

James Fulcher

# El capitalismo

Una breve introducción



Economía  
Alianza Editorial

Ciencias Sociales

James Fulcher

# El capitalismo

Una breve introducción



El libro de bolsillo  
Economía  
Alianza Editorial

TÍTULO ORIGINAL: *Capitalism. A Very Short Introduction*  
TRADUCCIÓN: Paloma Tejada Caller

Publicado originalmente en inglés en 2004. Esta traducción se ha realizado por acuerdo con Oxford University Press.

Diseño de cubierta: Alianza Editorial  
Foto de cubierta: Ángel Uriarte

## cultura Libre

© James Fulcher, 2004  
© de la traducción: Paloma Tejada Caller, 2009  
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2009  
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15;  
28027 Madrid; teléfono 91 393 88 88  
[www.alianzaeditorial.es](http://www.alianzaeditorial.es)  
ISBN: 978-84-206-4954-2  
Depósito legal: M. 7.233-2009  
Maquetación: Grupo Anaya  
Impreso en Efca, S. A.  
Printed in Spain

---

SI QUIERE RECIBIR INFORMACIÓN PERIÓDICA SOBRE LAS NOVEDADES DE  
ALIANZA EDITORIAL, ENVÍE UN CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:  
[alianzaeditorial@anaya.es](mailto:alianzaeditorial@anaya.es)

---

## Prefacio a la edición española

Celebro la publicación de este libro en otro idioma global en el mismo momento en que el capitalismo se halla en una crisis también global que hace aún más importante comprender su naturaleza y sus dinámicas. Me complace asimismo tener la oportunidad de hacer un recuento de los más recientes acontecimientos y ampliar el último capítulo del libro con un análisis de la tendencia a las crisis en el capitalismo.

Los orígenes inmediatos de la actual crisis se hallan en la burbuja inmobiliaria que se generó en Estados Unidos, además de en otros países, como Gran Bretaña y España. Los precios parecían aumentar de manera indefinida haciendo de la construcción una inversión aparentemente segura, tanto para los compradores como para los que concedían los préstamos. Los bancos entraron en una competencia agresiva para realizar estos préstamos, incentivando a

sus empleados con comisiones y primas. Fue tan intensa esta competencia que hubo bancos que llegaron a realizar préstamos por encima del valor del inmueble (el Northern Rock británico llegó incluso al 125%). Otra práctica, frecuente en Estados Unidos, fue atraer a los clientes ofreciéndoles unos tipos de interés iniciales muy bajos. Los bancos estaban deseosos de conceder préstamos no sólo por los intereses que preveían ganar, sino además porque podían hacer paquetes de préstamos y venderlos a otras instituciones financieras como un medio aparentemente seguro y rentable de invertir su dinero.

Los precios de los inmuebles no podían seguir creciendo eternamente, y no fue ninguna sorpresa que la burbuja inmobiliaria acabara estallando. Pero fueron pocos, sin embargo, los que esperaban que esto llevara a una crisis completa y global del capitalismo. ¿Por qué ha ocurrido?

Muchos de los poseedores de las llamadas *subprime* habían concedido con pleno convencimiento préstamos que no se podían permitir. La caída en el precio de los inmuebles significó que las instituciones financieras que habían concedido préstamos o los habían comprado como inversión no iban a poder recuperar fácilmente su dinero a través de embargos. Esto era un problema, pero lo que realmente convirtió esta situación en una crisis fue el fuerte endeudamiento de estas instituciones, que habían solicitado a su vez enormes cantidades de dinero—con frecuencia en el extranjero— para conceder

préstamos o comprar paquetes de préstamos. Algunos de los principales bancos inversores de Estados Unidos se habían endeudado por un valor hasta treinta veces superior a su capital. Los bancos habían hecho buenos negocios con estos «apalancamientos» y el precio de sus acciones había subido, pero no se percataron de la peligrosa situación en que se hallaban, porque utilizaban técnicas financieras nuevas y sofisticadas, aunque mal asimiladas, que supuestamente eliminaban los riesgos. Instituciones financieras aparentemente sólidas—como los bancos de inversiones neoyorquinos Bear Stearns, Merrill Lynch y Lehmann Brothers, las grandes corporaciones de crédito hipotecario Fanny Mae y Freddie Mac, y el gigante mundial de los seguros AIG—tensaron la cuerda más de lo razonable y, cuando estalló la burbuja inmobiliaria, se encontraron con la bancarrota.

A partir de aquí la crisis se expandió rápidamente por todo el mundo. Una tras otra, grandes instituciones tuvieron que ser rescatadas por los gobiernos nacionales. Cuando se dejó que Lehmann Brothers cayera en bancarrota, se produjo un pánico financiero a nivel mundial. ¿Había algún banco a salvo? Temerosos de que no se les devolvieran los préstamos que pudieran hacer, los bancos se volvieron reacios a prestarse entre ellos. Los que estaban endeudados intentaron desesperadamente reconstruir su propio capital. Los tipos de interés subieron y el capital se retrajo.

Sin embargo, la crisis no se limitó únicamente a los bancos: cuando el retraimiento del capital congeló el sistema financiero, se extendió a todo el ámbito económico. El lubricante que permite la normal actividad económica es el movimiento de dinero entre quienes lo prestan y los que lo necesitan, pero el estrangulamiento del crédito provocó su paralización. La gente que quería comprarse una casa, o las empresas que necesitaban dinero para sus actividades cotidianas, se encontraron con que los préstamos se habían encarecido muchísimo y a veces ni siquiera podían obtenerlos. Proyectos perfectamente viables tuvieron que ser paralizados. En Gran Bretaña, los programas de construcción de escuelas y hospitales que requieren capital privado son las víctimas más recientes, al tiempo que el gobierno se está viendo obligado a reemplazar capital privado por público para mantener en marcha la preparación de los Juegos Olímpicos de Londres en 2012. Los gobiernos intentaron desesperadamente bajar los tipos de interés y que los bancos volvieran a realizar préstamos.

¿Acabará esta crisis cuando los «activos tóxicos» se vean cancelados y los bancos retomen su tradicional actividad de préstamo? Uno de los problemas existentes es que la crisis ha activado mecanismos deflacionarios acumulativos. Quiebras, desempleo en alza, caída de salarios, precios y ventas..., todo contribuye a deprimir la actividad económica. De ahí los esfuerzos gubernamentales para

no sólo lidiar con la crisis financiera, sino también para estimular la demanda inyectando dinero en la economía. Sin embargo, es muy difícil revertir este tipo de espiral deflacionaria, como se ve en el caso japonés descrito en el capítulo 6. Por otra parte, la situación actual es mucho más grave que la que sufrió Japón en los años noventa; entonces, como los demás países no se encontraban en esa espiral deflacionaria, la demanda de exportaciones japonesas se mantuvo estable, pero ahora la deflación es global.

La crisis financiera ha desencadenado también el estallido de una burbuja mucho mayor. Es el caso de la relacionada con la deuda, que venía creciendo desde los años ochenta. Un porcentaje cada vez mayor del consumo y de la actividad económica estaba siendo financiado con deuda. En el momento del estallido de la crisis, la deuda total de Estados Unidos había crecido bastante más de tres veces por encima de la renta nacional. A los consumidores (como a las compañías y a los bancos) les resultaba barato solicitar préstamos, debido a los bajos tipos de interés establecidos por el gobierno norteamericano, así como por el flujo de dinero que iba a parar a las viejas sociedades industriales, procedente del Lejano y Medio Oriente. En esos países había una alta tasa de ahorro y las exportaciones habían generado un enorme excedente que debía ser invertido en algún otro lugar.

La cantidad de deuda tanto personal como empresarial había aumentado hasta límites insosteni-

bles. El resultado fue un estrangulamiento del crédito, lo que forzó una reducción del nivel de endeudamiento. La reducción de la deuda reduce a su vez la actividad económica y, sobre todo, provoca una disminución del consumo, lo que implica una contracción de la producción. La tendencia a la sobreproducción del capitalismo —algo que hace tiempo ya subrayó Marx— se está manifestando de nuevo, como salta literalmente a la vista en la acumulación de vehículos sin vender. Los fabricantes de automóviles se han unido a los bancos en la petición de ayuda gubernamental. Los intentos del gobierno de inyectar capital y reflotar la actividad económica están disparando a su vez la deuda pública, que habrá de ser sustentada y en último término reducida por medio de impuestos más altos, lo cual hará a su vez que retroceda el consumo. El problema fundamental es que, hagan lo que hagan los gobiernos, la reacción en cadena del descenso de deuda, consumo y producción parece inevitable y posiblemente de larga duración.

