que los servicios electrónicos, en especial la televisión [cuando escribió el libro no había Internet] eliminan o disuelven el gobierno representativo. La televisión termina con la representación a distancia y abarca una confrontación inmediata de una imagen. O lo mismo, diferencia entre fantasía y sueños.

-A largo plazo, los ordenadores alterarán en forma dramática el medio social del trabajo. El cambio ya está aquí.

-Una vez que la información se descentraliza en diversas bases de datos, es imposible protegerla (el fin de la intimidad) El espionaje electrónico será una especie de arte y el hombre corporativo estará en una pecera.

El cliente que pida un crédito será un don nadie.

Notas: el libro no está muy bien traducido y el lenguaje de McLuhan es un poco caótico.

Conceptos:

Espacio acústico: Es el concepto principal del libro. Para explicarlo pone como ejemplo la saga Star Wars, cuando el Halcon Milenario de Han Solo viaja por el hiperespacio a la velocidad de la luz y todas las estrellas a su alrededor parecen congeladas. Le llama acústico porque la información llega de todos lados como el sonido. Y recuerda un poema chino que dijo: el otoño es triste, triste y además caen hojas. Un occidental, que solo usa el espacio visual, solo atiende a la caída de las hojas (la figura) mientras un asiático siente otras cosas: el tacto, el sonido, lo engloba todo dentro del contexto (el fondo). McLuhan dice que los medios electrónicos generan un torrente de datos instantáneos y todo ello genera un espacio acústico para el cual, paradójicamente, la mente del occidental no está preparada. Por eso cree que las culturas no occidentales acabarán por imponerse, precisamente en la era electrónica (vídeo, televisión, fax, banco de datos y tarjetas de crédito, satélite).

McLuhan nunca menciona Internet porque a principios de los años 80 del siglo XX solo existía entonces el proyecto militar Arpanet.

Capítulo 3. La sociedad del riesgo

Ulrich Beck escribió "La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad" en 1986. Este libro es recomendado por Giddens cuando argumenta sus puntos sobre La Tercera Vía. La idea de estos autores es que la incorporación de la mujer al trabajo en los años 70 ha echado abajo la promesa del pleno empleo y cuestionado el modelo de

familia nuclear porque la modernidad lleva hacia la vida individualizada o single. Según Giddens, ni socialdemocracia ni neoliberalismo han asumido aún que la realidad ha cambiado.

Lo que viene a decir Beck es que la sociedad que surgió de 1945 está llena de riesgos que hay que calcular y que son riesgos manufacturados (surgidos a partir de productos generados por el hombre) y hablamos de las bombas atómicas, los accidentes nucleares y el riesgo de autodestrucción, el calentamiento global, la contaminación por DDT y otros insecticidas o las explosiones de plantas químicas, pero también es un riesgo quedar en paro o la disolución de la familia tradicional. Para Beck estos riesgos están calculados por la industria y aceptados porque el beneficio supera los costes. Las sociedades anteriores dependían de la naturaleza y sus desastres, ahora se suman riesgos calculados y generados por el propio hombre.

Capítulo 5. La ventaja competitiva de las naciones

"La ventaja competitiva de las naciones", de Michael E. Porter (1990), fue un libro citado por un autor reciente como una referencia digna de lectura. Tiene un interés claro relacionado con la globalización porque desarrolla la idea de David Ricardo de que cada nación debe producir aquello en lo que es más competitiva y mejor hacer y comprar al extranjero lo otro que hace peor o más caro, una teoría que explica las grandes emigraciones del siglo XIX cuando los agricultores europeos no pudieron competir con la producción cerealística y ganadera de Argentina y otras zonas. En el siglo XXI, autores como Thomas L. Friedman, en "La Tierra es plana" han resucitado la teoría de ventaja competitiva como el motor de la globalización.

Este libro fue publicado en 1990 y Porter aún hace mención al bloque soviético de la URSS, que desapareció al año siguiente. Las naciones que estudia son todas occidentales, así como Japón y Corea. Ya hace mención a los astilleros chinos, como baratos.

Porter hace una mención a España cuando se refiere a que los astilleros de Reino Unido y España se han quedado obsoletos en sus modos de producción y tecnología y al ser mediocres no pueden competir con los precios más baratos de Corea o China, por lo que UK y España tienen que recurrir a encargos estatales para sobrevivir. Solo Noruega o Finlandia han conseguido mantener competitivos sus astilleros porque se han especializado, concretamente Finlandia en hacer rompehielos de última tecnología.

Porter dice que en la teoría de Ricardo, el comercio se basaba en diferencias en la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones. Diferencias que atribuía a diferencias inexplicadas en el entorno o "clima" de las naciones que favorecía a algunos sectores. Sin embargo, dice Porter, aunque Ricardo estaba en el buen camino, el centro de atención en la teoría del comercio tomó otras direcciones. La versión dominante de la teoría de la ventaja competitiva, propuesta por Heckscher y Ohlin, está basada en la idea de que las naciones tienen todas una

tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de los factores de producción tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Las naciones consiguen ventaja competitiva basada en los factores de sectores que hacen uso intensivo de factores que poseen en abundancia. Exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores. Las naciones con abundante mano de obra - como Corea en 1990 - exportarán bienes intensivos en mano de obra como confección y montajes eléctricos. Las naciones con ricas dotaciones de materias primas o de tierra cultivable exportarán productos que dependan de ella. La fuerte posición histórica de Suecia en el sector del acero tuvo su origen en el sector del mineral de hierro con un contenido muy bajo en fósforo, lo que da calidad más alta del hierro en sus altos hornos.

Porter cree que este punto de vista ha llevado a los Gobiernos a implantar políticas para mejorar la ventaja competitiva en los costes de los factores, mediante la reducción de los tipos de interés, los esfuerzos por mantener bajos los costes salariales, la devaluación para afectar a los precios comparativos, las subvenciones, las desgravaciones vía amortizaciones especiales y la financiación a la exportación dirigida a determinados sectores. Estas políticas tratan de reducir los costes relativos de las empresas de una nación en comparación de sus rivales internacionales.

Pero, según el autor, la ventaja comparativa basada en los factores no explica por sí sola las estructuras del comercio. Pone como pruebas que Corea, sin capital, logró hacer exportaciones en sectores intensivos de capital como el acero, la construcción naval y los automóviles. Por contra, Estados Unidos, con mano de obra cualificada, científicos descollantes y abundancia de capital, ha visto cómo le iba mal en las exportaciones de sus máquinas-herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados.

Añade que una gran parte del comercio mundial tiene lugar entre naciones industriales avanzadas con dotaciones similares de factores. Y otra parte de ese comercio internacional incluye importaciones y exportaciones entre las partes subsidiarias de multinacionales, forma de comercio que la teoría de Ricardo y sus sucesores no contempla.

Porter recalca que "ha habido una creciente consciencia de que los supuestos que fundamentan la teoría de la ventaja competitiva en el comercio son tan impracticables como ilusorios en muchos sectores". Pone como ejemplo que la teoría dice que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo. Y da por descontado que los factores, como la obra de mano especializada y el capital, no se mueven entre las naciones. Porter concluye que todas esas suposiciones guardan poca relación con la competencia real. La teoría de la ventaja competitiva sí ayudaría a explicar las tendencias más generales en las estructuras del comercio (su intensidad media en mano de obra o capacidad) más que para determinar si una nación exporta o importa en sectores específicos.

También se queja de que la teoría pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, tal como mejorar la tecnología o diferenciar los productos, deja pocas salidas a las empresas, salvo tratar de influir en la política de Gobierno.

Capítulo 6. La McDonalización de la sociedad

"La McDonalización de la sociedad", de George Ritzer (1993), es un libro que se ha convertido en un clásico y aparece mencionado en la entrada de Wikipedia sobre McDonald's. En mi opinión, el mayor interés del libro es que asocia la teoría de Weber sobre la racionalización burocrática formal aplicada a la industria de la comida rápida y como el cientificismo industrial afecta a la mentalidad de la sociedad que no quiere sorpresas sino que nada se salga de la rutina.

También explica cómo funciona el taylorismo (el cientifismo aplicado a la producción para multiplicar su producción). Fue Taylor el inventor del concepto de "standarización" de la producción, luego multiplicada por el trabajo en cadena ideado por Ford.

La idea es que especializar tanto las tareas que, finalmente, un robot sea capaz de ejecutarlas.

Por otro lado, estas fórmulas de trabajo evitan que haya imprevisibilidad, todo está automatizado o medido al detalle para evitar errores humanos en la cadena. Cualquiera podría hacer ese trabajo pues requiere escasa formación y los movimientos son muy fáciles de ejecutar.

Una de las claves que descubre Ritzer es que la McDonalización es altamente eficiente pero para exprimir al cliente, al que traslada parte del trabajo (como servirse o tirar la basura) y le impone unos altos precios comparados con los bajos costes (un refresco que es agua, hielo y soda cobra casi 2 euros). El consumidor debe esperar largas colas para ser atendido o, si hace cuentas, le compensa comer en casa. Incluso hay demasiados empleados que hacen tareas sencillas como aderezar las hamburguesas. De ahí, que el sistema siga siendo irracional, al menos para el consumidor. [Nota del lector: al hilo de esta argumentación, se me ocurre que el negocio de comida rápida sería más eficiente desde el punto de vista de la racionalidad económica y la competencia si cobrasen 3 euros por un Big Mc Menú y no seis (en realidad, ya hay hamburguesas por un euro) y si encontrasen un modo de eliminar las colas].

George Ritzer es especialista en Max Weber y sus puntos de vista sobre la racionalización, cuyo mejor ejemplo es la burocracia. Weber advirtió que estos sistemas racionalizados eran inhumanos y deshumanizadores y temía que muchos sectores de la sociedad serían racionalizados, que se convertiría en una red de sistemas racionalizados, y acabaríamos metidos en una "jaula de hierro" de racionalización, de la que no habría escapatoria ni alternativa.

Ritzer empezó a ver a McDonald's y otros restaurantes de comida rápida como un ejemplo de racionalización que se iba extendiendo por toda la sociedad, a otros ámbitos como la educación, los deportes, la política, los viajes, la dieta, la familia y la religión. Ve ventajas pero también peligros.

Ritzer aclara que no tiene animadversión hacia McDonald's pero este negocio es la más importante manifestación del proceso. Cree que podría ser posible invertir la tendencia de este fenómeno.

Define la McDonalización como "el proceso mediante el cual los principios que rigen el funcionamiento de los restaurantes de comida rápida han ido dominando un número cada vez más amplio de aspectos de la sociedad norteamericana, así como del resto del mundo".

McDonald's ha tenido un gran éxito: en 1990 vendía 68.000 millones de dólares. Fue fundado en 1955 como tal y a finales de 1991 tenía 12.418 franquicias. Su modelo ha sido adaptado por cadenas de pollo frito, tacos e incluso de comida más selecta (Sizzler o Red Lobster). Debido a esta expansión, las familias van a comer más a estos restaurantes y la presencia de McDonald's aumenta en el mundo porque las comidas rápidas se han convertido en un fenómeno global (como en Pekín, con capacidad para 700 personas y 29 cajas registradoras). Y su modelo también se extendió a cadenas británicas como Body Shop. En definitiva, un creciente número de negocios de otras clases han adaptado a sus necesidades los principios de funcionamiento de los restaurantes de comida rápida.

McDonald's se ha convertido en un símbolo tan arraigado que otros negocios le ponen el "Mc" delante: McDentist (clínicas planificadas como una cadena de montaje), McNiños (Kinder Care), McCuadras, McDiario (Usa Today, porque da las noticias tan breves que parecen noticias McNuggets de pollo). McDonald's es toda una institución y cuando abren un local en una pequeña villa se convierte en un acontecimiento, como ocurrió en Pekín, que se convirtió en noticia de primera plana. Es por tanto, un ejemplo más de las "catedrales del consumo" como los centros comerciales, o Walt Disney World (el "hadj" o peregrinaje de la clase media, al menos una vez en la vida).

Parte de esta fama se debe a los anuncios, a sus grandes arcos dorados, y en los que la comida se vende como fresca y nutritiva, los empleados son seres joviales y buenas personas, y la experiencia de comer es divertida.

El proceso de mcdonalización es creciente y ello incluye el sexto, dice Ritzer, de ahí el éxito de líneas calientes o teléfonos eróticos.

Razones del éxito de McDonald's

El autor se pregunta por qué ha sido tan irresistible el proceso de mcdonalización. Dice que en una sociedad en la que todo marcha a ritmo acelerado, la eficacia para resolver el problema de la alimentación sin bajarse del coche es una gran solución. A ello se suma que parece como si McDonalds nos diese "duros a cuatro pesetas" al dar la sensación de que conseguimos mucha comida por poco dinero. Y además, en poco tiempo. Es una combinación tiempo-dinero como pizzas Domino y otras: "si no llega en media hora, le devolvemos su dinero".

Además, McDonald's ofrece aquello que es previsible. El huevo McMuffin será igual en Nueva York o en Moscú. Esto revela que mucha gente ha empezado a desear un mundo sin sorpresas.

A esto se añade que ejerce un control sobre los seres humanos, en concreto sustituye la mano de obra por tecnología, y los propios clientes (líneas marcadas en el suelo, menús limitados, y asientos incómodos que inducen a los clientes a comer rápidamente y marcharse). McDonald's quiere asegurarse de que todo salga bien y por eso lo cuantifica todo: pone una paleta especial para recoger el número exacto de

patatas, la freidora hace un pitido para que no se pasen las patatas, los empleados deben recitar unas frases a los clientes y la caja registradora elimina la necesidad de hacer sumas y restas con las vueltas. McDonald's elimina cualquier posibilidad de error en la entrega de menús y ofrece al consumidor eficacia y satisfacción de las expectativas.

Pero según Ritzer, algo falla en este cuadro. Dice que podemos aceptar que la eficacia, la previsibilidad, el cálculo y el control conseguidos mediante la tecnología no asistida el hombre son los componentes básicos de un sistema racionalizado. Pero estos sistemas también producen irracionalidad de la racionalización (por ejemplo, un restaurante de comida rápida a veces es un lugar deshumanizado en el que comer y trabajar, la gente que hace cola se siente como si estuviese en una cadena de montaje y quienes preparan las hamburguesas se siente a veces como quien está en una especie de producción en cadena.