¿Acaso esta irrupción de la intervención del Estado significa que nos encontramos en una nueva etapa del desarrollo del capitalismo? En el capítulo 3 expongo que el capitalismo remercantilizado —tercer estadio de su desarrollo— comenzó en los años ochenta. Podríamos decir que estamos entrando en una nueva etapa, ya que ha sido precisamente el capitalismo remercantilizado el que ha generado la actual crisis. En dicho periodo se liberalizaron las

fuerzas del mercado y se permitió que su nivel de regulación fuera cada vez más pobre; las instituciones financieras pudieron endeudarse libremente e invertir en cualquier actividad que les viniera en gana. El consecuente incremento de la competencia entre ellas tuvo como resultado la creación de prácticas de préstamo que inflaron la burbuja inmobiliaria. La especulación de casino en derivados (como el caso de Nick Leeson que podemos ver en el capítulo 1) añadió gasolina a las llamas al llevar al desplome las acciones de los bancos con problemas. Ahora, de repente, sólo se habla de una nueva era de estricta regulación, de supervisión a cargo del Estado de las actividades financieras, de nacionalización de los bancos, de apoyo estatal a los sectores industriales con problemas y de creación de empleos por parte del Estado.

Sería erróneo, sin embargo, que saquemos conclusiones precipitadas y confundamos intervenciones de emergencia con nuevas tendencias. La propiedad estatal de los bancos puede resultar temporal. La postura del gobierno laborista británico no ha experimentado ningún cambio ideológico, como demuestra la forma gradual y en apariencia renuente con que está tomando el control de bancos. Fuera del sistema financiero, no hay muchos indicios de que se vaya a revertir el amplio proceso de privatización iniciado en los años ochenta. Asimismo es importante señalar que, como indico en el capítulo 3, la regulación en sí no es un elemento ajeno al capi-

talismo remercantilizado. Aunque una regulación inadecuada haya sido una de las causas de la crisis actual, la creación de nuevos organismos reguladores para prevenir abusos del mercado ha sido uno de los rasgos del capitalismo remercantilizado.

No cabe duda de que buena parte de ello dependerá de la extensión y duración de la crisis. Nos hallamos ante una crisis profunda y global en la que la producción se está contrayendo en mayor o menor medida en casi todos los lugares. Durante el año 2009, el pronóstico para las economías de Estados Unidos, Gran Bretaña, la Eurozona y Japón es de contracción. Al igual que en los años treinta, el nacionalismo puede hacer que la crisis empeore, si cada país intenta proteger sus industrias y concentra las inversiones en su propia economía. Hay quien teme que el declive del comercio internacional provoque un proceso de desglobalización que afecte a todos los países, y con especial dureza a los que se encuentran en vías de desarrollo. Pero otros tienen la esperanza de que la crisis llevará a una mejor gestión de la economía internacional en el futuro.

El pesimismo a nivel mundial, sin embargo, puede ser exagerado. Los pronósticos dicen que otras partes del mundo continuarán creciendo en 2009, en especial China (un 8%) y la India (un 6%), un crecimiento menor de lo esperado, pero crecimiento a fin de cuentas. El descenso de las exportaciones a Occidente ciertamente representa un pro-

blema para dichos países. En China, el desempleo ha crecido y algunos pronostican un aumento del descontento popular y el colapso del modelo chino. No obstante, en este país habita un 20% de la población mundial, y si allí se pudiera reducir el ahorro y aumentar el consumo, el mercado interior podría permitir a la economía una capacidad de sustancial crecimiento autónomo. A la hora de buscar una salida para la actual crisis global, la clave está en si Oriente puede generar ahora un crecimiento global, o si está tan ligada al comercio con las viejas sociedades industriales que ambas se hundirán juntas, como ocurrió en los años treinta.

JAMES FULCHER  
Enero de 2009

**El capitalismo**

**Una breve introducción**



### ***Reconocimiento***

**Deseo agradecer el apoyo recibido de la Universidad de Leicester, por autorizar el permiso solicitado para escribir este libro.**

## 1. ¿Qué es el capitalismo?

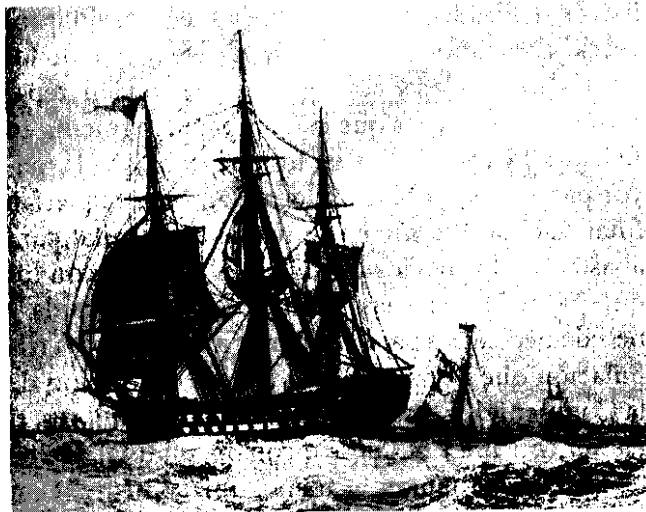
### *Capitalismo mercantil*

En abril de 1601 la Compañía de las Indias Orientales envió una primera expedición a aquellos lejanos territorios. A los 18 meses aproximadamente, las cuatro embarcaciones –el *Ascension*, el *Dragon*, el *Hector* y el *Susan*– regresaron de Sumatra y Java cargadas principalmente de pimienta. Viendo el éxito con que se había desarrollado la empresa, organizaron una segunda expedición con los mismos barcos, que partieron de Londres en marzo de 1604. De regreso, el *Hector* y el *Susan* fueron los primeros en levar anclas, pero el *Susan* desapareció en el mar y el *Hector* tuvo que ser rescatado por el *Ascension* y el *Dragon*, que lo encontraron a la deriva en las costas de Sudáfrica, con la mayoría de la tripulación muerta. El *Ascension*, el *Dragon* y el *Hector* volvieron a Inglaterra en mayo de 1606 cargados de pi-

mienta, clavo y nuez moscada. Los accionistas que habían invertido en estas dos travesías obtuvieron un beneficio del 95% del capital.

La tercera expedición, enviada en 1607, obtuvo un éxito similar, pero la cuarta, que partió en 1608 con los barcos *Ascension* y *Union*, resultó un rotundo fracaso. Aunque el *Ascension* consiguió llegar a la costa occidental de la India, se hundió por culpa del «cabezota y engreído patrón», que hizo encallar el barco por no atender las advertencias locales sobre la falta de calado. El *Union* recaló en un puerto de Madagascar, donde la tripulación se vio sorprendida por una emboscada en la que murió el capitán. A pesar de todo, el barco consiguió llegar a Sumatra y recoger su carga. A la vuelta, el *Union* se hundió ante las costas de Bretaña. Los inversores perdieron esta vez todo su capital.

El capitalismo es esencialmente la inversión de dinero con vistas a obtener beneficios, y lo cierto es que en estas empresas comerciales a tierras lejanas se podían obtener grandes beneficios, aunque asumiendo un riesgo considerable. El beneficio surgía sencillamente como resultado de la escasez y la distancia; se obtenía a partir de la gran diferencia de precio que había entre lo que se pagaba —pongamos por caso— por la pimienta en las islas productoras de especias y el precio que alcanzaba el producto en Europa, una diferencia que minimizaba los costes de la operación. Lo que importaba sobre todo era que el cargamento consiguiera llegar a Europa, aun-



1. Un *East Indianman*, 1829.

que las condiciones del mercado también eran importantes: si una gran flota regresaba de improviso, podía hacer caer los precios. Al haber demasiadas personas implicadas en estas operaciones comerciales, atraídas por su elevada rentabilidad, también podía ocurrir que los mercados se saturaran. La Compañía de las Indias Orientales se vio obligada a diversificar su oferta de especias y productos ante la sobreabundancia de pimienta, y comenzó, entre otros productos, a importar indigo.

Para este tipo de comercio se necesitaba una gran inversión de capital. Había que construir un *East Indianman*, que era como se denominaban los

barcos dedicados a tales empresas, equiparlo, proveerlo con cañones con los que defenderse de los rivales holandeses y portugueses, y si volvían, repararlos. Los astilleros que la Compañía mantenía en Blackwall y Deptford, y en los que trabajaba la mayor parte de la población local, también requerían financiación. Y también se necesitaba capital para abastecer a los navíos con lingotes y bienes con los que pagar las especias, municiones y la comida y bebida necesarias para alimentar a la numerosa tripulación que llevaban. En la tercera expedición de la Compañía, el *Dragon* partió con 150 hombres, el *Hector* con 100 y el *Consent* con 30, un total de 280 bocas que alimentar, al menos inicialmente. Con tripulaciones tan numerosas se pretendía asegurar que hubiera marineros suficientes para hacer el viaje de regreso, una vez pagado el canon que se cobraban siempre los trances de la travesía.