Para Weber la racionalización formal significa que la búsqueda, por parte de las personas, de medios óptimos para conseguir un fin dado vienen conformadas por leyes, regulaciones y estructuras sociales. Así, no se permite a los individuos que puedan dedicarse por su cuenta a buscar los mejores medios para alcanzar un objetivo dado. Antes bien, existen normas, regulaciones y estructuras que determinan o conducen a los métodos óptimos.

Según Daniel Bell, hemos pasado de la producción de bienes a una sociedad de servicios y hay un auge de las nuevas tecnologías y el aumento del conocimiento y de los mecanismos relativos al tratamiento y circulación de la información. Sin embargo, Ritzer, dice que los obreros de bajo nivel no muestran señales de desaparecer. La propia mcdonalización coincide con la industrialización (burocratización, la cadena de montaje y la organización científica del trabajo), lo que contradice la idea de que hemos entrado en una sociedad postindustrial.

El posfordismo: Principios y sistemas desarrollados por Henry Ford: producción en masa de artículos homogéneos, rígidos mecanismos como la cadena de montaje, aceptación de los procedimientos laborales rutinarios del taylorismo, incremento de la productividad mediante la gran escala, la no cualificación y las jornadas intensivas y rutinarias. Los obreros son intercambiables. Productos homogeneizados y homogeneización de los hábitos de consumo. Según Ritzer, ahora hay una disminución del interés por los productos en serie (frente a los más especializados, de alta calidad y prestigio), abandono de la fábrica de gran tamaño y una producción más flexible [nota del lector: encaja en las teorías de Alvin Toffler en "La Tercera Ola"]. Trabajadores con más responsabilidades y mejor preparación. El posfordismo exige una nueva clase de trabajador. Pero Ritzer dice que el fordismo está vivo y coleando, aunque se haya transformado en McDonalismo.

La postmodernidad: Esta teoría defiende que hemos entrado en una sociedad postmoderna que representa una ruptura con la sociedad moderna: la sociedad postmoderna es menos racionalizada y más flexible. Ritzer dice que McDonalds no es un taller exclusivo para sus clientes que vienen a aprovisionarse de "combustible" sino que parece una fábrica con alta tecnología, lo que la situaría más como negocio

moderno que postmoderno y no muestra señales de desaparecer. Sin embargo David Harvey detecta algo nuevo: la reducción espacio-temporal [nota del lector: no iba desencaminado pues dos décadas después, Internet ha eliminado el espacio]. "Estamos siendo testigos de otro gran paso en ese proceso de eliminación del espacio, merced a la rapidez, que ha estado siempre en el centro de la dinámica del capitalismo". Ritzer dice que el mcdonalismo también ha eliminado el espacio con alimentos congelados puestos con rapidez a disposición en cualquier punto del mundo. Lo mismo ocurre con los alimentos preparados en microondas. Para Harvey, el postmodernismo no es una discontinuidad respecto al modernismo, se trata de manifestaciones diferentes de la misma dinámica subyacente.

Ritzer concluye que el mcdonalismo refuta las teorías de la postindustrialización, el posfordismo y la posmodernidad. "El fantasma de Henry Ford aún se pasea majestuosamente por la Tierra, va a comer a McDonald`s, hace su declaración de la renta en H&R Block y pierde peso en Nutri/System", dice Ritzer.

Capítulo 7. El choque de civilizaciones.

En "El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial", el autor Samuel P. Huntington (1996) Huntington muestra 3 mapamundis: de 1920, 1960 y 1990. El de 1920 muestra los países occidentales y sus colonias (Africa, India, Oriente Medio, Indonesia) y el resto del mundo independiente (Etiopía, Arabia, China, Rusia bolchevique, Japón, Corea y Latinoamérica, salvo Guayana). El de 1960, muestra un mundo más dividido: el bloque comunista Rusia-China-Vietnam, el mundo libre (sur de Africa, el Mercado Común Europeo-OTAN, Persia) y los países no alineados. En 1990, tras la caída del comunismo, el mundo cambia: Hay 9 bloques culturales: Occidental (UE, Australia y Norteamérica), Japón, Africa, Lationamérica, Islám, Hindú, Chino, Ortodoxo y Budista.

En realidad, entre 1920 y 1990, las civilizaciones siguen donde están: no hay países islámicos que se hayan convertido al cristianismo, pero quizás algunas ex repúblicas soviéticas, hayan incrementado la influencia del Islam (Kazjastán, Uzbekistán, etc...), las Filipinas hasta puede que hayan perdido población católica, latioamérica no puede ser considerada una sola, ya que tiene un bloque cristiano y occidentalizado (Argentina, Chile). Y si bien una colonia como Sudán, podía estar bajo dominio británico en 1920, también es cierto que era un continuo foco de conflicto, no se puede decir que se sumase alegremente a la causa occidental aunque obviamente en política internacional estaba integrado en el bloque de Occidente. Por tanto, habría que reconstruir los 3 mapas de Huntington para ver en realidad cómo ha cambiado el mundo en cuanto a las religiones.

Capítulo 8. La globalización

En "¿Qué es la globalización?", de Ulrich Beck (1997) , a diferencia de los libros de Stiglitz sobre los entresijos económicos de la globalización, este autor se centra en los aspectos sociológicos. Quizás uno de los aspectos más sobrecogedores es que avisa

de que cada crisis termina con un menor empleo y que las grandes economías como Inglaterra o Alemania tienen que disimular el desempleo con trabajo parcial a media jornada o precario. Otra de las ideas destacables es la incidencia que hace sobre las transnacionales que se moverían al margen del estado de bienestar y que no parecen comprometidas con la democracia, según dice el autor. Este también rechaza el concepto de macdonalización de la cultura.

La globalización nace tras la caída del muro de Berlín en 1989. Al poco, saltaron a la vista los riesgos de la globalización económica: "es posible que instituciones industriales que parecían completamente cerradas a la configuración política estallen y se abran al discurso político", dice Beck. Este añade que bajo el desierto de la globalización se disuelven y resuelven en una configurabilidad política algunas cosas como los presupuestos del estado asistencial y del sistema de pensiones, de la ayuda social y de la política municipal de infraestructuras, del poder organizado de los sindicatos, el superelaborado sistema de negociación de la autonomía salarial, el gasto público, el sistema impositivo y la justicia impositiva. Las respuestas a esto no siguen ya el viejo esquema derecha-izquierda de la práctica política (según Giddens). Según Beck, la globalización ha permitido a los empresarios reconquistar su poder, liberados del corsé del Estado, no solo económico sino político porque pueden privar a la sociedad de sus recursos materiales (capital, impuestos y puestos de trabajo), según dice el autor de este libro.

Beck advierte que todo el que fomenta el crecimiento económico acaba generando desempleo y el que rebaja los impuestos para que aumenten las posibilidades de beneficios genera posiblemente también desempleo. Es una paradoja de la economía transnacional que al eliminar las trabas a la inversión (eliminar la normativa ecológica, sindical, asistencial y fiscal) debe ser mimada y premiada para que destruya cada vez más trabajo y aumenten la producción y el beneficio.

En definitiva, dice el autor, la globalización como factor amenazador no solo elimina las trabas sindicales sino las del estado nacional en aras de la utopía del estado mínimo. Los propios políticos que piden mercado y mercado no se dan cuenta de que pierden poder.

Pero, dice Beck, ¿en qué se manifiesta este poder empresarial?

- 1) Exportar puestos de trabajo allí donde son más bajos los costes laborales y las cargas fiscales a la creación de mano de obra.
- 2) hoy en día se pueden desmenuzar los productos y prestaciones de servicios, así como repartir el trabajo por todo el mundo.
- 3) los propios estados pueden llegar a "pactos globales" para imponer impuestos más suaves e infraestructuras más favorables y castigar a los estados supercaros y hostiles.
- 4) hay cuatro lugares para una empresa: lugar de inversión, lugar de producción, lugar de declaración fiscal y lugar de residencia.

Beck recalca que las empresas han conseguido esto sin revoluciones ni debates parlamentarios. Es

una "subpolítica", oportunidades para las firmas que se mueven en la sociedad mundial. Todo este escribir de cero las reglas de juego sociales va legitimado por la modernización.

[nota del lector: uno se pregunta si las empresas en realidad se acomodan a las lagunas que existen entre la nación-Estado y la libertad de los mares y la sociedad mundial, es decir, que en realidad hay fallos en el sistema de nación-Estado que nadie previó hasta que afloraron en la era de Internet].

Por ejemplo, dice Beck, en el tema fiscal, los más ricos se convierten en contribuyentes virtuales. La fórmula es "capitalismo sin trabajo más capitalismo sin impuestos". Desde 1979 aumentan los beneficios pero no tanto los salarios, que además pagan mayor fiscalidad.

Dice que el capitalismo destruye el trabajo. No se trata de un destino marginal sino que nos afecta potencialmente a todos y a la propia democracia como forma de vida. Según Beck, el capitalismo global, al declararse exento de toda responsabilidad respecto al empleo y la democracia, está socavando en el fondo su propia legitimidad.

(disminuye el trabajo, no se redistribuye el trabajo sino el paro; Beck recalca que el trabajo a tiempo parcial es insignificante y añade que las madres ceden a sus hijos sus puestos de trabajo).

También incide en el mito de los costes, del hecho de que si no se bajan los salarios no se podrá crear más empleo. En realidad, los puestos bien pagados solo suponen el 2,6% de los salarios. Lo que ocurre finalmente es que aumenta el empleo mal remunerado.

Según Beck, al destruir el nervio vital de la sociedad del trabajo se resquebraja el capitalismo, el estado asistencial y la democracia.

También está en contra de la mcdonalización del mundo.

Sostiene que la globalización no produce necesariamente ninguna uniformidad cultural: la producción masiva de símbolos e informaciones culturales no origina el surgimiento de algo que se pueda parecer a una cultura global. Hay una diferenciación local.

Recuerda que Bauman dijo que la globalización y la localización son fuerzas impulsoras y formas de expresión de una mera polarización y estratificación de la población mundial en ricos globalizados y pobres localizados. Habría entonces una nueva estratificación pero a nivel mundial.

La tesis es que haya más libertad para todos. "Los ricos ya no hacen falta, se perdió el nexo entre pobreza y riqueza", explica Beck. Y recuerda que la maximización de beneficios es lo que se juega en el tablero mundial (y surjan boicots o la llamada Topopoligamia (tener varias sedes, una para pagar impuestos, otra para tener el trabajo barato, otra para oficinas centrales))

Menciona a David Held y sus ideas sobre el futuro. Held sostiene que la soberanía nacional es obsoleta.

-Democracia cosmopolita (con muchas redes)

-Derecho global

-Parlamentos transnacionales

-Subvención cívica.

Y explica la glocalización, un término acuñado por Roland Robertson. La glocalización sería la exigencia de una cultura dialéctica entre culturas locales, adaptadas. (Nota del lector: hace referencia a que por ejemplo cada cultura local adapta a su estilo una cultura globalizada, por ejemplo, las versiones locales de una bebida de cola que imita a la Coca-Cola, pero con otro nombre más típico del país, o la famosa versión turca que circulaba por Internet de una película de ciencia ficción norteamericana).

Según el autor, la globalidad cuestiona un presupuesto fundamental de la primera modernidad, lo que Adam Smith denominó nacionalismo metodológico: La cultura de la sociedad se considera en su mayor parte coincidente con el estado nacional.

Y las alternativas serían:

- Espacios sociales transnacionales
- Espacio transfronterizo
- Dos mundos de la política mundial (estados y onegés)
- Sociedad del riesgo mundial (nota del lector: hay un libro de Beck donde estudia el asunto. En la sociedad del riesgo hay "goods", los bienes tradicionales de manufactura, y "bad", los males de los desastres ecológicos y la contaminación, o la reducción salarial y el paro)
- Sociedad civil transnacional.

También se refiere al sistema mundial capitalista de Wallerstein en el que se decidió la división del trabajo mundial (por ejemplo, Asia haría manufacturas baratas, Oriente petróleo, Occidente alta tecnología y finanzas, etc...).

Sobre la política postinternacional, han realizado estudios Rosenau, Gilpin y Held.

Analizaron la existencia de:

- organizaciones transnacionales (como el Banco Mundial)
- problemas transnacionales
- eventos transnacionales (como el mundial de fútbol o una guerra)
- comunidades transnacionales
- estructuras transnacionales

Finalmente, examina la comunicación translocal, que puede ser una:

- Deslocalización (por ejemplo, trasladar una fábrica de un país a otro más barato)
- Relocalización

Definición de Globalización por Beck

La Globalización es un conjunto de procesos en virtud de los cuales los estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios.

¿Por qué es irreversible la Globalización?

Beck explica que la sociedad mundial se puede comprender como una pluralidad sin unidad.

Eso presupone que:

- hay unas nuevas formas de producción transnacional y competencia del mercado de

trabajo.

- informes mundiales en los medios de comunicación
- boicots de compras transnacionales
- formas de vida transnacionales
- crisis y guerras percibidas desde un punto de vista "global"
- utilización militar y pacífica de la energía atómica
- destrucción de la naturaleza

8 razones de la irreversibilidad de la globalidad

- 1) Ensanchamiento del campo geográfico y la creciente densidad del intercambio internacional, así como el carácter global de la red de mercados financieros y del poder cada vez mayor de las multinacionales.
- 2) La revolución permanente en el terreno de la información y la tecnología de la información.
- 3) Exigencia, universalmente aceptada, e respetar los derechos humanos (como principio de democracia)
- 4) Corrientes icónicas de las industrias globales de la cultura
- 5) Política mundial postinternacional y policéntrica: junto a los gobiernos hay cada vez más actores transnacionales con cada vez mayor poder (multinacionales, oenegés, ONU).
- 6) El problema de la pobreza global
- 7) El problema de los daños y los atentados ecológicos globales.
- 8) El problema de los conflictos transculturales en un lugar concreto.

Sociedad mundial capitalista

- 1) Simultaneidad de la integración transnacional y desintegración nacional.
- 2) Las corporaciones tienen interés por estados débiles.
- 3) Los Estados de bienestar y asistencia de la Europa continental han entrado en una espiral descendente.
- 4) Sustitución del trabajo mediante saber y capital
- 5) La doble relatividad de la pobreza.
- 6) La vida globalizadora es exclusión.
- 7) Capitalismo sin trabajo es marxismo sin utopía.

A ello se suman ideas sobre el estado transnacional como un híbrido.