El capital de la Compañía de las Indias Orientales procedía principalmente, si bien no del todo, de ricos comerciantes londinenses, que eran los que se encargaban también de controlarlo y administrarlo. Los aristócratas y sus adláteres representaban otra fuente de ingresos, muy apreciada por la Compañía debido a la influencia de que gozaban en la corte, pues los privilegios de la Compañía dependían del favor real. También contaban con dinero extranjero, esencialmente de comerciantes holandeses que habían quedado fuera de la rival Compañía Holandesa de las Indias Orientales. Estas

personas proporcionaban además información muy valiosa acerca de las actividades de la sociedad.

Los primeros 12 viajes recibieron financiación independiente. Y así, de acuerdo con la práctica comercial más tradicional, se asignaba capital a cada viaje y los beneficios se repartían entre los inversores. Con todo, este procedimiento de financiación resultaba arriesgado cuando se trataba de operaciones comerciales a larga distancia, ya que el capital quedaba expuesto a dilatados periodos de incertidumbre en lugares lejanos y desconocidos. El riesgo podía atemperarse mandando varias naves por expedición, para no arriesgar todo a una misma carta, aunque también podía ocurrir que se perdieran expediciones enteras, como pasó en 1608. La Compañía introdujo entonces un nuevo sistema de financiación que diversificaba los riesgos al invertir en distintas expediciones. Así pasó a ser una sociedad accionarial en toda regla, en la que, a partir de 1657, la inversión se realizaba de manera continuada, con independencia de las expediciones que tuvieran lugar. En 1668 se inició la compraventa de acciones en la Bolsa de Londres.

Los riesgos también se reducían a través de prácticas monopolísticas. La Compañía de las Indias Orientales, igual que sus equivalentes extranjeras, estaba sólidamente ligada al Estado, que le garantizaba el monopolio de la importación de mercancías orientales y le otorgaba el derecho de exportar lingotes para pagarlos. A cambio, el Estado, siempre

falto de dinero, obtenía ingresos de los aranceles aduaneros sobre las numerosas y valiosas importaciones que realizaba la Compañía. Bien es verdad que la competencia existía, pero era una competencia internacional, en las Indias concretamente, entre ingleses, holandeses y portugueses; mientras, los países eliminaban en lo posible la competencia interna. Con frecuencia solían aparecer agentes externos que intentaban irrumpir en el mercado, pero uno de los privilegios que el Estado concedió a la Compañía de las Indias orientales fue el derecho a actuar contra los «intrusos».

Los mercados se manipulaban comprando todas las existencias y reteniendo las ventas. En el siglo XVII los comerciantes de Amsterdam se mostraron particularmente hábiles en tales prácticas y se dedicaron afanosamente a establecer monopolios, no sólo de especias, sino de cobre sueco, de productos derivados de la ballena, de seda italiana, de azúcar, de elementos utilizados en la fabricación de perfúmenes y de nitrato de potasio (uno de los componentes de la pólvora). Para ello se requerían almacenes enormes; según comenta Fernand Braudel, los almacenes de los mercaderes holandeses eran mayores y más caros que las propias embarcaciones: cabía en ellos cereal como para alimentar a todo el país durante 10 o 12 años. Los holandeses no pretendían sólo guardar y retener el producto para forzar al alza los precios, sino que, al disponer de tan importantes reservas, podían destruir a sus

competidores extranjeros si inundaban por sorpresa todo el mercado europeo de víveres.

Estamos ciertamente ante lo que podemos llamar capitalismo, ya que el comercio a larga distancia requería una fuerte inversión de capital que esperaba a su vez obtener amplios beneficios, pero no debemos hablar aún de capitalismo de libre mercado. Para conseguir pingües beneficios, el secreto estaba en asegurarse el monopolio de una u otra manera, excluir a los competidores y controlar los mercados por cualquier medio. Dado que el beneficio se obtenía mediante el comercio de productos poco abundantes más que a través de la racionalización de la producción, el capitalismo mercantil tenía limitada incidencia sobre la sociedad. La mayor parte de la población europea seguía en su rutina laboral sin que ésta se viera afectada por las actividades de los inversores capitalistas.

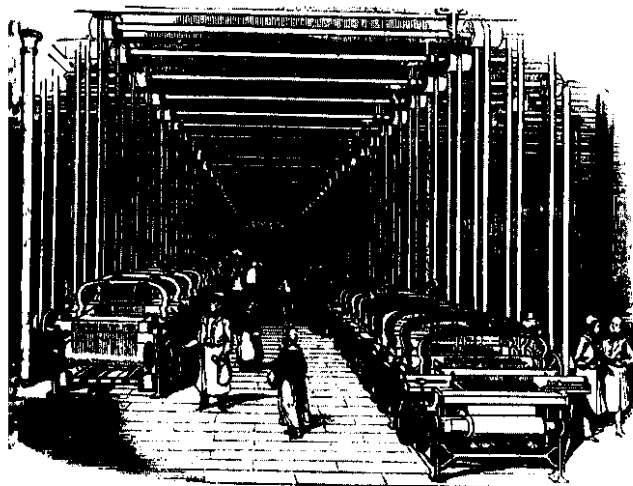
### *Producción capitalista*

En la década de 1780 los escoceses James M'Connell y John Kennedy dejaron su tierra y partieron hacia el sur para formarse como aprendices en la industria algodonera de Lancashire. En 1795, una vez que habían ganado experiencia y algo de dinero en la fabricación de maquinaria, establecieron su propia industria con un capital inicial de 1.770 libras. A partir del hilado de algodón obtuvieron enseguida

buenos beneficios, con unos rendimientos sobre el capital superiores al 30% en 1799 y 1800. Rápidamente fueron acumulando capital, de modo que en 1800 sus fondos habían ascendido a 22.000 libras, y en 1810 a 88.000. En 1820 la compañía tenía tres fábricas y se había instituido como hilatura líder del mejor algodón de Manchester.

Con todo, esta competitiva industria no podía mantener los mismos niveles de beneficio que en los primeros años del siglo XIX. Ello se debía en gran parte a que los beneficios habían llevado a su expansión y habían atraído a nuevos socios: en 1819 había 344 fábricas algodoneras, y en 1839 el número había ascendido a 1.815. Los avances técnicos permitieron aumentar enormemente la productividad durante la década de 1830 y la competencia existente obligó a las compañías a invertir con decisión en la adquisición de nueva maquinaria. Empezaron a levantarse grandes fábricas que contaban con 40.000 husos, cantidad formidable comparada con los 4.500 de las anteriores. El alto coste de la inversión en edificios y maquinaria, unido a la presión a la baja que ejercía sobre los precios del hilo el aumento de la capacidad productiva, hizo que los rendimientos de la industria bajasen considerablemente en la década de 1830.

En último término, el beneficio dependía del trabajo de los obreros que transformaban el algodón en rama en hilo de algodón. Entre 1802 y mediados de 1830 en M'Connel y Kennedy la mano de obra pasó



2. Los telares mecánicos dominan las fábricas de tejidos de algodón en el siglo XIX.

de 312 trabajadores a unos 1.500. En muchos casos se trataba de mano de obra infantil y barata —en ocasiones, casi la mitad de los empleados eran jóvenes menores de 16 años—. En 1819 había 100 niños menores de 10 años, algunos hasta de 7, que trabajaban desde las 6 de la mañana hasta las 7:30 de la tarde.

Dejando a un lado los desembolsos ocasionales que exigía la construcción de nuevas fábricas y la adquisición de maquinaria, el principal gasto de la compañía venía representado por las partidas salariales. En 1811 la factura de salarios anual superaba las 35.000 libras, y a mediados de la década de 1830 había

ascendido a 48.000. Estos costes se intentaban minimizar no sólo manteniendo bajos los salarios, sino sustituyendo a los trabajadores más cualificados por otros menos formados y peor pagados, sobre todo desde que la aparición de máquinas automáticas fue haciéndolo posible. Los ciclos de inestabilidad industrial provocaban reducciones periódicas de demanda, lo cual a su vez obligaba a los empresarios a reducir las horas de trabajo y los salarios.

A medida que iba desarrollándose el capitalismo industrial, los conflictos salariales empezaron a plantearse con medios más organizados. Los obreros de las hilaturas se defendían de las reducciones salariales a través de sus sindicatos, instituidos primero en un ámbito local y más tarde regional y nacional. En 1810, 1818 y 1830 se produjeron huelgas cada vez mejor preparadas, aunque los empresarios consiguieron sofocarlas con ayuda del Estado, que arrestó a los huelguistas y encarceló a los líderes sindicales. Los empresarios habían creado además sus propias asociaciones, a través de las cuales elaboraban listas negras con los nombres de los sindicalistas, combatían las huelgas con cierres patronales y se proporcionaban apoyo financiero unos a otros. Con todo, la energía con que los sindicatos de la industria textil desarrollaron su actividad produjo notable éxito y consiguió estabilizar los salarios, pese a los intentos por bajarlos por parte de los empresarios y la reducción de beneficios que éstos tuvieron que soportar.

La explotación de la mano de obra pretendía no sólo mantener a la baja el coste salarial, sino disciplinar al obrero. El capitalismo industrial exigía un trabajo regular y continuado de cara a minimizar costes. Había que conseguir que unas máquinas tan onerosas estuvieran permanentemente en marcha, y no se podía tolerar que los trabajadores perdieran el tiempo, se emborracharan o anduvieran de acá para allá, hablando unos con otros. De hecho resultaba difícil reclutar gente que quisiera trabajar en una fábrica textil, sencillamente porque en ella se exigían turnos largos e ininterrumpidos y se sometía a los obreros a una supervisión muy estrecha. Los empresarios tuvieron que buscar métodos para imponer una disciplina completamente desconocida para la primera generación de obreros industriales, y por lo general recurrían a algo tan primitivo y negativo como los castigos corporales (en el caso de los niños), a las multas o a las amenazas de despido, aunque hubo también quienes desarrollaron prácticas más complejas y más dignas para controlar a sus empleados.

En las fábricas de New Lanark, Robert Owen introdujo los llamados «encargados mudos». Cada trabajador tenía un taco de madera, con los lados pintados de distintos colores, según la calidad del trabajo realizado: negro, si se había hecho mal, azul para un trabajo mediocre, amarillo para un buen trabajo y blanco para el trabajo excelente. El taco aparecía a la vista de todos por el lado correspon-

diente, como llamada de atención para advertir de la calidad de la labor realizada el día anterior. Cada departamento disponía además de una «cartilla de reputación» en la que se registraban diariamente los colores que cada obrero había ido consiguiendo. Para Owen, la disciplina no era sólo un asunto interno de la fábrica, sino que con ella pretendía controlar la comunidad. Organizó unas patrullas callejeras que le informaban de posibles borracheras y a la mañana siguiente multaba a quienes se hubieran sobrepasado con el alcohol. Insistía mucho en la higiene y estableció normas detalladas para mantener limpias calles y casas. Llegó a instituir un toque de queda que en invierno obligaba a la gente a retirarse a sus hogares antes de las 10:30 de la noche.

Como ha puesto de relieve E. P. Thompson, la disciplina laboral consistía en trabajar de modo regular y sistemático. Ello implicaba ir a trabajar todos los días, empezar a la hora y hacer pausas limitadas en momentos previamente fijados. Los empresarios tuvieron que librar arduas batallas para combatir la secular tradición de no acudir al trabajo en fiestas «especiales» —como «San Lunes», o incluso «San Martes»—, que los trabajadores aprovechaban para recuperarse de las borracheras dominicales. El horario se convirtió en el auténtico caballo de batalla, y llegó a haber empresarios que adelantaban el reloj por la mañana y lo atrasaban por la noche de manera deshonesta. Cuentan también que en ocasiones quitaban el reloj a los trabajadores para que no pudieran

objectarles nada en cuestión de horarios. Curiosamente, fue con la Revolución Industrial cuando empezaron a generalizarse los relojes y los cronómetros, e incluso a finales del siglo XVIII el gobierno intentó gravar la posesión de tales aparatos.

El capitalismo industrial no sólo creaba trabajo; también generaba «ocio», en el sentido moderno del término. Quizá esto nos resulte llamativo si tenemos en cuenta que quienes controlaban la industria algodonera inicialmente querían tener las máquinas funcionando el mayor tiempo posible y obligaban a los empleados a trabajar jornadas interminables. Sin embargo, al exigir que se trabajara de manera continuada dentro de un horario laboral y prohibir otras actividades que no fueran estrictamente profesionales, los empresarios estaban separando el ocio del trabajo. Algunos lo dejaron claro desde el principio, instaurando periodos vacacionales concretos, durante los cuales cerraban las fábricas. Les convenía más esto que ver interrumpido el trabajo un día sí y otro no por absentismo de los trabajadores. El «ocio», entendido como tiempo marcado de descanso —ya fueran vacaciones, fines de semana o por la noche—, surgió como consecuencia de los horarios fijos y delimitados que creó la producción capitalista. Los trabajadores empezaron a exigir poco a poco más tiempo libre a través de campañas sindicales que se iniciaron en la industria algodonera, hasta que lograron que se aprobaran leyes que limitaban las



horas de trabajo y concedían a los trabajadores derechos vacacionales.

El capitalismo también creó el ocio en otro sentido, es decir, comercializándolo. El tiempo libre ya no se usaba sólo para participar en deportes y diversiones tradicionales: los trabajadores empezaron a pagar para disfrutar de actividades de recreo que eran organizadas por empresas capitalistas: las nuevas compañías ferroviarias proporcionaban billetes baratos para que los empleados de las fábricas algodoneras de Lancashire fueran de excursión a Blackpool; en 1841, Thomas Cook organizó su primera visita turística: una escapada a Loughborough, saliendo en tren desde Leicester, para celebrar una reunión antialcohólica. Ahora se organizaban viajes para que un público generalizado asistiera a espectáculos deportivos –sobre todo fútbol o carreras de caballos– pagando su correspondiente entrada. No corremos el riesgo de exagerar la importancia de todo esto, si pensamos que desde entonces empezaron a surgir empresas completamente nuevas dedicadas a explotar y desarrollar el mercado del ocio, que pronto se convertiría en una inmensa fuente de demanda, empleo y beneficios.

La producción capitalista había transformado las condiciones de vida de la gente, tanto en lo referente al trabajo como al tiempo de esparcimiento. La confianza en que se podían obtener beneficios invirtiendo capital sirvió de guía a la Revolución Industrial, y la rapidez con que la técnica progresó

en aquellos momentos hizo aumentar la productividad a pasos agigantados. Sin embargo, las máquinas no funcionaban solas, y para obtener beneficios lo más importante era la mano de obra. El mayor coste para el empresario venía representado por la factura salarial, lo cual pasó a ser el núcleo del conflicto entre los propietarios del capital y, de acuerdo con los términos de Karl Marx, quienes sólo poseían «la fuerza de su trabajo», la capacidad de generar dinero mediante el trabajo físico. Los trabajadores estaban concentrados en fábricas y factorías, donde trabajaban de manera continua y disciplinada bajo la vigilante mirada del capataz, pero también tenían la oportunidad de organizarse colectivamente en sindicatos. El entretenimiento había quedado desterrado del horario de trabajo, de manera que en la vida cotidiana se distinguía nítidamente la obligación del tiempo libre. La institucionalización de la mano de obra asalariada implicaba además que los trabajadores disponían de dinero para disfrutar de sus momentos de ocio. Esta comercialización del tiempo libre generó nuevas industrias que retroalimentaban la expansión de la producción capitalista.

### *Capitalismo financiero*

El jueves 23 de febrero de 1995 Nick Leeson, director de Baring Securities, de Singapur, se percató de que el Nikkei, el índice de la Bolsa japonesa, había

bajado 330 puntos. Ese día, el Baring perdió 143 millones de libras por las transacciones que este gestor había hecho, aunque él era el único que sabía lo que estaba pasando. Tales pérdidas se añadían a otras muchas anteriores de las que Lesson no había informado a sus superiores, y que en total ascendían a unos 470 millones de libras. Como sabía que las cartas estaban echadas y que no había vuelta atrás, huyó apresuradamente con su mujer y se refugió en la costa norte de Borneo. Mientras tanto, los directivos del Baring, extrañados de las enormes sumas de dinero que faltaban en Singapur, trataron de localizar a su empleado por todos los medios. A la mañana siguiente, todos sabían que el Baring Brothers, el banco comercial más antiguo de Londres, estaba en bancarrota debido a las formidables pérdidas sufridas. Lesson fue arrestado en Frankfurt, cuando intentaba regresar a Inglaterra; Singapur lo extraditó por violar sus regulaciones financieras y fue condenado a una pena de seis años y medio de cárcel.

Lesson se había dedicado a operar con «derivados». Éstos son instrumentos financieros muy complejos que *derivan* su valor del valor de algo distinto, léanse acciones, obligaciones, divisas o mercancías como el petróleo o el café. Los «futuros», por ejemplo, son contratos para comprar acciones, obligaciones, divisas o mercancías al precio que alcanzarán en un determinado momento; si uno cree que el precio de una acción va a subir, puede comprar



Arriba: Nick Leeson, trader estrella de Baring, poco después de abandonar la prisión en 1999.



Izquierda: El 7.º barón Ashburton; era el presidente de Baring cuando Nick Leeson entró en la compañía.