- No son estados nacionales ni estados territoriales
- Niega al estado nacional pero afirma al Estado
- Ni estado internacional ni supranacional
- Estados locales (provincia)

Errores de la globalización

Se parte de la idea de ver a los neoliberales como reformadores del mercado

- 1) Metafísica del mercado mundial

(La globalización se centra en lo económico)
(ceguera, jubilación)

2) El llamado comercio mundial libre
(reducir desigualdades)

(no hay ventajas comparativas de costes porque los estados del Este sacrifican el medio ambiente. Es una visión cínica, según Beck, el decir que elevan el rendimiento y reducen el trabajo y la producción)

3) Situación de internacionalización y no de globalización.
(empresas con movilidad schumpeteriana (investigación y trabajo)

4) Escenificación del riesgo
(la sociedad del riesgo da poder a las multinacionales)

5) La carencia de política como revolución.
(El neoliberalismo se presenta como cosmopolita, que es apolítica pero es un proyecto político de la agenda de las transnacionales)

6) El mito de la linealidad

7) Crítica del pensamiento catastrofista.

(Hannah Arendt: si desaparece el trabajo productivo de la sociedad industrial, ocurrirá una crisis o catástrofe)

8) Proteccionismo negro
(familia, religión y misión neoliberal que aniquila esos valores)

9) Proteccionismo verde
(crisis ecológica, reglas ambientales)

10) Proteccionismo rojo
(nostalgia del Estado social)

Respuestas a la globalización

Beck da diez respuestas a la globalización

1) Cooperación internacional

2) Estado transnacional o "soberanía incluyente"

3) Participación en el capital

4) Reorientación de la política educativa

5) ¿Son las empresas transnacionales ademocráticas o antidemocráticas?

(No pagan impuestos, y destruyen empleos, por lo que pierden legitimidad)

(Por el contrario, el movimiento de consumidores defiende causas sociales, la democracia y el medio ambiente)

6) Alianza para el trabajo ciudadano.

(se refiere a la hora-trabajo civil = dinero ciudadano. Entiendo que el ejemplo más conocido es el de intercambios de horas de trabajo en las oenegés de tiempo) [nota

del lector: el Imperio Inca también tenía implantado el trabajo civil, aunque era obligatorio / el trabajo civil fue propio de las comunidades rurales]

7) ¿Qué hay después del modelo Volkswagen de nación exportadora? La fijación de nuevos objetivos culturales, políticos y económicos.

(costes baratos de transporte)

8) Culturas experimental, mercados nicho y autorrenovación social.

9) Empresarios públicos y trabajadores autónomos

10) Pacto social frente a la exclusión. Redes, justicia social.

8.Culturas experimentales

Capítulo 9. Un mundo desbocado

En "Un mundo desbocado", de Anthony Giddens, hay una clara coincidencia de programa entre Ulrich Beck y Giddens pues ambos hurgan en lo mismo en los cambios sociales desde 1973. Cambios en la familia, en la igualdad de sexos e incorporación de la mujer al trabajo y cuestiones sobre la democracia, así como los riesgos que acarrea la más reciente modernización robótica e informática (paro masivo, flexibilización de condiciones laborales, deslocalización...) . Uno no puede evitar comparar libros optimistas como La Tierra es Plana (que es un brindis a la deslocalización como generador de oportunidades) con la obra de estos dos colosos de la sociología que saben donde y que buscar para explicar los más recientes cambios en la sociedad y que todo el mundo percibe. Entre Beck y Giddens hay numerosas coincidencias sobre su diagnóstico, pero lo más sorprendente es que apuntan al mismo sitio: la entrada masiva de la mujer en el mercado laboral ha reventado las viejas políticas de pleno empleo y el modo de vida tradicional pero los políticos, de derechas o izquierdas, no asumen el gran cambio social (este será el gran tema de La tercera vía).

En este libro, Giddens advierte que la globalización va ligada al riesgo. El riesgo tiene doble filo porque va unido a la innovación y no siempre debe ser minimizado; la adopción activa de riesgos económicos y empresariales es la fuerza motriz de la economía globalizada. Señala que la globalización está reestructurando nuestros modos de vivir y es liderada por Occidente, en especial Estados Unidos. Por un lado, la globalización ha despertado a las mujeres, que reclaman más autonomía y entran en el mercado laboral. Todo esto contribuye a presionar el modo de vida tradicional. La familia tradicional está amenazada y otras tradiciones como la religión sufren grandes transformaciones. Por eso, dice Giddens, el fundamentalismo nace en un mundo en derrumbe y se enfrenta a la tolerancia cosmopolita (en un mundo global, todos vemos lo que piensan los demás y los cosmopolitas aceptan esa complejidad cultural mientras que los fundamentalistas la encuentran perturbadora y peligrosa, y aquí incluye a religión, identidades étnicas o nacionalistas). Otro concepto que dice es que la democracia se expande por el mundo gracias a la globalización pero expone

los límites de las estructuras democráticas por lo que recomienda mejorarlas. Sobre los riesgos habla de los riesgos externos (un concepto que entró en economía) y el riesgo manufacturado (obra del hombre) y que va ligado a la posibilidad de cálculo.

Cree que como los riesgos son ahora a escala planetaria debería también promocionarse el gobierno transnacional donde los estados-nación renuncian a parte de su soberanía como la UE, donde hay tribunales europeos. Cree que la expansión de la democracia esta ligada a los cambios estructurales de la sociedad mundial.

Capítulo 10. No logo

En: "No Logo. El poder de las marcas", de Naomi Klein (1999), este libro empieza con una visita a unas antiguas naves industriales de Toronto reconvertidas en lofts para artistas. ¿A dónde se fueron las fábricas? En el capítulo 8, Klein habla de como grandes marcas como Wall-Mark han eliminado de las estanterías aquellos productos audiovisuales que no encajan con el consumidor familiar. Lo mismo con Blookbluster. Los creadores de portadas de discos ceden y hacen versiones para un público familiar. La autora ve aquí una especie de censura familiar.

Por otra parte, el poder de la marca es tal que persiguen a los autores contra culturales que hacen crítica de la Barbie o de otros grupos de música porque alegan que infringen sus derechos de autor, el copyright o la propiedad intelectual o industrial.

En el capítulo 9, Klein relata como las fábricas de las grandes marcas se han mudado al tercer mundo a través de pedidos a contratistas locales que se instalan en Zonas económicas especiales o de libre comercio en Filipinas, Indonesia o China en polígonos i distaría les libres de impuestos y de leyes laborales o de Seguridad Social. En México, Guatemala o El Salvador llaman a estas fábricas las "golondrinas" porque levantan el vuelo en cuanto los trabajadores reclaman mejoras salariales. Klein describe la vida de las trabajadoras rurales de las fábricas de Cavite trabajando 12 o más horas con salarios de subsistencia. Sus defensores como los economistas Sachs o Krugman alegan que estas fábricas son el cimiento de la industrialización de países pobres donde no había trabajo. Ese argumento se vino abajo cuando estalló la crisis asiática, los salarios se depreciaron un 45 por cien y volvió el hambre y los despidos masivos. Por su parte, los empresarios argumentan que ellos se instalan donde es más económico, lo mismo que haría un consumidor que compara precios en el supermercado.

Capítulo 11. El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global.

En "El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global", de Noam Chomsky (1999),

El libro fue escrito antes del 11-S y de la crisis económica de 2008-2014 pero anticipa las claves sobre el futuro debate sobre el neoliberalismo y sus recetas.

Quienes hayan leído ya a Naomi Klein, Krugman, Stiglitz o Graeber encontrarán en estas páginas lugares comunes como la instauración del libre mercado en el Chile de 1973, el llamado "Consenso de Washington" o el proteccionismo sobre productos africanos.

Desde el punto de vista de la teoría económica, lo más interesante del libro es que aporta una visión crítica sobre la deficiente aplicación de la teoría del libre mercado y de las teorías de Adam Smith.

Lo más interesante es la breve cronología que hace sobre estos incumplimientos: en el siglo XVIII Inglaterra impuso trabas proteccionistas al textil de India a la vez que colocaba en ese país sus prendas manufacturadas. Sólo en 1850, adoptó el librecambismo. Otra infracción fue la reducción del precio del algodón en Estados Unidos durante la esclavitud (era una competencia desleal por la caída a cero de los salarios). En el siglo XX, las barreras proteccionistas se han impuesto a África a la vez que Europa subvenciona a sus agricultores. Es novedoso el pasaje donde dice que Reagan subvencionó a muchas empresas mientras predicaba reducción de lo público. El Estado también ha subvencionado grandes inversiones en aeronáutica que la iniciativa privada no podría afrontar por sí mismo y por el alto riesgo de la inversión (Sobre esto, es recomendable la lectura de "La sociedad opulenta" de Galbraith). En definitiva, la lógica pura de libre competencia y mercado solo se aplica a los países más débiles económicamente con la promesa de futuras recompensas en forma de crecimiento económico. Así lo viene a decir el autor.

El Consenso de Washington ya ha sido explicado por otros autores pero Chomsky debe ser de los primeros por la fecha de publicación del libro.

Introducción

En la introducción, Chomsky critica que republicanos y demócratas tengan programas parecidos y que cualquier iniciativa que pueda suscitar el interés del ciudadano es bloqueada. Los debates, en un parlamento neoliberal, recuerdan a los del Politburó, comenta McChesney en la introducción.

Las sociedades se vuelven apolíticas mientras los medios de comunicación y los adeptos captan las alabanzas.

Chomsky desmitifica la competitividad del libre mercado al decir que está dominada por grandes corporaciones que piden al Estado que les ayude y a la vez no quieren pagar impuestos. La Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) imponen a acuerdos a las naciones menos favorecidas.

Según McChesney el orden neoliberal ha causado crisis en Asia, Europa y América, sociedades que viven en confusión, y "se esperan tremendos trastornos para los próximos años".

Explica el consenso de Washington cuyos arquitectos son las grandes corporaciones que, según Chomsky, controlan la mayor parte de la economía y pueden modelar la política mundial para que lógicamente favorezca sus intereses. Según documentos que maneja Chomsky, tras la Segunda Guerra Mundial se acordó impedir regímenes radicales y nacionalistas que quieren mejorar el nivel de vida de las masas.

El punto de inflexión fue 1971 cuando Nixon desmanteló el sistema económico

mundial vinculado a la economía real y se desregularizaron las finanzas. En 1995, el 95 % del capital era especulativo. Hace 20 años ya se advirtió que el proceso podía conducir a una Economía de bajo crecimiento y bajos salarios, sin que se tomaran medidas.

Las "malas ideas" aplicadas a países periféricos suelen ser "buenas" para los inversores, dice Chomsky. Este añade que no está claro, como dice Krugman, como se produce el desarrollo y crecimiento económico.

Por otra parte, hay beneficios récord pero bajas nóminas.

Chomsky culpa a Inglaterra y Estados Unidos de hacer fracasar la industrialización en sus colonias o los patios traseros o impedir su desarrollo democrático.

Otro aspecto es que el libre mercado no funciona con grandes compañías como las fabricantes aéreas que necesitan el apoyo estatal para ser rentables. Reagan también interfirió en el mercado para dar subvenciones o convertir el país al proteccionismo.

Chomsky lo resume así: "las doctrinas aprobadas se elaboran y emplean por razones de poder y beneficio. Los "experimentos" contemporáneos siguen una pauta conocida cuando adoptan la forma de socialismo para los ricos dentro del sistema de mercantilismo a escala mundial de las empresas, en la que el comercio consiste en una medida sustancial en transacciones manejadas desde la dirección central dentro de cada una de las sociedades, inmensas instituciones vinculadas a sus competidores por alianzas estratégicas, todas ellas tiránicas en estructura interna, pensadas para socavar la toma democrática de decisiones y para salvaguardar a los señores de la disciplina de mercado. Los pobres e indefensos son los adoctrinados en estas estrictas teorías".

Chomsky recuerda que Smith describió la división del trabajo pero también sus efectos inhumanos, mientras que Tocqueville, Jefferson o Smith advirtieron del problema de la desigualdad.

Capítulo 2

Chomsky examina las formas de gobernar sin el consentimiento de los gobernados, a través de la creación de una opinión pública. Fue Giddings el que ideó el consentimiento sin consentimiento. En el siglo XX, eso dio pie a derrocamientos de gobiernos electos en nombre de la "libertad". Generalmente, lo que ocurrió fue que los beneficiados "se lo quedaron todo y no dejaron nada para los demás". Luego, se pasó al modelado de las masas mediante la propaganda.

Otros autores como James K. Galbraith señalan que hay que distinguir entre la medición de la desigualdad con el método del índice de Gini o de la T de Theil. El autor señala que el conjunto de datos industriales en manos de los economistas ha permanecido como un recurso infrautilizado, en parte, debido a que normalmente no están adaptados a las técnicas estadísticas diseñadas fundamentalmente para operar con encuestas muestrales. Precisamente, el autor y sus colaboradores han elegido sus técnicas con las características de los datos industriales agrupados, jerárquicos y evolutivos en mente. El estadístico de Theil les ha dotado de un método para explotar estos conjuntos de datos con el objeto de obtener evidencias sobre el cambio en la desigualdad a lo largo del tiempo. El análisis cluster les ha permitido dotar de algún significado a las pautas subyacentes del cambio salarial. Y el análisis de funciones

discriminantes les ha permitido delimitar, en cierto modo, las causas de la variación intergrupal con el objeto de obtener alguna intuición sobre los acontecimientos macroeconómicos, políticos o externos que han desarrollado los principales papeles en la determinación de los cambios en la distribución de las rentas industriales.

Proceso histórico de desigualdad

Al final de la Primera Guerra Mundial, la estructura de los salarios en la economía estadounidense era muy similar a la que existiría una generación más tarde. Pero tras el breve periodo de prosperidad que sucedió a la guerra, este alineamiento salarial relativamente igualitario se desintegró bajo el peso de la recesión de 1920-1922, en el que el desempleo subió vertiginosamente. Una recuperación al comienzo de los años 20 dio paso a una meseta durante el resto de la década hasta el crash de 1929.

La Gran Depresión de 1929-1932 elevó la desigualdad, según se derrumbaba el salario en el sector agrícola, que aún representaba el 40 % del desempleo total. La depreciación del dólar frente a la libra esterlina agravó este efecto. Durante los años 30, los movimientos en los tipos de cambio provocaron un incremento en la desigualdad por medio de dos vías: el dólar cayó y permaneció bajo en relación con la libra esterlina, pero creció frente a las divisas de países con bajos salarios, por lo que presionaban al incremento de la desigualdad en ambos frentes. Únicamente las políticas de pleno empleo y los controles directos de la Segunda Guerra Mundial, acompañados de un fuerte empuje hacia una mayor igualdad salarial en el interior del movimiento sindical, devolvieron a la estructura salarial, hacia 1946, a algo que se parecía a la de 1920.