3. El antiguo y el nuevo rostro del capitalismo financiero británico.

un futuro de tres meses; una vez que pasen los tres meses, recibe las acciones a su precio original y las puede vender a un precio superior, el vigente en ese momento, obteniendo con ello los correspondientes beneficios. También pueden comprarse «opciones», que no comprometen al inversor con la transacción futura, pues puede decidir posteriormente si mantiene en su poder o no esos valores.

La compra de futuros desempeña una función muy importante, ya que permite reducir la incertidumbre y con ello el riesgo. Si el grano está caro, pero la cosecha falla por alguna razón, el agricultor puede acogerse al precio vigente en la actualidad y negociar que el grano se venda a ese precio a los tres meses. Sin embargo, también pueden comprarse futuros por razones puramente especulativas, para obtener dinero a partir de las oscilaciones de precios. Los futuros financieros con los que operaba Leeson eran apuestas realizadas con mayor o menor fundamento sobre futuras oscilaciones de precios. A esto Susan Strange lo ha denominado «capitalismo de casino».

También se podía hacer dinero a partir del «arbitraje», que se alimenta de las pequeñas diferencias de precios que por razones técnicas se dan entre mercados. Si uno es capaz de descubrir tales diferencias, calcular rápidamente cuánto suponen y trasladar con celeridad grandes sumas de dinero, puede obtener beneficios importantes. Leeson sabía que podía explotar las pequeñas diferencias de

precios de futuro que se daban en un intervalo inferior a un minuto entre la bolsa de Osaka y la de Singapur. Este tipo de operaciones entrañan escaso riesgo, dado que el beneficio, calculable e inmediato, se extrae a partir de una diferencia de precios real, si bien efímera.

Pero entonces ¿por qué le fue tan mal a Leeson? Pues porque al crear una cuenta paralela en la que detallaba los errores —la número 88888, ideada en principio para manejar fallos contables y financieros poco trascendentes— se precipitó por una pendiente peligrosa de la que no pudo escapar. En dicha cuenta paralela Leeson ocultaba las pérdidas que iba acumulando, pero vio que su herramienta también podía servirle para encubrir el déficit acumulado a fin de mes, haciendo que la «trastienda» de Singapur realizara transferencias de dinero temporales, pero ilegales, entre distintas cuentas. Con este tipo de manipulaciones y otras que realizó pudo engatusar a los auditores, que tampoco revelaron lo que estaba ocurriendo, como era su deber.

Gracias a la 88888 Leeson pudo jugar con el dinero del Baring. Y así se hizo famoso por los riesgos que asumía y por la agresividad con que operaba en mercados de futuros, donde podía ocultar las posibles pérdidas, las cuales podían lavarse en operaciones posteriores: de hecho, en un determinado momento Leeson llegó casi a alcanzar el equilibrio contable (punto de no retorno). Pero si entonces hubiera cerrado la 88888, habría cerrado la espita

que le había convertido en el inversor estrella del Baring. Al final, las pérdidas volvieron a desencadenarse y a acumularse hasta un punto en que no podían encubrirse moviendo simplemente el dinero de un lado a otro.

A partir de entonces Leeson se lanzó a realizar opciones de venta, que, a diferencia de los futuros, sí podían hacer dinero que cubrieran los déficits de ingresos que aparecían en la 88888. Leeson apostaba con fuerza confiando en los movimientos de precio de los futuros, pero los precios de la Bolsa de Tokio se deslizaron en la dirección contraria a la esperada. A medida que aumentaban sus pérdidas, subía sus apuestas vendiendo más opciones, arriesgando cada vez más, en nombre de un supuesto cliente llamado Philippe. Cuando el Nikkei se desplomó tras el terremoto de Kobe, las pérdidas llegaron a ser tan cuantiosas que Leeson intentó forzar por su cuenta la subida del mercado comprando gran cantidad de futuros. Las presiones a la baja fueron demasiado fuertes y el mercado se hundió. Para entonces, las pérdidas y los pasivos que había generado Leeson eran superiores al capital total del Baring.

¿Por qué permitió el Baring que ocurriera todo esto? Era un banco comercial que en 1984 había iniciado la correduría de acciones a través de Baring Securities. Esto representó un acierto y en 1989 las transacciones que realizaba en valores y acciones, principalmente japonesas, representaban la

mitad de sus beneficios. Baring Securities se embarcó después en una actividad cada vez más pujante, la contratación de derivados. En 1993 el Baring fusionó su capital con el de Baring Securities, y al hacerlo destruyó por completo la barrera que protegía al banco de las posibles pérdidas producidas en su departamento de valores. Esta fusión resultaba ser muy peligrosa, ya que los directores más veteranos del Baring tenían poco conocimiento del nuevo juego en que se habían metido, y la dirección administrativa del banco tampoco se había reestructurado adecuadamente, con lo que el control financiero era muy débil. El fraude representaba una amenaza continua en este mundo de finanzas tan complejo y el Baring vulneró una regla de oro al permitir que Leeson actuara simultáneamente como operador y como director de la «trastienda» de Singapur, en la que se comprobaban las operaciones y se cuadraban las cuentas.

A primera vista, Leeson era un gestor arrollador capaz de obtener enormes beneficios para el Baring, que a su vez le respaldaba incondicionalmente. Ironías del destino: cuando el Baring se desplomó, los directores acababan de recompensar a Leeson por su actividad con un bonus de 450.000 libras. Como las operaciones de Leeson iban extrayendo de Londres sumas de dinero cada vez mayores, que obligaban al Baring a buscar créditos en distintos lugares del mundo para restituirlas, los directores creían que estaban financiando operaciones muy rentables con-

cebidas por su *trader* estrella. Leeson consiguió salirse con la suya durante tanto tiempo no sólo por la complejidad de los mercados financieros o por los controles particularmente débiles que ejercía el Baring sobre sus operaciones, sino porque en la corporación siempre latía el ansia de obtener beneficios cada vez mayores.

*Y entonces, el capitalismo ¿qué es?*

Hasta ahora hemos revisado tres tipos muy distintos de capitalismo. Las transacciones que realizan unos y otros son tan distintas como podemos imaginar, pero en todos los casos, de lo que se trata es de invertir dinero para obtener beneficios, rasgo esencial del capitalismo. No importa mucho la naturaleza de la actividad implicada; lo que interesa es la posibilidad de obtener beneficios. De hecho, una sociedad capitalista se caracteriza porque virtualmente todas las actividades económicas que se desarrollan en su seno se ven estimuladas por la oportunidad de extraer rendimiento del capital que se invierte en ellas.

El capital es el dinero que se invierte para obtener más dinero. Por extensión, el término «capital» se aplica a menudo para hacer referencia al dinero que está *disponible* para la inversión, o también a cualquier activo que pueda transformarse en dinero de inmediato. Por tanto, decimos que la casa de

alguien es parte de su capital porque puede transformarla en capital vendiéndola o pidiendo préstamos por su valor. En realidad, muchos pequeños negocios se inician de esta forma. Con todo, los bienes sólo se pueden transformar en capital si su propiedad está claramente reconocida, si su valor se puede medir, si se puede transferir su titularidad y si existe un mercado para ellos. Uno de los rasgos que caracterizan el desarrollo de sociedades capitalistas es el surgimiento de instituciones que permiten convertir activos de todo tipo en capital. Hernando de Soto ha defendido convincentemente la idea de que en el Tercer Mundo lo que impide la creación de capitalismos locales es precisamente la ausencia de tales instituciones, sobre todo de sistemas que ejecuten las leyes de propiedad. Para De Soto, a pesar de que en estos países hay una gran cantidad de valor ligado a la propiedad, éste no puede concretarse, ni los empresarios pueden encontrar para él un uso productivo.

Los capitalistas ya existían antes de que surgiera el capitalismo propiamente dicho. Desde los tiempos más remotos, los comerciantes han hecho dinero invirtiendo en bienes que vendían después más caros. Como vimos que ocurría en la Compañía de las Indias Orientales, el capitalismo mercantil podía estar altamente organizado y resultar muy rentable, pero su actividad repercutía sólo parcialmente sobre la economía, pues la mayor parte de la gente vivía a partir de actividades económicas que

no estaban financiadas por la inversión de capital. En el capitalismo propiamente dicho, toda la economía depende de la inversión de capital, y esto se da cuando lo que se financia de esta forma no es sólo el comercio, sino también la producción.

La producción capitalista se basa en la mano de obra asalariada. Y aquí surge una clara línea divisoria, de conflicto, entre quienes poseen el capital—que disponen de lo que Karl Marx llamaba «los medios de producción»— y aquellos que venden su trabajo a cambio de dinero. Los medios de producción son el lugar de trabajo, la maquinaria y las materias primas, que en sociedades precapitalistas estaban en manos no sólo de los poseedores del capital, sino de los artesanos encargados de transformar los bienes. El sueldo o salario es el precio que paga el empleador por el trabajo que vende el trabajador. De igual forma que los capitalistas van a invertir dinero en cualquier actividad que produzca beneficio, el trabajador buscará empleo en cualquier actividad que le reporte un salario.

En la sociedad capitalista, trabajo y capital ostentan una naturaleza abstracta e independiente, dado que ni uno ni otro se ven ligados a una actividad económica específica y por ello pueden en principio trasladarse a otra actividad que les recompense debidamente. En la vida real, esta movilidad queda constreñida por las cualidades y experiencia de los propietarios del capital y de los trabajadores, y por las relaciones y compromisos que hayan alcanzado

unos con otros. La movilidad de que gozan potencialmente el capital y la mano de obra es uno de los rasgos definitorios de las sociedades capitalistas y el que les otorga su característico dinamismo.

La mano de obra asalariada es libre y a la vez no lo es. A diferencia de los esclavos, a quienes sus propietarios obligan a trabajar, los asalariados pueden decidir si quieren trabajar o no y para quién quieren hacerlo. Y a diferencia de los siervos de la sociedad feudal, que estaban ligados a la tierra del señor, los obreros pueden moverse libremente y buscar trabajo donde les plazca. Sin embargo, estas libertades son hasta cierto punto ilusorias, dado que en las sociedades capitalistas es difícil sobrevivir sin ganar dinero y no siempre es fácil elegir empleo o empresario. Los asalariados también están sometidos al férreo control del empleador y, como vimos que ocurría en las fábricas textiles, el sistema de producción capitalista implicó que se modificara el trabajo de acuerdo con parámetros de continuidad y disciplina. Los trabajadores habían pasado a ser, como dijo Marx, «esclavos del salario».

La importancia de la mano de obra asalariada no sólo se debe al papel que desempeña en la producción, sino también en el consumo. Los asalariados no pueden producir lo que necesitan o lo que les gustaría consumir; tienen que comprarlo, con lo que proporcionan la demanda necesaria para activar una amplia gama de nuevas iniciativas capitalistas. Y esto no sólo se aplica a la comida, la ropa y

otros bienes personales, sino al entretenimiento. Como ya vimos, la producción capitalista enseguida derivó en la creación de industrias de nuevo cuño que se basaban en la comercialización del tiempo libre. Esta doble función desempeñada por la mano de obra asalariada, responsable de la interacción dinámica entre producción y consumo, explica por qué el sistema de producción capitalista se expandió con tanta rapidez una vez iniciado.

Los mercados, como los comerciantes, no representan ninguna novedad, pero resultan esenciales en las sociedades capitalistas, entendidos en términos nuevos y más abstractos. Y esto se debe a que la producción está divorciada del consumo —la gente no produce lo que consume ni consume lo que produce—, y sólo se vincula a él a través de los mercados en los que se venden y compran bienes y servicios.

Pero los mercados ya no son sólo los lugares en los que comprar artículos especiales que uno no puede producir; se han convertido en el único medio por el que se pueden conseguir cosas. Tampoco están emplazados en lugares específicos, sino que existen allí donde compradores y vendedores realizan sus intercambios, y esto, hoy por hoy, significa hablar de espacios electrónicos en los que aparecen precios y se registren transacciones. Todo esto afecta no sólo a los bienes y servicios, sino también a la mano de obra, el dinero o el capital. El salario —es decir, el precio del trabajo— se establece en un mercado laboral, en el que los empresarios compiten

para obtener mano de obra y los trabajadores para conseguir trabajo. El dinero en sí se compra y se vende en mercados de divisas. La propiedad de las compañías se vende y se compra en el mercado bursátil.

Como vimos al hablar de las fábricas textiles, los mercados generan una fuerte competencia entre empresas capitalistas, la cual se manifiesta de muchas formas, por ejemplo, utilizando la mano de obra de manera más eficaz, introduciendo innovaciones técnicas para reducir costes o productos de mercado con mayor efectividad. La competencia obliga a que las empresas se estén renovando permanentemente, bien sea para vencer a la competencia o, simplemente, para mantener su posición. Algunas caen, como es lógico, y se hunden, teniendo que echar a sus empleados. Este grado de competencia, que tan hondamente contrasta con los monopolios del capitalismo mercantil, es lo que hace que el sistema de producción capitalista resulte particularmente dinámico.

Con todo, las empresas capitalistas ya han encontrado vías para reducir la competencia. Quizá a quienes juegan con cierta ventaja sobre sus competidores les satisfaga el toma y daca de la competencia, pero esos movimientos generan también incertidumbre, reducen el beneficio y pueden provocar bancarrotas; de ahí que las empresas formen asociaciones comerciales para regular la competencia. El mercado puede amañarse si todos acuerdan no entrar en una competencia de precios o deciden pa-

gar los mismos salarios. La competencia también puede reducirse si se realizan fusiones o absorciones, puesto que la producción queda así concentrada en un menor número de manos. En el capitalismo siempre existe una tensión entre la competencia y la concentración de la producción, y ambos rasgos son característicos del sistema.

Como los precios cambian, todo mercado proporciona la oportunidad de ganar dinero a través de la especulación. La especulación aparece cuando se compra algo con idea de venderlo más caro en el futuro, sin que haya aumentado el valor de lo comprado en virtud de algún tipo de procesamiento. Puede afectar prácticamente a cualquier mercancía, ya sean productos agrarios, divisas, derivados o esclavos. Normalmente, la gente considera que especular así es una actividad improductiva y parasitaria, totalmente ajena a la verdadera economía, encargada de producir bienes y servicios. Bien es verdad que con frecuencia la especulación es improductiva, pero quien la practica no trata sólo de hacer dinero con ella, sino de reducir riesgos. Como la relación entre la oferta y la demanda cambia continuamente, los mercados son inestables. La acumulación y el almacenamiento de existencias son una manera de asegurarse frente a oscilaciones de precios adversas que pueden echar por tierra el beneficio y desmantelar un negocio.

Y operar con futuros, como hacía Leeson especulando, es otra manera de reducir la incertidum-

**bre:** surgió hace mucho tiempo como mecanismo sofisticado para proteger a los productores y a los *traders* de futuras e imprevisibles oscilaciones de precios.

El formidable ascenso del comercio de divisas que tuvo lugar durante las décadas de 1980 y 1990 se produjo después de que en los años setenta hubieran cambiado los tipos de fijos a flotantes, lo cual creó mucha más incertidumbre sobre los futuros valores de las divisas. Una forma de reducir esta incertidumbre fue «proteger» las apuestas comprando futuros de divisas. De esta manera, aunque el grueso del mercado de futuros de divisas sea esencialmente especulativo, la expansión del mercado y las innovaciones financieras a él asociadas se basaban en auténticas necesidades económicas.

El mismo argumento se aplica a la especulación en la gestión de acciones de una compañía. El capitalismo necesita mercados en los que invertir el capital. Los mercados son esenciales para que el sistema funcione, en tanto que reúnen a quienes buscan financiar sus actividades económicas y a aquellos otros que disponen de dinero para invertir. Sabemos que el precio en bolsa de las empresas varía de acuerdo con su situación económica y con sus rendimientos; de ahí que siempre haya oportunidad de especular sobre futuras oscilaciones de precios. La especulación no es algo ajeno al capitalismo, sino el resultado inevitable de su propia maquinaria.



Por todo ello, como respuesta a nuestra pregunta, diremos que el capitalismo es la inversión de dinero para obtener más dinero. A pesar de que los comerciantes llevan siglos haciendo esto, sólo cuando la producción está financiada de la manera que hemos descrito surge el capitalismo transformativo.

- La producción capitalista depende de la explotación de mano de obra, la cual alimenta, a su vez, el consumo de bienes y servicios que producen las empresas capitalistas.
- La producción y el consumo quedan vinculados en los mercados, que actúan como mediadores en toda iniciativa económica.
- Aunque los mercados promueven la competencia entre empresas, también generan cierta tendencia a la concentración, con la que se pretende reducir la incertidumbre.
- Las fluctuaciones de mercado sirven de fundamento a un tipo de capitalismo especulativo, que, aunque pueda no ser tan productivo, se basa en mecanismos que resultan esenciales para el funcionamiento de una economía capitalista.