De hecho, el incremento en los salarios más bajos en el periodo de guerra fue tan poderoso que el mercado laboral entero comenzó a cambiar en una forma que no se explica satisfactoriamente en el estudio de los autores. Según se disparó el precio del trabajo no cualificado, los empleadores comenzaron a aceptar y en muchos casos a reclutar nuevas fuentes de empleo no cualificado. Dependiendo de la naturaleza del proceso de trabajo, la localización de la producción y otras variables, empezaron a contratar a numerosas mujeres, afroamericanos, mexicanos y puertorriqueños. El pleno empleo sostenido reestructuró el mercado de trabajo no cualificado. Y muchos de los mayores beneficiarios fueron grupos que habían sido excluidos en buena medida del empleo manufacturero y de la educación antes de la guerra.

En opinión de J.K. Galbraith y otros, los teóricos que consideran que la evolución de la desigualdad está dominada por la educación y por el cambio en los niveles de cualificación corren el riesgo de situar el carro delante de los bueyes. Las GI Bills llegaron justo al final del periodo analizado y las National Defense Education Acts y los programas de educación de la Gran Sociedad tardarían todavía bastante en llegar. A pesar del éxito de las escuelas públicas, el acceso a la educación entre 1921 y 1947 permaneció muy lejos de ser igualitario. De hecho, es probable que el gran incremento en los niveles de educación que siguió a la guerra se debiera a la

nivelación anterior de la estructura salarial y a las nuevas estructuras políticas que surgieron del New Deal. El autor sospecha que los grupos empresariales que aceptaron las G1 Bills, pero que trabajaron duro para evitar que la Ley de Empleo de 1946 se convirtiera en lo que sus promotores pretendían que fuera - una ley del pleno empleo - entendieron bien que el Gran Nudo podía ser desembarajado. Sabían que ninguna política pública consigue reducir tan fielmente la desigualdad como un esfuerzo deliberado y simultáneo para combinar el pleno empleo con los derechos de negociación colectiva y los incrementos en los niveles salariales.

Las nuevas medidas mensuales de la desigualdad en la estructura de los salarios manufactureros desde 1947 e incluso desde 1939 permiten al autor refinar y extender las medidas anteriores de la desigualdad en la tasa salarial hasta 1920. También le permiten calcular la evolución de la desigualdad en la tasa salarial hasta fechas recientes. Piensa que estas nuevas medidas respaldan una interpretación keynesiana y macroeconómica de la evolución en las distribuciones salariales, según la cual, la tasa de desempleo se erige como el principal determinante de la distribución de la tasa salarial. Sostiene que aún queda trabajo por hacer para desarrollar la relación entre la desigualdad en la tasa salarial manufacturera y la desigualdad en el resto de la economía. En especial, el autor cree que hay que explicar la estabilidad de la desigualdad en las rentas de los hogares de Estados Unidos durante los años 50 mientras que la desigualdad en las tasas salariales creció rápidamente. Lo que ha visto el autor hasta ahora respalda el sentido común de aquella época: lo que produjo esta distribución de la renta estable durante esos años fue el crecimiento del gobierno y del Estado de Bienestar, no la igualdad en las tasas salariales privadas.

En el estudio de la distribución de los sueldos y salarios en los sectores industriales, en la OCDE, existen modelos comparativamente sencillos de diversidad intergrupala que explican una gran parte del cambio total en los salarios relativos interindustriales en el tiempo. Dice que llegar a una opinión firme sobre la naturaleza de las fuerzas detrás del cambio industrial es una tarea más difícil, cuya culminación deberá contar con los esfuerzos de otros investigadores armados de conjuntos de datos nacionales más detallados y de un mayor conocimiento de las economías nacionales individuales que el que se posee. No obstante, el autor considera que ha demostrado la utilidad de esos métodos para los investigadores que quieran ir más allá en los análisis microeconómicos convencionales del cambio salarial.

Desempleo en Europa

Señala que para erradicar el desempleo en Europa habría que restablecer a los gobiernos nacionales individuales las herramientas necesarias para reducir la desigualdad y el desempleo a escala nacional (establecer los Estados de Bienestar de los que todavía carecen los países más pobres de Europa. Además, los europeos podrían estimular a los países para que adopten la solución portuguesa de permitir a las personas que se trasladen a los Estados con mayor bienestar (eso daría una presión a los más ricos). Otra solución es una política de pleno empleo a escala continental, lo

que implica transferencias, ya no a los gobiernos sino fundamentalmente a los individuos, y en niveles continentales comunes. El autor cree que eso es posible y podemos ver su funcionamiento en Estados Unidos (1) EE.UU. llevó a cabo una política de intereses bajos en favor de la igualdad desde 1995 junto a una estructura bancaria y una política crediticia muy favorables a la acumulación privada de deudas; los hogares alimentan el pleno empleo al tomar dinero prestado 2) Estados Unidos tiene un sistema de Seguridad Social, principal agente para reducir la pobreza entre los ancianos desamparados 3) A diferencia de Europa, EE.UU ha incrementado en 1996 las rentas de los trabajadores con bajos salarios en los últimos años. Los recortes en el bienestar cortaron programas sociales pero en un contexto de pleno empleo no incrementaron la pobreza).

Un programa de pleno empleo en Europa consistiría en 1) establecer tasas de interés más bajas, creíbles y permanentes con el objeto de promover usos del crédito privado para los negocios y los gobernantes locales 2) expandir los bienes de consumo público de la clase media, en particular la sanidad, los servicios urbanos y la educación. 3) Comenzar a expandir los sistemas de seguridad social de los países europeos ricos - sobre todo los sistemas de pensiones - a los países más pobres de Europa, incrementando así la demanda y la igualdad, ayudando a los ancianos en primer lugar y de forma preferente. 4) El aumento gradual del salario mínimo de los países más pobres de la UE podría subsidiar la consecución de un ingreso mínimo continental en la Europa de rentas bajas, a través de un programa con financiación europea parecido al ETC.

El autor dice que la receta es un estado de bienestar verdaderamente europeo con un programa de pensiones europeo, incrementando los salarios bajos y con un salario mínimo denominado en euros así como un estado del bienestar continental modelado a partir de la socialdemocracia comparativamente exitosa de Estados Unidos.

Kutnets predijo que la desigualdad debería decrecer con el crecimiento de la mayoría de las economías manufactureras.

J.K.Galbraith se pregunta cómo supera la hipótesis de Kuznets la confrontación con los datos de Deininger y Squire. Ve relaciones sistemáticas entre el crecimiento y la desigualdad. Dice que la desigualdad ha crecido en los últimos años y de forma muy pronunciada en los más ricos (en forma de "U" entre la desigualdad y el crecimiento) antes que una "U" invertida.

Cree que la hipótesis de Kuznets es válida para las economías cuyos sectores manufactureros estén esencialmente dominados por la producción en serie de bienes de consumo (los que están en desarrollo y muchos industriales). Pero tras un cierto momento, la desigualdad en la renta aumenta con el crecimiento de los países con rentas más altas [nota del lector: doce años después, Piketty escribió "El capital del siglo XXI" donde explica porqué crecen las rentas más deprisa que los salarios en los países ricos].

Galbraith saca cuatro conclusiones:

1) El crecimiento rápido reduce la desigualdad en la mayoría de los países en

desarrollo pero las crisis y recesiones las aumentan.

2) Los gobiernos populistas y sustitutos de importaciones suelen tener mayores registros de desigualdad que los regímenes liberalizadores y promotores de las exportaciones.

3) Las crisis financieras, especialmente las depreciaciones de moneda, incrementan la desigualdad en la mayoría de los países en desarrollo.

4) Las diferentes formas de violencia estatal, incluidos golpes de Estado, son preludios de un rápido crecimiento de la desigualdad. Y las revoluciones la reducen.

Tras examinar la evolución de la economía global (a través de la T de Thirel), el autor dice que hay una tendencia al aumento de la desigualdad pese a que los países ricos logran mantener el control de sus estructuras salariales. Asegura que las liberalizaciones han provocado un empeoramiento y solo unos pocos países en desarrollo han escapado a este efecto mediante la mejora de la estructura de su empleo. Sostiene que el mayor crecimiento global solo puede lograrse si está liderado por las naciones comparativamente exitosas, estables y ricas del centro global, y por las instituciones financieras internacionales que controlan. No se puede lograr a través de las reformas liberalizadoras en las pequeñas naciones de la periferia.

Respecto a Asia, el autor señala que el comovimiento del crecimiento del PIB en Asia no se debió a similitudes fundamentales en la política económica o en las etapas del desarrollo económico entre aquellos países sino que más bien tuvo lugar a pesar de sus grandes diferencias. Una vez que los países asiáticos liberalizaron sus sistemas financieros, sus crisis fueron más duras que en América Latina y en ambas regiones supusieron un mayor riesgo que en Europa y el conjunto de la OCDE puesto que la diversificación de las instituciones financieras asiáticas en otros mercados de la región les expuso a riesgos sistémicos que no podían valorar de forma apropiada y contra los que no estaban protegidos.

Recalca que las crisis tienden a aumentar la desigualdad y la incrementan más en los mercados laborales más desregulados y menos en los fuertemente regulados. Así las crisis tuvieron más efectos en los trabajadores de América Latina que en Asia y a su vez estos más que en los trabajadores organizados de la OCDE.

Sostiene que los proponentes de los planes de ajuste estructurales para las naciones en desarrollo tienden a pasar por alto que las economías ricas, avanzadas y exitosas son las que cuentan con los trabajadores mejor pagados, estructuras salariales más estables y las formas más poderosas de aislamiento frente a las perturbaciones económicas, incluyendo las financieras y cree que eso no es accidental.

Crítica al libro de Robert Barro (1997) donde dice que el capitalismo global se caracteriza por la convergencia condicional: los países más pobres suelen crecer más rápidamente y convergen con sus vecinos y socios más desarrollados "siempre que" se doten de las instituciones y políticas adecuadas. Galbraith añade que una de las claves, además de educación, esperanza de vida o democracia, es una remuneración justa y estable. Añade que los ricos no son abejas ahorrativas que reinvierten su

dinero, y dado que no necesitan seguridad social para ellos es tentador evitar pagar impuestos o eludirlos. Sus excedentes acaban a buen resguardo en el extranjero, lo que genera un déficit de inversión pública crónico y de demanda. En cambio, las sociedades igualitarias operan sobre la base de una carga compartida y un beneficio común (sus instituciones generan estabilidad).

Concluye que el mundo está dividido en dos grupos, uno democrático que vive en paz y prosperidad y otro semidesarrollado inmerso en guerras, crisis y desigualdad. Dice que aunque existe una economía global pero es de un tipo que favorece a los fuertes, ricos, estables, industrialmente diversificados y democráticos. Los países pequeños "vuelan" según los precios, mercancías...

Dice que hubo dos décadas (los 60 y 70) con un crecimiento de la igualdad y otras dos décadas (80 y 90) con aumento de la desigualdad [nota del lector: podemos añadir del 2000 al 2015]. J.K.Galbraith sostiene que con la globalización y la liberalización, los países han quedado más expuestos a las condiciones globales precisamente cuando han empeorado. Tras las inversiones que generó la época del petróleo hasta los años 70, nos encontramos con que la globalización desencadenó una crisis de coordinación global. La crisis de 1997 demostró, en opinión del autor, que ni siquiera se han ideado formas para establecer un crecimiento estable y una bajada de la desigualdad en el mundo liberal. J.K.Galbraith sostiene que "a largo plazo el orden mundial neoliberal no puede, no podrá y probablemente no deberá perdurar".

Capítulo 12. El malestar en la globalización

En "El malestar en la globalización", Joseph E. Stiglitz (2002), el autor narra sus desencuentros con el FMI durante su estancia en el Banco Mundial. Este señala que la idea del FMI y el Banco Mundial surgió en la conferencia de Bretton Woods fue cosa de Keynes que proponía que un banco de este tipo aportase recursos a los gobiernos para estimular la demanda en tiempos de crisis y buscar el pleno empleo y eliminar la pobreza para garantizar la estabilidad mundial. Las potencias ganadoras de la guerra acordaron repartirse la presidencia: Banco Mundial para Estados Unidos y FMI para los europeos. Pero en los últimos años, dice Stiglitz, a partir de Reagan y Thatcher, han actuado con hipocresía y fomentado las desigualdades entre los países pobres y los ricos, cada vez más ricos.

El Banco Mundial pensaba a nivel estructural sobre cómo mejorar el crecimiento de un país en desarrollo y el FMI se encargaba de la financiación. Así funcionó desde 1944 hasta los años 70, que fueron tres décadas de crecimiento económico, pero, a partir de entonces, el FMI cambió de orientación ideológica y impuso condiciones a los países deudores para luchar contra el déficit presupuestario y reducir la inflación a costa del empleo. El argumento del FMI es que es un mensajero de la escasez y que un país no puede vivir por encima de sus medios. Lo que suele ocurrir es que sus políticas "de dolor" acaben en tumultos callejeros y violencia urbana de los ciudadanos del país que recibió el préstamo.

En realidad, lo que hizo fue imponer también las políticas estructurales porque exigía a los países deudores las privatizaciones de sus empresas públicas, la apertura del comercio o liberaciones del mercado financiero. Se suponía, decía la teoría del mercado, que la demanda y la oferta se equilibrarían pero generalmente lo que pasaba es que se perdían empleos porque las empresas privadas despedían a parte de la plantilla para rentabilizar su inversión y la apertura del comercio situaba a las firmas locales en desventaja respecto a las multinacionales, más competitivas y con precios más baratos. El resultado fue que muchas firmas locales quebraron, porque los grandes países cerraron sus fronteras a sus productos, mientras las empresas extranjeras coparon el mercado nacional gracias a la liberalización del comercio. La globalización arruinó a muchos de los países emergentes aunque China logró esquivar la ruina porque, debido a una política sabia, no abrió sus mercados al extranjero hasta que su industria pudo competir en igualdad de condiciones y tenía reservas para pagar el préstamo.