## 2. ¿De dónde surge el capitalismo?

**El capitalismo obtuvo sus más logrados avances en Gran Bretaña. Por ello cabe preguntarse qué tenía Gran Bretaña de especial para que el capitalismo encontrara allí el caldo de cultivo adecuado a su desarrollo. De hecho, hay muchas historias del capitalismo que se contentan simplemente con responder a esta pregunta. Ellen Meiksins Wood, en una publicación reciente, sitúa los orígenes del capitalismo en Inglaterra, aunque parezca sorprendente, en la agricultura, concretamente en la relación que mantenían terratenientes, arrendatarios y campesinos.**

En la primera parte del capítulo anterior hemos seguido una línea argumental similar que debe mucho al mencionado estudio. Pero ¿podemos quedarnos ahí? En nuestro texto defendemos que el capitalismo debe tomarse en último término como fenómeno europeo. Al investigar los orígenes del capitalismo, lo que debemos preguntarnos no es

tanto por qué se desarrolló en Gran Bretaña, sino por qué surgió en Europa.

### *¿Por qué en Gran Bretaña?*

La Gran Bretaña del siglo XIX fue la primera sociedad industrial, pero lo que permitió la industrialización decimonónica fue el avance realizado por el capitalismo en el siglo anterior, cuando la expansión de las relaciones comerciales y el aumento del consumo generaron una demanda suficiente para que mereciera la pena invertir en la producción industrial. La necesidad de ganar dinero para adquirir bienes hizo que la gente buscara empleo en las fábricas, sin tener mucho en cuenta la monotonía del trabajo o las sórdidas condiciones laborales. Como los propietarios del capital controlaban la actividad —concentrando a los obreros en plantas industriales, introduciendo maquinaria y organizando el trabajo de manera novedosa—, la productividad aumentó.

La relación que mantenían propietarios y trabajadores en el siglo XVIII ya proporciona indicios de capitalismo. Solemos asociar los sindicatos y los conflictos industriales al siglo XIX, pero en el siglo anterior los intereses de la mano de obra y los del capital ya colisionaban. En esa época, la mayoría de los trabajadores cualificados se organizaron en algún momento formando agrupaciones, que pueden

ser considerados como precedentes de los sindicatos. Lo hacían sencillamente porque sólo actuando de manera colectiva podían protegerse de los empresarios, empeñados en degradar su trabajo rebajando los sueldos o contratando a trabajadores peor cualificados.

Uno de los primeros sectores en organizarse de esta manera fueron los cardadores de lana de la industria textil del suroeste inglés. En 1700 los cardadores de la Tiverton formaron una «sociedad amistosa» para fijar un salario mínimo e impedir que los propietarios de las casas de moda contrataran a personas que no pertenecieran a dicha agrupación. Los trabajadores sostuvieron violentas disputas con los empresarios, que querían importar la lana ya cardada de Irlanda, ejemplo temprano de una táctica que se ha generalizado hoy en día: la de contratar mano de obra más barata fuera del país. Como respuesta a dicha iniciativa, los cardadores de lana prendieron fuego a la lana irlandesa y asaltaron las casas de los propietarios, lo cual desencadenó verdaderas batallas campales con la policía, por tratarse de un ataque a la propiedad privada.

Fue también en la Gran Bretaña del siglo XVIII cuando se plantearon por primera vez modos de pensamiento típicamente capitalistas para explicar las bases económicas de la sociedad. Adam Smith propuso con claridad las ventajas de la división del trabajo, la competencia, el libre funcionamiento del mercado y la producción de beneficios. Los más

importantes pensadores de este periodo estudiaban los mecanismos y los principios de la economía capitalista que veían surgir a su alrededor. Sus ideas fueron más tarde criticadas por Karl Marx en el análisis que éste hizo de la dicha dinámica, aunque terminaron por ser incorporadas a su pensamiento con un nuevo sesgo ideológico.

¿Por qué se expandió tanto la producción capitalista en la Gran Bretaña del siglo XVIII? Quizá podamos atribuir el hecho al crecimiento del capitalismo mercantil de épocas anteriores. Como vimos en el primer capítulo, el capitalismo mercantil, encarnado sobre todo en la Compañía de las Indias Orientales, se desarrolló con mucho empuje en el siglo XVII. Una vez que se hubo acumulado capital a partir de esta empresa comercial y de otras similares, el dinero podía invertirse en producción. Y lo que es más, el comercio internacional permitió el crecimiento de nuevos mercados mundiales en los que vender los bienes producidos por la industria capitalista. En el siglo XIX, por ejemplo, la industria algodonera de Lancashire dependía esencialmente del mercado indio. El capitalismo mercantil también creó nuevas formas de invertir en acciones y de operar con ellas.

No obstante, el capitalismo mercantil no estaba tan intrínsecamente ligado a la producción capitalista como podríamos llegar a pensar a partir de las afirmaciones anteriores. En el siglo XVIII lo que mantenía el crecimiento de la producción era la deman-

da interna, más que la exterior. Y como también vimos en el primer capítulo, quienes organizaban las transacciones comerciales a nivel internacional no estaban tan interesados después de todo en reducir costes, sino en sacar dinero, aprovechando las enormes diferencias de precios que había entre el Este y Europa al vender los productos. Es decir, tendían a manipular los mercados más que a organizar el trabajo. Si querían invertir su capital en otras cosas, preferían prestarlo a buen interés a los gobiernos que lo solicitaran, sobre todo si se trataba de dirigentes que buscaban financiar una guerra detrás de otra.

Los orígenes de la *producción* capitalista en Gran Bretaña no hemos de buscarlos tanto en el capitalismo mercantil como en el crecimiento de la producción, el consumo y los mercados que se produjo con anterioridad, en la Inglaterra del siglo XVI. En esa época se producía en general a pequeña escala, en talleres o entornos domésticos, nada que ver con el sentido que hoy damos al término «industrial». Pero, a pesar de todo, se dio un crecimiento muy notable en la manufactura de telas y enseres de la vida cotidiana: botones, cintas, alfileres, clavos, sal, almidón, jabón, pipas de tabaco, cuchillos y herramientas, pucheros y sartenes, azulejos o ladrillos. El trabajo asalariado iba generalizándose poco a poco y más de la mitad de los hogares ingleses en el siglo XVI dependían, al menos parcialmente, de un sueldo. Esto implicaba que la gente tenía cada vez más dinero

para comprar tales productos y las relaciones comerciales fueron cobrando progresiva importancia en su vida cotidiana. A diferencia de lo que ocurría en otros lugares de Europa, en esta época ya se había creado un mercado nacional basado en el comercio que se generaba desde Londres.

A medida que se expandía la mano de obra asalariada, fueron surgiendo las primeras revueltas de las organizaciones de clase. Ya hemos visto anteriormente que en el siglo XVIII los trabajadores cualificados se iban asociando poco a poco. Pero los auténticos comienzos de la organización obrera podemos encontrarlos mucho antes. En el siglo XVI las «sociedades de oficiales» llevaban tiempo establecidas en Gran Bretaña, y podemos retrotraer sus orígenes hasta el siglo XIV. Los oficiales –literalmente en inglés «trabajadores por días»– eran contratados por los patronos durante cortos periodos de tiempo. De formación variada, eran por lo general artesanos que habían satisfecho su etapa de aprendices, pero que no tenían todavía suficiente experiencia ni maestría para convertirse en patronos; poco a poco los que ya habían conseguido hacerse patronos intentaron mantenerlos como mano de obra barata, obstaculizándoles la carrera y excluyéndolos de los gremios, que controlaban los oficios. Los oficiales respondieron asociándose entre sí para defender su estatus y pujar colectivamente a la hora de exigir mejoras salariales y condiciones de trabajo más beneficiosas. Aunque todavía mante-

nían prácticas muy medievales en sus actividades, estas asociaciones de oficiales también utilizaban armas modernas: en 1424 los oficiales del comercio textil de Coventry fueron a la huelga para obtener una subida salarial, y las autoridades locales tuvieron que intervenir para que se llegara a un acuerdo. Podemos decir, pues, que en épocas tan tempranas los artesanos ya empezaban a dividirse en dos clases, la de los empleadores y la de los trabajadores, enfrentados unos a otros.

En esta fase no había mucho capital invertido en la producción artesanal, pero en ciertas actividades comerciales, como la textil, empezaba a verse una nueva forma de producción, el «sistema de subcontratación». En el caso de las telas, los comerciantes empleaban el capital para comprar lana; después contrataban hilanderos y tejedores, los cuales, una vez realizado su trabajo, devolvían el producto, que se enviaba a otros artesanos para que lo remataran antes de ponerlo a la venta. Con todo, en este sistema los comerciantes –que eran quienes lo organizaban– estaban mucho más próximos al proceso de producción que los que se embarcaban en empresas de comercio internacional. En realidad, casi todos habían empezado como artesanos.