Nadie duda que las medidas de austeridad son eficientes, dice Stiglitz, pero si esa receta se aplica a un país en crisis, lo único que hará será agravar su recesión. Así ocurrió en la mayoría de los países que solicitaron créditos al FMI, salvo unos pocos que guardaron reservas y fueron muy cautelosos. Stiglitz critica a los funcionarios del FMI que cuando llegan a los países a los que van a aplicar recortes, "se alojan en hoteles de 5 estrellas" en vez de visitar a las familias que van a sufrir sus recortes, como sí hacen los funcionarios del Banco Mundial, que están sobre el terreno. Stiglitz recuerda el caso que vivió él en Etiopía gobernada por un presidente responsable que un día se le ocurrió amortizar una deuda y el FMI se le echó encima para exigirle explicaciones de porqué había pagado esa deuda sin pedirle autorización. Estaban a punto de restringirle el crédito cuando Stiglitz intervino a través del Banco Mundial en favor de Etiopía. Dice que hay cuestiones tan irónicas como que un donante dé dinero para una escuela y el FMI lo incluya como gasto público, por lo que supone un problema para las cuentas del país por un aumento del déficit y un nivel de riesgo para los inversores extranjeros. Es posible que algunos países hayan desviado fondos y que el FMI sea receloso pero en realidad, dice Stiglitz, está aplicando unas políticas que bordean el neocolonialismo porque no dejan de ser países intervenidos económicamente por un órgano surgido de la II Guerra Mundial y que es controlado principalmente por Estados Unidos y Reino Unido. Mientras estos dos hacen caso omiso a las recomendaciones del FMI, el resto del planeta debe cumplir sus recetas. Otro ejemplo fue Bostwana, que tuvo una buena política macroeconómica y que se salvó de la crisis por el hallazgo de nuevas minas de diamantes tras luchar por una renegociación de las concesiones mineras a De Beers. Un dato clave es que el presidente no aceptó por las buenas al funcionario que le quería enviar el FMI y fue a Washington a entrevistarlo.-

Un dato importante: Stiglitz dice que hay una especie de consenso respecto a que el aumento del empleo supone un aumento de inflación por lo que es preferible mayor desempleo y menor inflación. La ecuación no se ha visto cumplido en el mandato de EEUU en los 90, cuando registró una tasa de desempleo muy baja (un 4%), una

inflación baja y un alto crecimiento económico. Esto es importante porque tras la crisis del 2008 se han vuelto a impartir las mismas recetas, sobre todo del Banco Central Europeo, para controlar la inflación a toda costa, incluso con un empleo alto.

Sobre la liberalización de mercados, Stiglitz considera que ha perjudicado a los países pobres porque hay una manifiesta desigualdad. EEUU y Europa blindan sus mercados y subvencionan a sus agricultores para competir en desventaja en los países que abren sus fronteras comerciales. El resultado es que los productos subvencionados occidentales encuentran nuevos mercados mientras que los agricultores de los países pobres no logran vender los suyos fuera y además se ven invadidos por productos foráneos. No es extraño que la globalización tenga tan mala fama porque solo ganan unos pocos mientras la inmensa mayoría se arruina. Es cierto que un producto extranjero puede ser más barato pero al que esté en paro le va a dar igual porque no tiene dinero para comprar.

Con las privatizaciones pasa algo lo mismo. Las recetas para privatizar las industrias de los países deudores tenían su razón de ser: reducir el gasto público y aumentar la competitividad. El problema es que un servicio público suele llenar el vacío que deja el privado y, por tanto, cuando se produjeron las privatizaciones, le siguió un despido de las plantillas, no solo de los funcionarios vagos, sino también de los empleados que eran necesarios para asegurar la rentabilidad a los accionistas, situados en el otro extremo del planeta y a quienes les daba igual la situación de esas familias. Por otro lado, como ocurrió en Rusia, las privatizaciones bajo un gobierno supuestamente poco honrado servían para garantizar beneficios anuales a los amigos de los burócratas y a ellos mismos. La conclusión de Stiglitz es que los mercados no son eficientes ni la demanda ni la oferta se equilibran de forma natural y que hay muchas distorsiones. A nivel general, no se pueden aplicar recetas macroeconómicas ni estructurales con un mero "corta y pega" en el ordenador, como dice la leyenda, que basta con cambiar el nombre del país.

Los países emergentes que han podido beneficiarse de la globalización han sido casos contados. Sobresale China porque actuó de forma sabia para aplicar las reformas que piden las instituciones internacionales no de forma rápida sino progresiva, ganando tiempo para preparar a su industria. Así se ha salvado de la ruina como otros países que aplicaron al dedillo las recetas de adelgazamiento del FMI.

Este recuerda los acuerdos firmados durante la guerra del opio en China, para que abriese sus mercados a Occidente, y los compara con las fotos de los presidentes que firman acongojados los acuerdos con el FMI, con el funcionario del FMI de pie en postura de superioridad.

Stiglitz critica las recetas del FMI de los países asiáticos en los años 90 porque los que la siguieron al pie de la letra acabaron en recesión y con peores resultados que quienes tuvieron sus propias fórmulas. Hubo países que aplicaron controles de capitales, lo que resultó beneficioso. De la lectura de este capítulo, uno saca la

conclusión de que el FMI parece más preocupado porque los acreedores cobren que por sacar a los países de su quiebra, ya que los programas de crecimiento son pospuestos. Stiglitz cree que la idea de que “con dolor se sale de la crisis” no responde a la realidad como prueba que los alumnos aventajados salen más tarde y con un crecimiento más bajo que aquellos que aplican una política seria pero sin seguir la doctrina del FMI que conduce directamente por la senda de la recesión, el paro y el estancamiento. *[Nota del lector: no hay que restarle méritos al FMI. Esta entidad intervino en Portugal en dos ocasiones, ahora tres, y sus recetas causaron una fuerte recesión que los empresarios todavía recuerdan. Sin embargo, estos hombres de negocios admiten que gracias al FMI lograron salir del bache. Eso sí, Portugal lleva en estancamiento y crisis 20 años seguidos, no se puede decir que sea un éxito de crecimiento económico aunque haya pagado las deudas.]*

El FMI y Rusia

En los siguientes capítulos, Stiglitz narra la intervención del FMI en Rusia, que se centró en estimular una rápida privatización de las empresas públicas sin asegurar que habría un libre mercado de competencia. El resultado es que las empresas privatizadas quedó en manos de los burócratas del "aparato", se sus amigos y de los bancos que le prestaron dinero a cambio de acciones. El sector energético no fue privatizado o lo fue parcialmente. Además, los ahorros de los ciudadanos se esfumaron con la sobrevaloración del rublo que estancó la economía mientras que la gente con dinero enviaba remesas a paraísos fiscales para cambiarlos a mejor precio por dólares. El resultado es que la transición empobreció a la población del 8% al 21% o más, ya que había mucha economía de trueque y paro encubierto porque los directivos de fábricas eran remisos a despedir a nadie porque eso abocaría a los parados a la pobreza extrema. "Los trabajadores hacían como que trabajaban y las empresas como que les pagaban" es una frase muy recurrida.

Stiglitz cree que el FMI derrochó muchos millones de dólares para sostener el rublo sobrevalorado y detener la inflación cuando, en realidad, la economía solo empezó a crecer cuando el rublo se devaluó. Además, el dinero que inyectaba el FMI, según el autor, iba a parar al Gobierno que en cuestión de días se lo entregaba a los oligarcas que lo desviaban a paraísos fiscales para sacar ventaja del cambio. "Habría sido más sencillo que el FMI les ingresase el dinero directamente en cuentas de Suiza", dice Stiglitz. Lo único que se consiguió con todas estas ayudas mal enfocadas fue, según el autor, que los inversores huyesen del país con todo lo que pudiesen y que, hasta el ciudadano medio, tratase de apropiarse y liquidar bienes de las empresas públicas. No había incentivo para invertir en unas empresas que se iban a la ruina pero sí había incentivos para llevarse todo lo que se pudiese antes de que lo hiciesen otros.

Lo que ocurrió, insiste Stiglitz, es que en Rusia se aplicaron terapias de choque sin reparar en que estas, o las que fuesen, debían ser graduales pues no se puede pasar de una economía centralizada comunista a otra capitalista de mercado en un día como pretendían algunos. Y no puede haber privatización sin una previa regularización de los mercados para garantizar la propiedad. Pone como ejemplo el caso de Polonia, que acompañó todo con normas y reglas de juego, o el de China que hizo una semiprivatización de la tierra, que generó incentivos en los campesinos para producir

más. Siempre fueron reformas graduales.

Este añade que lo que no se puede hacer es que el gobierno ruso dijese que no tenía dinero para pagar las pensiones de los jubilados y por otro regalase las empresas públicas a los oligarcas mediante compra de acciones, lo que Stiglitz llama "capitalismo de amiguetes". Stiglitz relata que, desde su puesto en el Banco Mundial, se opuso a dar más dinero a Rusia pese a las presiones de EEUU en el mandato de Clinton. Al final, acordaron conceder un nuevo gran crédito pero repartido en tramos. Los 300 primeros millones de dólares duraron 3 semanas y después Rusia entró en quiebra y suspendió pagos. El FMI, que se negaba a ver la realidad, descubrió que "su" dinero había ido a parar a cuentas de Suiza y paraísos fiscales.

Lo que se ve es que en 1989 los rusos vivían mejor que en 1999 dada la caótica entrada en la economía de mercado y la mal gestionada privatización a toda prisa. Stiglitz recuerda que EEUU solo privatizó una empresa en esos años y que incluso el sector del aluminio norteamericano propuso hacer un cártel global del aluminio para imponer precios acordados entre los productores, lo que supuso un mal ejemplo para Rusia solo lo que hay que entender por libre mercado.

En las siguientes páginas, Stiglitz insiste en la idea de que instituciones como el FMI han perdido su función original de aportar capital como última instancia a países endeudados para aplicar fórmulas de "sacrificio" que solo se explican desde el punto de vista de garantizar los cobros a los acreedores en primer lugar. Lo que viene a decir Stiglitz es que el FMI trabaja para los compradores de bonos estatales y obedece a sus intereses aunque no lo quiera reconocer. Es la única explicación que tiene el autor para que el FMI aplique siempre sus recetas de austeridad y baja inflación y apriete el cinturón por sistema incluso en países que son medianamente solventes cuando la experiencia demuestra que, en general, quienes son beneficiados con sus créditos y cumplen con los dictámenes del FMI acaban inmersos en una recesión. Y esto se debe, concluye Stiglitz, a que el FMI no tiene como objetivo estimular el crecimiento económico de los países, como había propuesto Keynes para estimular la demanda mundial, sino que solo se limita a garantizar que los acreedores (bancos, fondos de inversiones, etc...) cobren sus deudas.

Capítulo 13. La Tierra es plana

En "La Tierra es plana", de Thomas L. Friedman (2005), el autor visita unas oficinas de Infosys en Bangalore, el Silicom Valley de la India. En este complejo, con piscina y otras comodidades, hacen una videoconferencia con ejecutivos de Estados Unidos y Londres. A diferencia de Cristóbal Colón, la Tierra no es redonda sino plana, todo se está aplanando. Friedman habla de 3 globalizaciones: La Globalización 1.0 surgió con Colón y los países se expandieron por la fuerza. La Globalización 2.0 empieza en 1800 y termina en el 2000, y la promueven las empresas multinacionales gracias al abaratamiento de los transportes y las telecomunicaciones. La Globalización 3.0 empezó en el 2000, y en ella los individuos compiten a escala global, como aquellos hindús subcontratados como contables que hacen la declaración de Hacienda a

estadounidenses, informáticos o teleoperadores que venden tarjetas de crédito y gangas de tarifas telefónicas en nombre de empresas de USA. El trabajo engorroso o pesado, como leer los escáneres médicos, se subcontrata a países emergentes, que crean nuevas empresas, mientras Estados Unidos decide el camino a seguir. Hasta han subcontratado en la India y Bangkok un servicio de noticias de Bolsa que difunde los datos en bruto en cuestión de segundos aunque el valor añadido sigue dependiendo de los análisis de periodistas "de verdad".

Bangalore (India)

En telefonía, los operadores indios cobran 200 dólares pero pueden llegar a 700, lo justo para pagarse un apartamento y un coche. Hay cientos de solicitudes de empleo y los cursos de los reclutadores se siguen con gran entusiasmo. Hay tensión en el ambiente, pero de éxito. Ello explica que las empresas informáticas radicadas en Bangalore tramiten 1.000 patentes y las de su sede americana, 225. En la India están desarrollando nuevas ideas continuamente.

Luego visitó Dalian, una especie de Bangalore chino que trabaja para empresas japonesas. Tiene 22 universidades con 200.000 estudiantes.

Incluso en el negocio de las hamburguesas, los centros de teleoperadores se pasan a regiones deprimidas de EEUU con salarios más bajos.

Dalian (China)

Poco después, Friedman descubre que amas de casa de la región china de Dalian (cerca de Pekín y a y una hora de vuelo de Corea y Japón, los escolares aprenden japonés) trabajan como subcontratados de operadoras de paquetería para empresas japonesas y otros como diseñadores de planos de casas para los clientes japoneses. Las antiguas rencillas de la guerra (1945) han sido dejadas de lado. Todo vale con tal de que China sea la próxima potencia mundial. Friedman ve una ciudad ordenada que parece Silicon Valley y atrae a Microsoft, Dell o Sony para hacer tareas rutinarias. Hay campos de golf y conexión rápida a Internet. Los japoneses pueden contratar a tres ingenieros chinos por el precio de un japonés. 2.800 empresas niponas abrieron allí oficinas.

Friedman entrevista al alcalde chino y ve que promociona a los más brillantes de 22 universidades. De 200.000 estudiantes, la mitad serán ingenieros. La mitad de los habitantes de Dalian tiene Internet en casa. La región exporta productos informáticos. Los estudiantes que mejor sepan inglés, son seleccionados.

El alcalde de Dalian le dio su regla de oro: "Si un lugar posee los mejores recursos humanos y la mano de obra más barata, sin duda los negocios y empresas irán allí de forma natural". Primero, los chinos abastecían de mano de obra y ahora montan sus propias fábricas. Lo mismo pasará con la industria de programas informáticos.

Utah (EEUU)

En Utah, las amas de casa que atienden a sus niños y jubiladas trabajan como operadoras de compra de billetes para la firma JetBlue. Es el llamado homesourcing

(subcontratación doméstica). Son un 30% más productivas y leales a la empresa porque están más contentas. No contratan a nadie de Bangalore (India) porque se abastecen en el mercado local de trabajadores baratos.

Irak

Friedman visita Bagdad y se encuentra un monitor gigante de imágenes de una aldea. Resulta que el avión es teledirigido por un piloto que está en una base de las Vegas. Las imágenes se veían en varios cuarteles generales y los analistas participaban en un chat comentando las incidencias. Esto "aplana" la jerarquía militar porque la información es compartida por los oficiales de rango menor.

Deslocalización del McDonalds

Friedman dice que gracias a las rápidas comunicaciones, usted puede ir a un restaurante de McDonalds y hacer un pedido que le recogerá un tipo situado en otro estado, a 1.500 kilómetros. El coste es menor. El pedido lo pasan por fotografía. Ganan 5 segundos en el procesamiento de cada pedido.

En el **capítulo 2**, Friedman estudia los 10 pasos que llevaron a este aplanamiento global.

Las diez fuerzas que aplanaron la Tierra son:

- 1) - La caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989
- 2) -La salida a Bolsa de Netscape el 9 de agosto de 1995
- 3)- Las aplicaciones informáticas para el flujo de trabajo (el Workflow software).
- 4)- El acceso libre a los códigos fuente (el Opensourcing)
- 5) - La subcontratación (el Outsourcing) Y2K
- 6) El traslado de fábricas para abaratar los costes (Offshoring)
- 7) La cadena de suministros (Supply-Chaining)
Ejemplo: La cadena de supermercados Wall-Mart porque consiguió incrementar su productividad cuando combinó sus típicos establecimientos de productos sin desembalar con nuevos sistemas de gestión horizontal de la cadena de suministros con lo que Wall-Mart pudo conectar lo que cogía el cliente en una estantería en una ciudad con lo que producía un proveedor en China.
- 8) La intromisión de los subcontratistas en las empresas contratantes (Insourcing)
- 9) Acceso libre a la información (In-forming)

Ejemplo: Google

10) Los esteroides (Digital, móvil, personal y virtual)

[Nota del lector: y yo añadiría como factor 11, la Nube o el iCloud, que permitirá una mayor deslocalización de las empresas y la dispersión de sus trabajadores por todo el mundo que podrán trabajar en común desde un mismo sitio en la Red]

Señala que la Globalización 3.0. se está formando alrededor de la convergencia de los 10 aplanadores (en concreto con la combinación del PC, el microprocesador, Internet y la fibra óptica), pues permiten una colaboración y gestión horizontal.

En el **capítulo 3**, habla de la triple convergencia entre las 10 fuerzas aplanadoras como si fuesen bienes complementarios y el efecto de esta convergencia se consiguió en el 2000. Creó un terreno de juego global y con conexión a Internet que permite la puesta en práctica de infinidad de variantes de colaboración en tiempo real, sin que importe el lugar geográfico. "Esta plataforma está más abierta a más gente de lugares durante más días y de más formas diferentes que cualquier otra cosa similar que haya habido en algún momento de la historia de la Humanidad", dice Friedman.

La segunda convergencia consiste en nuevas formas de hacer negocio al estilo de Wall-Mart, comentado arriba. Explica que tener ordenadores no aumenta la productividad, lo que lo aumenta es tenerlos conectados en red, además de tener nuevos procesos empresariales y nuevas destrezas asociadas a ellas. Eso supone que las compañías han creado otro tipo de oficinas y cambió a muchos empleados por colaboradores según las exigencias de cada proyecto. Pero aún no funciona a pleno rendimiento.

La tercera convergencia incluye a nuevos jugadores (3.000 millones de habitantes) en un nuevo terreno de juego y con el desarrollo de nuevos procesos y hábitos de colaboración horizontal. El contar con tanta información en Internet asegura que la nueva generación de innovaciones vendrá del mundo plano. Señala que la escala de la comunidad global que pronto podrá participar en toda clase de descubrimientos e innovaciones es algo nunca visto. Augura la pérdida de importancia de FMI, G-8, Banco Mundial y OMC.

Los "zippies" [Nota del lector: inmigrantes sobradamente preparados]

Lanza el concepto de zippies (echaos pa'lante), sucesores de hippies y yuppies. El semanario indio Outlook define a los zippies indios como "joven urbanita o habitante de las zonas residenciales de una ciudad, de 15 a 25 años, que camina con briosas zancadas. Pertenece a la generación Z. Es optimista y creativo, busca desafíos".

Los zippies chinos también.

La otra triple convergencia (que fenaría la globalización):

1) -Descalabro de las punto.com. La gente equiparó las NTI con la globalización y que cuando estalló la burbuja tecnológica también se derrumbó la globalización. Al revés, promovió la deslocalización y empresas como Google triplicaron sus búsquedas y plantilla, y el uso de Internet se disparó un 130% en los siguientes años.

2) -El 11-S desató varias guerras.

3) -El escándalo de Enron, Tyco y WorldCom obligó a los políticos a no apoyar abiertamente a las empresas.

Todos estos factores ocultaron la verdadera triple convergencia pero algunas empresas ya se estaban adaptando a un mundo plano. La colaboración y la competencia globales se hicieron más baratas, sencillas, fluidas y productivas para más gente en más rincones del mundo. Todas las herramientas de información creadas han servido para nivelar el terreno de juego. Gente como la directora de HP, Carly Fiorina, dijo que una era de la tecnología transformará hasta el último aspecto del mundo empresarial, vida y sociedad.

En el **capítulo 4**, Friedman dice que la triple convergencia llevará a una “gran reorganización” que durará 10 años [*Nota del lector: se refiere al período 2006-2016 aunque en el momento de escribir el libro no había estallado la crisis del 2008*] y que afectará a la manera de prepararnos para el trabajo o el modo de competir de las empresas, así como reestructurará los partidos políticos o las comunidades (trastorno de personalidad múltiple).

Friedman dice que, según Sandel, los primeros en describir el aplanamiento del mundo fueron Marx y Engels en 1848 pues en El Manifiesto Comunista anticiparon que el capitalismo de mercado, la burguesía y la revolución industrial eliminaría todas las barreras, fronteras, fricciones y restricciones al comercio global, aunque también incrementaría las condiciones de supuesta explotación de los trabajadores privados del patriotismo y religión. Sanders dice que actualmente pasa lo mismo: los avances en la tecnología de la información permite a las empresas eliminar de sus mercados todas las ineficiencias (despilfarro de oportunidades perdidas, costumbres, culturas y tradiciones no mercantiles como la cohesión social, fe religiosa y orgullo nacional aunque algunas son fuentes de identidad que hay que proteger) y fricciones (Estado-nación, fronteras y leyes, copyrights, protecciones al trabajador y salarios mínimos).

Friedman dice que todo esto llevará a reorganizar y elegir qué fricciones e ineficiencias continuarán y cuales se esfumarán. Esto permite el outsourcing (colaboración) con empresas de la India donde antes el talento se podría. El autor pone como ejemplo de las dificultades entre dos comunidades ahora conectadas como Indiana (EE.UU.) e India. El Estado de Indiana subcontrató a la india Tata para procesar las demandas de empleo porque era más barata pero hubo protestas de los defensores del mercado libre y acabaron por contratar a pequeñas firmas locales más ineficientes. Friedman se pregunta quién es aquí el explotado: quienes subcontratan

barato a extranjeros para ahorrar impuestos o quienes prefieren pagar más y dárle el trabajo a locales ineficientes. Es lo que se llama “horizontalidad”.

La otra cuestión que se plantea Friedman es a quién deben su lealtad corporaciones gigantes como HP, una punto.com de Silicon Valley, con 142.000 empleados repartidos por 148 países y que le ha ido genial en un mundo plano, que es lo que les interesa a estas empresas. El capital va bien pero no el empleo, dice el autor. Esto es un fenómeno nuevo. Lo que ha ocurrido es que las empresas han mezclado sus acciones en alianzas estratégicas como Lenovo e IBM. Lo que importa es el accionista y los ejecutivos que contratan a los más baratos admiten que, en 10 – 15 años, su propio país tendrá problemas de empleo. Friedman tiene la solución: una población realmente buena que se merezca los altos salarios que gana. En otros casos, presidentes de un país A piden ayuda a una multinacional de un país B porque la consideran como propia debido a la implantación local que tiene. Friedman se pregunta: ¿y todo esto cómo se reorganiza?

Lo mismo ocurre con las jerarquías (control), porque se nivelan (colaboración). Antes, el secretario de Estado Powell tenía un ejército de subordinados que le buscaban información, ahora la encuentra en Google y les pide acción, o localiza por móvil, correo electrónico, blackberry a los ministros de Exteriores de cualquier país. Ahora, tu jefe puede hacer su trabajo y el “tuyo”.

Otra cuestión es las distintas facetas del individuo como consumidor, empleado, ciudadano, contribuyente y accionista. Aquí se dan contradicciones: como consumidor lo quiere todo más barato pero eso supone que como trabajador recibirá menor salario o será despedido.

[Nota del lector: estamos ante la **teoría de la oferta** frente a la de la demanda; dice que la mejor forma de crear una clase media es hacer los productos más baratos porque eso estimula el consumo pero ello obliga a las empresas a competir y ajustar platilla y salarios]. En otros casos, se reduce la cobertura médica como Wall-Mart y sus empleados tienen que ir a urgencias, lo que se carga en los impuestos del contribuyente. Los empleados de Wall-Mart también necesitan más viviendas oficiales y vales de comida... que paga el contribuyente. Friedman dice que “cuando dejas fuera al intermediario y aplanas tu cadena de suministro, también dejas de lado la Humanidad”. Lo mismo en la salud: queremos medicamentos baratos pero también que el Estado supervise su calidad.

Otra cuestión es la propiedad intelectual. Las empresas pueden inventar algo, patentarlo y venderlo, o pueden conceder licencias a otros para que las manufacturen o intercambiar las licencias con otros. La cuestión es que todos llevamos dentro un defensor del “software libre”.

En la última sección de este capítulo, Friedman dice que en negocios tradicionales como el de viajante comercial estos ya no pueden "ganarse a la gente" porque lo único que les interesa es el precio. "Es como si le quitasen toda la grasa al negocio",

dice un amigo viajante del autor. Este señala que este es un fenómeno que ocurre a gran escala en todo el mundo y todos los sectores. Esto ha unido a los sindicatos y a los ultraconservadores americanos porque ambos se oponen a la globalización (descenso de salarios, inmigración e invasión cultural) y haber un partido llamado "muro" mientras que los demócratas que trabajan en servicios globales y los empresarios o productores de Hollywood, todos amigos de la globalización y de sus bajos impuestos podrían juntarse. Cada uno debe pensar que le compensa conservar de la "grasa" que sobra a cada sector.

Friedman se pregunta si en el mundo plano David Ricardo (el economista liberal del siglo XIX) sigue teniendo razón. La teoría del adalid del libre mercado dice que una nación debe especializarse en producir aquellos bienes en los que tiene ventaja competitiva y comprar a buen precio a otra nación los que le cueste más producir porque la ganancia será general. Y para Friedman la respuesta que sí, que no se deben levantar muros a la globalización porque el libre mercado reordena automáticamente los precios y los recursos.

Cita como ejemplo Bangalore, donde los zippies hindúes con mayor educación envían un millón de curriculums para las 9.000 puestos de trabajo en Infosys. Friedman admite que sus hijas no pueden competir contra eso y que Estados Unidos debe buscar su ventaja competitiva.

La teoría del terrón y el juego de suma cero: quienes rechazan las subcontrataciones en países más baratos advierten que eso supondría repartir la misma tarta global entre muchos más competidores lo que inevitablemente rebajaría los salarios. Pero los defensores del libre mercado dicen que la competencia no es un juego de suma cero (el mismo terrón a repartir entre más) sino que, tras una transición de bajos salarios, al haber más participantes aumentan las oportunidades de negocio y crece la tarta global. [nota del lector: pues esto no se nota en Europa, donde los salarios y las prestaciones han descendido.]

La segunda cuestión que plantea Friedman es si los salarios descenderán en Occidente cuando los países emergentes tengan el mismo número de expertos informáticos. En realidad, dice el autor, los salarios son bajos porque las economías de China o India son economías cerradas y la tarta a repartir es poca. Pero los salarios se equilibran al alza cuando los mercados están abiertos. El negocio, dice Friedman, es tener ideas porque tus nuevos productos se los puedes colocar a millones de personas. Pone como ejemplo a un emprendedor que creó 150 empleos en plena recesión montando un server-farm o granja de servidores.

Saul cree que Friedman cometió un error al elogiar la deslocalización y las ventajas de la globalización como se vio tras la crisis del 2008, Piensa que Friedman es un columnista ligado a un sector académico que tiene una fe mística en el libre mercado pero que los hechos demuestran que la globalización ha sido un desastre, sobre todo para los empleados de Occidente, que han visto como su industria era deslocalizada. No solo ellos salen perdiendo sino que, además, en los países que fabrican barato esa ventaja competitiva les dura poco porque enseguida surge alguien más barato a

donde las empresas trasladan las factorías,

El autor canadiense Joseph Heath arremete en el libro "Lucro sucio" contra "La Tierra es plana" por alarmista y por pensar en la globalización como una competición y no en una ventaja comparativa (como hizo David Ricardo).

En la página 114 dice que la base de la retórica que promueve presionar para reducir los impuestos, hacer recortes salariales, desregular los mercados e introducir criterios medioambientales poco exigentes es una retórica basada en una falsa analogía entre la competitividad de los países y la competitividad entre las empresas, que es algo distinto. Concretamente, Heath dice que "el columnista del New York Times, Thomas Friedman, por ejemplo, defensor de la globalización durante mucho tiempo, probablemente haya hecho más daño a la causa con ese tipo de retórica que cualquiera de sus fervientes críticos. Resalta la idea de que las palabras "empresa" y "país" deben poder usarse indistintamente. "Si va a estar en un sistema tan complejo y cruel como la globalización y quiere prosperar dentro de él, necesita una estrategia para conseguir prosperidad en su país o empresa", escribe. Esto corresponde a una sección de *The Lexus and the Olive Tree* ("El Lexus y el olivo") titulada "¿Lo consigue el responsable de su país o empresa, y si no es así, puede cambiarlos?"

Esta analogía defectuosa - prosigue su crítica Friedman - se utiliza para sugerir que el Gobierno necesita "limitarse", ser más eficiente e incluso posiblemente reducir su tamaño. Las tasas impositivas, el Estatuto de los Trabajadores, las regulaciones medioambientales... solo son gastos innecesarios que se deben reducir para favorecer la competitividad. El Estado del Bienestar es un lujo. No hay elección, es inevitable. "Muchas de las redes de seguridad de las viejas empresas y Gobiernos se desvanecen bajo la competencia global en una Tierra plana", escribe Friedman en su trabajo *La Tierra es Plana*. Según Heath, aunque Friedman hace un esfuerzo por hablar sobre la ventaja comparativa, siempre regresa a la retórica de la competitividad. ¡Tenemos que subirnos los calcetines, enderazarnos la corbata y dejar de ir a tomar el café en los descansos! Tenemos que ser serios, educados y volver a trabajar ¡de otro modo estamos perdidos!

Heath concluye que en realidad no tenemos que hacer nada de eso. Los países no son empresas -dice- y no deberían intentar actuar como tal, De hecho, resulta tentador llamar a esa analogía la falacia del Lexus y el olivo, "en honor a la incesante combinación de ambos que hace Friedman". Las empresas compiten unas con otras, los países no. Confundirse sobre este punto es la mejor receta para general una enorme confusión, resalta Heath.

Capítulo 14. Comercio justo para todos

El libro "Comercio justo para todos", de Joseph E. Stiglitz (y Andrew Charlton) (2005), ayuda a comprender cómo funciona el comercio internacional después de la Segunda Guerra Mundial y la creación del GATT (el tratado que funcionó de facto al

margen de otros acuerdos) y del Organización Mundial del Comercio (OMC). La tendencia ha sido a liberalizar el comercio, eliminar aranceles.

Hace un repaso por las grandes rondas para liberalizar el comercio internacional como la de Uruguay o la de Doha, que a su vez, se dividen en reuniones como la de Seattle, que supuso el inicio de las protestas contra la globalización. Otro de los tratados que examina es el de Libre Comercio de Norteamérica (Canadá, México y Estados Unidos).

Una de las cosas que detecta Stiglitz es que los acuerdos de estas rondas perjudican especialmente a países pobres que deben abrir sus fronteras a los productos aunque también es cierto que no están obligados a firmar nada y que todos deben perder en algo para que ganen en otras cosas.

La cuestión se complica cuando se descubre que los países occidentales subvencionan a sus agricultores para hacer más competitivos sus productos y entrar en mercados como el mexicano con alimentos más baratos que arruinan a los granjeros locales.

La opinión de Stiglitz es que, por el momento, todos los acuerdos han beneficiado a los países más ricos, en parte porque disponen de una amplia red global (con tiendas, cadenas de distribución, sistemas de transporte) en los que pueden colocar rápidamente sus productos [nota del lector: pensemos en los "mainstream" del cine de Hollywood, que se estrenan a la vez en decenas de países] mientras que los países pobres tienen más dificultades de acceder a esos mercados.

Lo que trasciende detrás de esto es que los gobiernos no compiten en igualdad de condiciones porque algunos estados, como los asiáticos, subvencionan sus industrias para conseguir productos más baratos, lo que les hace más competitivos fuera pero también dentro. Es la forma de compensar la entrada de productos extranjeros en sus fronteras. De forma que, aunque formalmente, están abiertos al comercio internacional, solo lo aceptan en la medida en que les permite vender mucho fuera a precios subvencionados mientras que los extranjeros apenas colocan nada en su país. Es una forma de proteccionismo encubierto y que los países en desarrollo o desarrollados han usado para sacar ventaja.

Lo que viene a decir Stiglitz es que no podemos hablar del concepto ricardiano de "ventaja competitiva" porque muchos países fabrican los mismos productos que otros igual de competitivos sin destacar en nada y a otros les sale mejor fabricarlos que comprarlos debido al coste del transporte o lo que sea.

Es decir, aunque se hayan derribado las barreras arancelarias, hay problemas para disfrutar de una auténtica libre competencia, ya sea por las subvenciones que dan los países desarrollados a sus empresas para que sean más competitivas en el exterior (lo que desvirtúa la libre competencia porque altera el precio de los bienes).

Capítulo 14. El colapso de la globalización y la reinención del mundo

En su introducción a la edición en español, Saul cree que la crisis del 2008 es el culmen de 40 años de la "fracasada ideología" de la globalización y de ideologías de austeridad que "intentan salvar un banco pero no un país". Otra palabra mágica es "crecimiento", que no es más que una medición técnica.

Una de las principales críticas hacia la globalización se centra en que no se cumple ya la idea ricardiana de la ventaja competitiva de las naciones (cada país debe exportar el producto que mejor sabe hacer importar el resto). La razón es, según Saul, es que, en la globalización, el más competitivo ya no es el más eficaz sino el más grande y con mayor integración vertical (compara el textil barato de Bangladesh y el poderío de la industria de China, un gigante económico que domina el mercado).

El autor hace un recorrido histórico por el siglo XIX hasta 1971. Señala que el librecambismo se convirtió en una especie de religión con defensores altamente ideologizados que no vieron que el sistema tenía fallos. Pone como ejemplo, la guerra del opio, que usó Gran Bretaña para vender esta droga como mercancía en China con el fin de pagar sus importaciones en Oriente ya que el comercio occidental no funcionaba en esa parte de Asia. Otros países como Estados Unidos no habrían podido crecer solo con libre comercio sino que también jugaron factores clave como la imposición de aranceles. Los políticos decían que todo iba bien y creciendo a pesar de que la pobreza y desigualdad se acrecentaban. Cuando llegó la Gran Depresión, todo el mundo le echó la culpa a la ley Smoot-Hawley de 1930, que subió los aranceles y agravó aún más la economía. "Siempre sale en los discursos, porque da la impresión de que el jefe está enterado", bromea Saul. El autor se pregunta por qué nadie se percató de que las cosas ya iban mal desde 1914 y que en los años 20 hubo una oleada de recesiones, hiperinflación en Alemania, desempleo... Es decir, el modelo librecambista se había hundido antes de la Primera Guerra Mundial.

Tras 30 años de regulación económica, en 1971 Hayek volvió a sacar a relucir las recetas del librecambismo y la desregulación, "olvidando el crecimiento que había hecho el keynesianismo durante 30 años". Le siguieron cinco años de recesiones concatenadas que nadie se atrevió a llamar Depresión: primero fue el abandono de los acuerdos de Bretton Woods y la libre flotabilidad del dólar, después el fracaso de la cumbre del GATT en Tokyo, a lo que le siguió el alza de los precios del petróleo por la OPEP, la estanflación y el desempleo. La receta que se adoptó fue la neoliberal: abrir los mercados y desregularizar la economía. 30 años después, un informe del 2002 del español Xabier Sala i Martín "The World Distribution of Income" revelaba que la globalización había sacado de la pobreza a 350 millones de personas en el mundo, que ya no vivían con un 1 dólar al día. La conclusión de Saul es distinta: en realidad, ahora hay entre 1.600 y 2.700 millones de personas que viven con dos dólares al día. Se han dado crecimientos de la clase media en India y China pero,

según Saul, eso se debe más a políticas internas combinadas con los beneficios del comercio internacional. A pesar de las dudas que genera este crecimiento mundial de las rentas para todos, los políticos recitan como un mantra el informe de Sala i Martín. Otro de los ejemplos que se pone de éxito es Botsuana, que tiene minas de oro, una población decreciente por culpa del sida y un gobierno decente.

A partir de 1971 surge otro movimiento realizado por los grandes conglomerados de empresas: el Foro Económico Mundial de Davos que impone una agenda económica a un lobby gigante de empresarios de todo el mundo. La apuesta es por la globalización, por el agigantamiento de colosos empresariales y por las transnacionales. El argumento de sus organizadores, dice Saul, es que los Estados-Nación reaccionan lentamente mientras que las multinacionales viven a ras de tierra, conocen la realidad y reaccionan conforme a los nuevos tiempos. El ciudadano pasa a ser cliente o consumidor. Se tejen relaciones clientelares a escala mundial, unos acuerdos que recuerdan al feudalismo de la Edad Media. El resultado fue una ola de privatizaciones de empresas públicas clave a lo largo de los años 80: telecomunicaciones, correos, agua, luz, energía, transportes... En España, dice Saul, se privatizaron empresas públicas de teléfono, Repsol, y otros monopolios naturales que funcionaban relativamente bien. El Estado quedó debilitado y se dejó al mercado que prestase los servicios a los ciudadanos, o más propiamente dicho, a los consumidores. Saul dice que la globalización fue la salida elegida para impulsar el crecimiento después de 1971 pero se pregunta si el problema fue resuelto o no. Las empresas apartaron a los capitalistas de la gestión y metieron a gestores profesionales que querían altos beneficios y mayor tamaño de sus empresas (a través de fusiones) como forma de generar beneficios.

De esta etapa, se pone como ejemplo Nueva Zelanda, porque fue uno de los primeros países en adoptar estas técnicas aprovechando que el Gobierno funcionaba por mayoría simple y adoptaba decisiones rápidamente. Pronto se vio, que hasta los laboristas aplicaron reformas neoliberales que hicieron que el país ganase competitividad generando un aumento del 20 % del paro. Pronto se vio que la competitividad internacional no generaba pleno empleo.

Saul cree que ni siquiera existe competencia actualmente porque lo que genera crecimiento y ventaja competitiva es "el tamaño y el poder", tanto de los países como de las empresas. Hay una especie de "dumping predatorio" en el que las grandes cadenas eliminan a los minoristas y se convierten en oligopolios (ya sea como transnacionales que burlan las fronteras nacionales (y sus impuestos) y oligopolios regionales como las farmacéuticas asentadas en Estados Unidos y el textil en China e India y "que nada tiene que ver con el libre mercado", según Saul.

Saul concluye que en los últimos años de la globalización resurgió el Estado-Nación.

Cita los efectos contrarios de lo que la globalización pretendía: la idea de flexibilizar la sede geográfica de las corporaciones dio lugar a una gran evasión de impuestos a

gran escala propiciada por los propios estados para captar capital, la idea de inundar con productos occidentales a los grandes mercados en China y la India se quedó en nada por las políticas internas proteccionistas de ambos países, la idea de crear un país de servicios en Occidente solo sirvió para desindustrializarlos y para que los desempleados opten a empleos basura del sector servicios, no de alta tecnología. Pero lo peor de todo es que no se logró la ansiada competencia libre del comercio sino que se impuso la fuerza de las corporaciones más grandes y gigantes.

El autor también desmitifica el libro de Thomas L. Friedman, La Tierra es Plana, porque dice que cayó en un error y aún no lo ha reconocido. Saúl sostiene que la deslocalización no era ningún maná para Occidente sino un grave error estratégico que pagó a partir del 2008.

También insiste en que desde 1990 diversas voces alertaron de la fuga de capitales a paraísos fiscales pero que los gobiernos no hicieron nada. Lo mismo pasó con la desregulación de las finanzas pero todos miraron hacia otro lado o cuando se quisieron adoptar políticas para permitir que un país reestructure la deuda, esas políticas se bloquearon o cayeron en el olvido. Solo fue evidente tras el crash del 2008, cuando la banca pidió ser rescatada hasta el punto de que Alan Greenspan tuvo que admitir su error en el 2008.

También culpa a muchos académicos y departamentos de Universidad por haber seguido ciegamente o interesadamente la "religión" neoliberal de la fe en el mercado. Son expertos clave porque los políticos suelen consultarles a ellos en materia económica. El gran daño que han hecho, dice Saúl, es que bloquearon los posibles estudios alternativos y que propusiesen salidas de la crisis que no fuesen neoliberales y, de hecho, la salida habría sido muy sencilla si releyesen a otros autores más antiguos (supongo que Keynes). Dice que este mantra del mercado se repite desde hace 4 generaciones a las élites educadas en universidades que no se paran a cuestionar esta doctrina de fe en el mercado.

Pero la clave del libro la dice Saul en las últimas líneas: la crisis se remonta a 1970 y durante 30 - 40 años se ha parcheado con el neoliberalismo (al libertar activos públicos y revenderlos). Es una crisis sistémica de un capitalismo que se basa en el eterno crecimiento de las ventas y que genera sobreproducción por falta de demanda real. La estimulación de créditos al consumo solo ha servido para generar especulación con un capital que no iba a ser destinado a las compras de bienes, porque hace décadas que la demanda real es inferior a la producción. Por eso, no se colocaron mercancías occidentales en China, porque nadie las demanda hasta agotar los stocks. La producción podrá mejorar en los próximos años a través de una reducción de costes pero duda que eso genere más ventas, sencillamente la demanda es mucho menor. El colapso de la globalización consiste en que la demanda real es inferior a la producción, hay un excedente.

Según Spencer, hay una convergencia mundial... Los países avanzados (que suman

750 millones de personas) tienen crecimientos económicos máximos del 3% al año mientras que las economías emergentes crecen al 8% o 10% por lo que sería cuestión de décadas que las rentas de todos estos países del G20 se igualen o converjan hasta formar una importante clase media de 4.000 millones de personas alejadas de la pobreza.

La regla del 72... Se refiere a un modo de calcular los años que tardará un país en duplicar la renta per cápita en función de su tasa de crecimiento teniendo en cuenta que si crece al 8% anual tardará una década en duplicar su renta. La idea es que un país emergente como China (3.000 dólares per capita) tardará de 40 a 50 años en alcanzar el nivel de vida de Occidente (20.000 dólares per cápita). En una década pasa a 6.000, en la siguiente a 12.000, en la tercera a 24.000. [nota del lector: aquí surgen varias preguntas sobre si esto también es aplicable a la inversa en países que sufren decrecimiento por la crisis, caso de España, Portugal, Grecia.. y con decrecimientos del PIB del 3% también se desplome su renta. La otra cuestión es que el nivel de Occidente también habrá aumentado en ese tiempo].

Spence dice que una parte del crecimiento de Asia frente a África se explica por la inversión en tecnología y educación más que por disponer de recursos. La inversión en infraestructuras también explica que haya mayor crecimiento en China que en India [nota del lector: tofos los que estuvimos en India sabemos a que se refiere el autor, por ejemplo, las carreteras entre dos grandes ciudades son tortuosas, estrechas, de tierra batida y con peajes y aduanas].

Capítulo 14

Consenso de Washington (John Williamson, años 80)

Los diez puntos del consenso se adoptaron para relanzar el crecimiento en las economías avanzadas a finales de los 80. Sus recetas nos suenan más que nunca por la disciplina fiscal. Pero Spence advierte que lo que era sensato en una economía avanzada en bonanza posiblemente no lo sea en un país en crecimiento o en crisis.

1. Disciplina fiscal

2. Redirección del gasto público desde los subsidios (especialmente subsidios indiscriminados) hacia la provisión de servicios de amplia base y claves para el crecimiento y para mejorar la situación de las personas pobres, como la educación primaria, la asistencia sanitaria básica y la inversión en infraestructuras.

3. Reforma tributaria - para ampliar la base del impuesto y adoptar tasas impositivas marginales moderadas.

4. Tipos de interés determinados por el mercado y positivos (pero moderados) en términos reales.

5. Tipos de cambio competitivos.

6. Liberalización del comercio -liberalización de importaciones, con particular énfasis en la eliminación de restricciones cuantitativas (licencias, etc) ; cualquier protección al comercio se hará a través de aranceles bajos y relativamente uniformes.

7. Apertura a la inversión directa extranjera.

8. Privatización de empresas públicas.

9. Desregulación - supresión de regulaciones que impiden la entrada al mercado o limitan la competencia, excepto aquellas que estén justificadas por razones de seguridad

Castells examina los movimientos sociales de Túnez contra la dictadura o pseudodemocracia, de Islandia contra la deuda financiera, de España contra la austeridad, de Egipto contra la dictadura y de Occupy Wall Street contra la desigualdad del 99%-1%. Dice que su coordinación solo fue posible a través de las redes sociales e Internet. Por ejemplo, en el caso de Túnez salieron a la calle indignados jóvenes y titulados que estaban en el paro y descontentos.

De estos movimientos ya se ha hablado mucho en la prensa en su día, por lo que he pasado directamente a la parte más analítica del libro.

Especial interés tiene el último capítulo porque enumera las conclusiones del libro.

Lo primero que llama la atención es que Castells vincula la subida de precios de los alimentos, como el pan, que alcanzó precios inasequibles en el mundo árabe. [nota del lector: inmediatamente, me viene el eco de la Revolución Francesa ligada a la subida del precio del pan]. Dice que en el 2010 la caldera de indignación social y política llegó a su punto de ebullición. Cada revuelta inspiró a la siguiente transmitiendo en red imágenes y mensajes a través de Internet. Dice que hay un patrón común: la forma de los movimientos sociales en la era de Internet.

Características comunes de los movimientos sociales del 2010

1) Están conectados en red de numerosas formas.

Son una red de redes sin centro identificable ni líder, es una estructura descentralizada.

Comienzan en las redes y luego se convierten en movimiento al ocupar espacio urbano en plazas públicas o manifestaciones continuadas. Este espacio híbrido lo llama "espacio de autonomía" (supone un desafío al poder).

2) Los movimientos son globales y locales a la vez

Son locales porque ocupan un espacio físico en su área pero también porque están conectados en todo el mundo, aprenden de la experiencia de los demás y crean sus propias redes. Hay un debate global en Internet y a veces convocan manifestaciones conjuntas.

3) Han generado el "tiempo atemporal", una forma transhistórica de tiempo: en las acampadas viven el día a día, sin saber cuándo será el desalojo, y en sus debates y proyectos hacen referencia a un horizonte de posibilidades ilimitado. Castells lo compara con el tiempo fijo del obrero en la cadena de montaje.

4) Son espontáneos en su origen, desencadenados por lo general por una chispa de indignación.

Tras la chispa, se crea una comunidad instantánea de prácticas insurgentes. Tienen

gran impacto las imágenes que llegan a la emoción de los indignados.

5) Los movimientos son virales.

Difunden imágenes movilizadoras, disparan las esperanzas de la posibilidad de cambio.

6) La transición de la indignación a la esperanza se consigue mediante la deliberación en el espacio de la autonomía.

Las decisiones se toman en asambleas y comisiones. Suelen ser movimientos sin líderes, por la desconfianza que hay a delegar el poder. Hay un rechazo a los representantes políticos al sentirse manipulados y traicionados. La forma implícita es el autogobierno del movimiento por la gente del movimiento con el objetivo de sentar las bases para una futura democracia real practicándola en el movimiento [nota del lector: leyendo el libro de Castells da la impresión de que los activistas indignados son "ultraliberales" que quieren la menor interferencia de los políticos, o sea, del Estado].

7) Unidad

Las redes horizontales multimodales, tanto en Internet como en el espacio urbano, dan lugar a la unidad. La gente unida vence el miedo y descubre la esperanza. No es una comunidad con valores comunes porque para eso hay que recorrer un largo camino. Hay lemas como: "Juntos podemos" [nota del lector: ¿de qué me suena eso?]

8) La horizontalidad de las redes favorece la colaboración y la solidaridad. socavando la necesidad de un liderazgo formal.

Genera confianza frente a la cultura política de la competencia y el cinismo. Sostienen que el fin no justifica los medios sino que el medio representa en sí mismo los objetivos de la transformación que se desea.

9) Son movimientos altamente autorreflexivos.

Se preguntan sobre sí mismos para no caer en la trampa de reproducir los mecanismos del sistema que quieren cambiar, especialmente en cuanto a delegación política de la autonomía y soberanía.

Hay deliberaciones asamblearias en los foros de Internet.

10) Son movimientos, en principio, no violentos

Llevan a cabo una desobediencia civil pacífica. Pero tienen necesariamente que ocupar espacios públicos por lo que la policía suele desalojarlos (lo que proporciona imágenes en Internet y simpatías con los manifestantes). Es una cuestión delicada porque los manifestantes necesitan el apoyo del 99% de la gente si quieren cambiar

algo.

11) Los movimientos raramente son programáticos.

La excepción es cuando se centran en un único objetivo: acabar con la dictadura.

Debido a su carácter asambleario, no pueden centrarse en una única tarea ni canalizarse en una acción política demasiado pautada.

Los partidos políticos no pueden captarlos pero sí aprovecharse del cambio de mentalidad en la opinión pública,

12) Tienen el objetivo de cambiar los valores de la sociedad.

Pueden ser movimientos de opinión pública, con consecuencias electorales. Pueden cambiar el Estado pero no apoderarse de él (porque no crean partidos ni apoyan gobiernos). [nota del lector: la excepción podría ser "Podemos" en España, aunque no venga directamente de los indignados del 15-M pero sí tenga ahí su caladero de votos].

13) Son muy políticos en un sentido fundamental.

Proponen y practican una democracia deliberativa directa basada en la democracia en red. Su utopía de democracia en red basada en comunidades locales y virtuales en interacción. [nota del lector: el problema de esta democracia de Internet es que no es universal, dado que no todos tienen acceso gratis y permanente a Internet, solo algunos ciudadanos con poder adquisitivo para costearse la tarifa y un móvil u ordenador].

Castells termina diciendo que es una plataforma privilegiada para la construcción de la autonomía social.

14) Los movimientos sociales en red comparten una cultura específica: la cultura de la autonomía, la matriz cultural fundamental de las sociedades contemporáneas.

Conectan las demandas actuales con los proyectos del mañana. Quieren la autonomía de las personas respecto de las instituciones.

Castells distingue entre individuación, individualismo y autonomía.

- Individuación: el proyecto del individuo puede estar dirigido a la acción colectiva e ideales compartidos como la conservación del medio ambiente o la creación de la comunidad.

- Individualismo: hace del bienestar del individuo el objetivo último de su proyecto individualizado.

-Autonomía: capacidad de un actor social para convertirse en sujeto definiendo su

acción alrededor de proyectos contruidos al margen de las instituciones de la sociedad, de acuerdo con los valores e intereses del actor social.

La transición de la individuación a la autonomía se opera mediante la conexión en red, que permite a los actores individuales construir su autonomía con personas de ideas parecidas en las redes que elijan.

Castells dice: "Sostengo que Internet proporciona la plataforma de comunicación organizativa para traducir la cultura de la libertad en la práctica de la autonomía. Eso es así porque la tecnología de Internet representa la cultura de la libertad".

Capítulo 15. El tratado UE-EE.UU (TTIP)

El Tratado de libre comercio EE.UU-UE (TTIP) está en negociación. Creará una gran área comercial entre ambos continentes. La cuestión es que ya hay quejas porque, supuestamente, beneficiará a las multinacionales y transnacionales, a las que permite someter a un arbitraje privado decisiones de los Estados que les obligará a cambiar sus propias leyes aprobadas por el Parlamento. Otra de las desventajas es que se guía por un programa neoliberal y todo apunta a que el resultado será que reducirá los salarios y condiciones laborales y deslocalización, y probablemente genere una mayor globalización (¿o regionalización?).

Recientemente se ha aprobado un tratado gemelo con el Pacífico (el TTP).

Varios autores han comenzado a analizar esta cuestión.

En "Los usurpadores", de Susan George, aborda sobre todo los tratados de libre comercio que se han configurado en Unión Europea en las dos últimas décadas y cuyo contenido solo se entiende si se tiene en cuenta la presencia e influencia de las multinaciones y transnacionales. Por ejemplo, uno de los aspectos más polémicos que estudia es el del derecho de las grandes corporaciones a pleitear contra un Estado si impone una legislación que no le gusta. Se trata del mecanismo de Resolución de Disputas de Inversor a Estado. Por ejemplo, las multinacionales pueden pedir una compensación a un país porque ha prohibido las bananas transgénicas pero, por contra, el Estado no puede querellarse contra la corporación por alguna de sus chapuzas alimentarias o contaminantes, como ocurrió con una petrolera que denunció a Perú por no dejarle explotar un reducto de la selva amazónica protegido.

Según George, esta legislación promultinacionales no se inserta claramente en los tratados sino que se remite a otros tratados o se dejan para estudiar en futuras comisiones. Por ejemplo, una directriz de la UE ordena hacer alimentos más saludables, imperativo que aparece reflejado en el texto del artículo pero este deja algún fleco suelto, del estilo de "La UE desea proteger al consumidor al máximo con un nivel de colesterol de los embutidos adecuado para la salud. Los niveles adecuados será determinado por una futura comisión independiente de expertos o una fundación, etc.,,". Precisamente, dice George, esas comisiones de expertos,

fundaciones de la salud, gabinetes asesores, órganos independientes actúan bajo las directrices de las grandes corporaciones, por lo que, en la práctica, dichos tratados están eludiendo los deseos democráticos. Es de suponer, que los expertos decidirán unos niveles de colesterol, por ejemplo, que no perjudiquen a la industria y que, más bien, mantengan en crecimiento el sector del embutido.

Ejemplos como estos, dice la autora, se cuelan continuamente en la legislación europea, siempre favoreciendo los intereses de los grandes grupos, y esa tendencia se va a ampliar, teme, al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Europa (el TPPI), que sigue en negociación. La idea es que los industriales americanos piensan que la legislación europea es demasiado rígida con los niveles de seguridad o sobreprotectora del consumidor y el medio ambiente.

En el TPPI hay muchas discusiones sobre la oposición de Europa a los productos genéticos (maíz y tomate transgénico, etc...), los derechos de propiedad (sobre todo en Internet) o el modo de explotación mediante fracking por su alta contaminación. George admite que esas cuestiones sí pueden negociarse lógicamente en un tira y afloja entre la UE y Estados Unidos, como cualquier tratado comercial en que ambas partes deben ceder. Lo que teme es que el secreto en que se realicen las negociaciones conlleven otro duro mazazo para los derechos de los consumidores e incluso para la soberanía de los países. La autora no entiende cómo es posible que grandes corporaciones estén colando sus intereses por la puerta de atrás mientras de cara al público todo parece seguir un patrón democrático.

No es la UE la única que tiene una agenda oculta de las corporaciones. Lo mismo ocurre en Naciones Unidas, donde está patrocinada por grandes empresarios como el propio Bill Gates que dan discursos y ponencias en conferencias de este organismo internacional gracias a su papel como donadores.

.....

BIBLIOGRAFÍA

Resumen de grandes títulos de autores que estudiaron el fenómeno de la globalización. Obras comentadas de autores de la talla de Krugman, Stiglitz, McLuhan, Huttintong, Friedman, Chomski, Kleim, Beck o Ritzer. Incluye libros tan decisivos como "La tierra es plana", "El choque de las civilizaciones", "El malestar en la globalización" o "La aldea global".

Listado de los libros resumidos a continuación:

1) "**Principios de Economía Política y Tributación**", David Ricardo (1817)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2012/06/principios-de-economia-politica-y.html>

- 2) "**La aldea global**", de Marshall McLuhan y B.R. Powers (1986)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2011/09/la-aldea-global-de-marshall-mcluhan-y.html>
- 3) "**La sociedad del riesgo**", de Ulrich Beck (1986)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/10/la-sociedad-del-riesgo-de-ulrich-beck.html>
- 4) "**La ventaja competitiva de las naciones**", de Michael E. Porter (1990)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2014/03/la-ventaja-competitiva-de-las-naciones.html>
- 5) "**La McDonalización de la sociedad**", de George Ritzer (1993)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/07/la-mcdonalizacion-de-la-sociedad-de.html>
- 6) "**El choque de civilizaciones**", de Samuel P. Huntington (1996)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2011/05/el-choque-de-civilizaciones-de-samuel-p.html>
- 7) "**¿Qué es la globalización?**", de Ulrich Beck (1997)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/09/que-es-la-globalizacion-de-ulrich-beck.html>
- 8) "**Un mundo desbocado**", de Anthony Giddens (1999)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/10/un-mundo-desbocado-de-anthony-giddens.html>
- 9) "**No logo**", de Naomi Klein (1999)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2011/05/no-logo-de-naomi-klein.html>
- 10) "**El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global**", de Noam Chomsky (1999)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/08/el-beneficio-es-lo-que-cuenta.html>
- 11) "**Desigualdad y cambio industrial**", de James K. Galbraith (y Maureen Berner) (2001)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2015/01/desigualdad-y-cambio-industrial-de.html>
- 12) "**El malestar en la globalización**", de Joseph E. Stiglitz (2002)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2011/05/el-malestar-en-la-globalizacion-de.html>
- 13) "**La Tierra es plana**", de Thomas L. Friedman (2005)
<http://evpitasociologia.blogspot.com/2011/05/la-tierra-es-plana-de-thomas-friedman.html>

14) "**El colapso de la globalización y la reinención del mundo**", de John Ralston Saul (2005)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/12/el-colapso-de-la-globalizacion-y-la.html>

15) "**Comercio justo para todos**", de Joseph E. Stiglitz (y Andrew Charlton) (2005)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2014/11/comercio-justo-para-todos-de-joseph-e.html>

16) "**Capitalismo global. El transfondo económico de la historia del siglo XX**", de Jeffrey A. Frieden (2006)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2013/06/capitalismo-global-de-jeffry-frieden.html>

17) "**La convergencia inevitable**", de Michael Spence (2012)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2012/12/la-convergencia-inevitable-de-michael.html>

18) "**Redes de indignación y esperanza**", de Manuel Castells (2012)

<http://evpitasociologia.blogspot.com/2014/10/redes-de-indignacion-y-esperanza-de.html>