Con ellos se había dado un paso importante hacia el sistema de producción capitalista. No se trataba de producción capitalista en sí, ya que el propietario del capital poseía la materia prima y el producto, pero no era dueño de todos los medios

de producción. Los tejedores, por ejemplo, solían trabajar en su casa, con sus propios telares. La producción se dispersaba en múltiples unidades organizadas a pequeña escala, sin que el comerciante pudiera controlar el proceso de producción ni supervisar directamente al trabajador. Sin embargo, en fases posteriores del sistema ya había tejedores que alquilaban los telares al propio empresario, quien ejercía con ello mayor control. El sistema de subcontratación derivó en las modernas fábricas, aunque ambos procedimientos siguieron coexistiendo en paralelo. De hecho en la industria textil todavía está vigente este sistema antiguo, y es habitual subcontratar el rematado final a personas que trabajan en su casa.

Si tenemos en cuenta lo anterior, podemos situar los orígenes del capitalismo en épocas muy tempranas, anteriores incluso al siglo XVI. ¿Qué tenía de especial la sociedad británica para albergar una tendencia al capitalismo tan anticipada? Posiblemente los cambios que se dieron en la relaciones sociales de la vida rural.

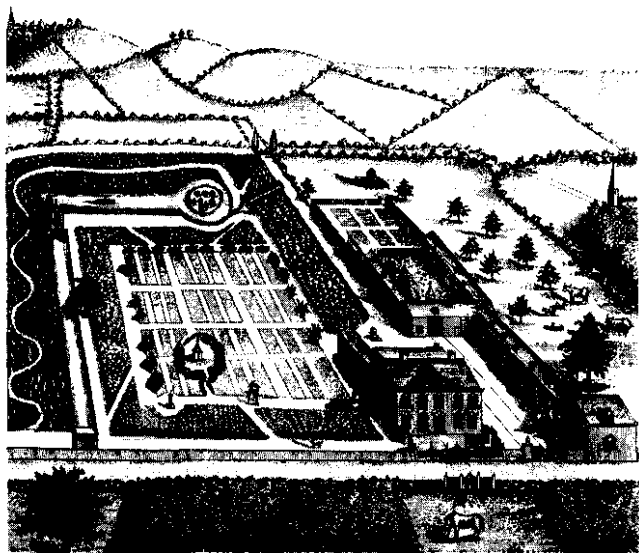
Los señores feudales habían vivido de su derecho a obtener producción, mano de obra o pagos de un campesinado que no era libre y que se mantenía atado a la tierra. Pero en el siglo XV las relaciones comerciales empezaban a sobrepasar a las feudales. Los señores se convirtieron en propietarios, que vivían de la renta que les pagaban los arrendatarios, que a su vez competían en el mercado para

obtener tierras. Cada vez era más frecuente que la tierra la trabajara mano de obra asalariada, y poco a poco pasó a ser un bien en propiedad que podía venderse y comprarse.

A finales del siglo XV aparecen los «cercamientos» (*enclosure*), un sistema que se mantuvo de manera intermitente hasta el siglo XIX y que simboliza el cambio que se produjo en relación a la posesión de la tierra. Según la nueva tendencia, la tierra empezó a parcelarse; en ocasiones, lo que hasta entonces había sido propiedad comunal, de uso público, se convirtió en propiedad privada, aunque primero hubo que expulsar de allí a los señores locales que se habían atrincherado en ella haciendo valer su supuesto derecho a explotar lo que era de todos. Con la parcelación, lo único que se conseguía a veces era reordenar los terrenos tradicionalmente dispersos de cada propietario en unidades indivisas, que se explotaban mejor. De ahí surgió una división de la tierra en propiedades bien definidas que pertenecían a individuos particulares. Por eso se dice que los cercamientos consiguieron abrirse paso a través de los complejos modelos medievales de explotación agraria para convertir la tierra en propiedad de mercado.

Esta agricultura que pretendía abrirse al mercado contribuyó de manera esencial al desarrollo de la producción capitalista. La competencia entre agricultores hizo aumentar la innovación y la productividad, lo cual permitió que hubiera comida para ali-

mentar a un número creciente de población que ya no se dedicaba a las labores de la tierra. Los agricultores que comercializaban sus productos en el mercado y los labradores asalariados disponían de dinero con los que comprar bienes de consumo. Como la eficacia agraria también aumentaba, la gente dejaba de trabajar la tierra para ocuparse en la manufactura de tales bienes, que, por su parte, se producían cada vez más en las áreas rurales, donde empezaban a aparecer nuevos centros de producción.



4. Vista de cercamientos. Finca propiedad de David Wells en Burbage, Leicestershire, a mediados del siglo XVIII. En ella se aprecia una granja típica rodeada de parcelas cercadas.

¿Por qué se vieron sustituidas las relaciones feudales por las relaciones de mercado? Para explicar el declive que sufrieron las relaciones feudales suele recurrirse con frecuencia al impacto que provocó la peste negra. En la Inglaterra del siglo XV, y en gran medida como consecuencia de esta enfermedad, había desaparecido la capacidad que tenía el señor feudal de hacer valer sus derechos y de controlar el movimiento de sus súbditos campesinos. A mediados del siglo XIV, la peste negra menguó la población en un tercio, lo cual confirió fuerza a una mano de obra campesina mucho más reducida, que pudo oponerse a los señores que intentaban mantener sus privilegios. Como la mano de obra escaseaba, los campesinos podían abandonar a un dueño opresor y buscar empleo en otro sitio. No debemos olvidar, de todas formas, que la peste negra fue un fenómeno europeo, que no tuvo las mismas consecuencias en todas las partes y que no explica en sí misma el temprano declive del feudalismo británico.

Entonces ¿por qué desapareció tan pronto el feudalismo en Gran Bretaña? Probablemente porque allí se había establecido con menor solidez. En las sociedades feudales, la autoridad judicial y militar quedaba repartida entre los señores locales. Éstos utilizaban el poder que tal descentralización les confería de hecho y de derecho para subordinar y explotar al campesinado. En Inglaterra, sin embargo, desde la conquista normanda de 1066 se había instituido una monarquía relativamente unificada,

disciplinada y aglutinadora. Y por ello, en el siglo XVI, bajo la dinastía Tudor, Inglaterra era el estado menos feudal, más centralizado y unificado de los europeos. La clase dirigente inglesa no había conseguido aprovecharse de un poder militar muy diseminado localmente como lo habían hecho sus homólogos continentales para obtener un excedente del campesinado. Los dirigentes dependían más de los mecanismos económicos que les proporcionaba la propiedad, la renta o el trabajo asalariado. Y este estado relativamente unificado también favorecía el surgimiento de un mercado nacional.

Como hemos visto, para contestar a la pregunta de por qué fue Gran Bretaña la primera sociedad capitalista, hemos ido a parar a 1066. Esto no quiere decir que el capitalismo se desarrollara en Gran Bretaña ¡a consecuencia del flechazo mortal que el rey Harold recibió en un ojo! Más bien debemos pensar que la conquista normanda trajo consigo unas consecuencias sociales que favorecieron la aparición de un verdadero capitalismo, algo que no ocurrió en otras sociedades europeas.

### *El capitalismo en Europa*

Aunque Gran Bretaña fuera la primera sociedad en la que la producción pasó a ser principalmente capitalista, hay muchos ejemplos más que ratifican el

nacimiento del capitalismo en otros lugares de Europa. Incluso podríamos decir que algunas de las técnicas de organización capitalista estaban mucho más avanzadas en estos otros lugares.

En Europa, la producción capitalista contaba ya con una larga historia. El sistema de subcontratación parece haberse originado en Flandes o en Italia y parece también que en el siglo XIV o XV ya se había extendido a Alemania. En Flandes fue organizado inicialmente por los pañeros-tejedores, que requerían poco capital para sus operaciones, pero en el siglo XIII el crecimiento de un mercado de paños más caros, que exigía un proceso de producción más complejo, provocó que aparecieran los «empresarios-comerciantes» que invertían amplias sumas de capital. Esta industria importaba lana de Inglaterra. Por tanto, en Inglaterra la comercialización de la agricultura iba ligada a la producción de paños de Flandes, prueba clara de que debemos atribuir al capitalismo una naturaleza europea.

El capital mercantil también se vio altamente implicado en las operaciones mineras del continente. A finales del siglo XV, los capitalistas mercantiles reorganizaron la minería del norte y el centro de Europa. Cuando las reservas que estaban más cerca de la superficie se extinguieron, la minería empezó a requerir grandes sumas de capital para profundizar en los pozos de cobre, oro, plata o plomo, lo cual proporcionó una buena oportunidad para que empresarios como los Fugger de Augsburgo inter-

vinieran en el mercado y controlaran la producción. Los Fugger habían hecho fortuna gracias al comercio mantenido con la casa de Habsburgo y los préstamos que habían hecho a sus emperadores, pero la incrementaron posteriormente invirtiendo en la minería austriaca y húngara. La mina que explotaban en Hungría tenía contratados a cientos de trabajadores y reportaba altos beneficios. Y fue precisamente en estas minas europeas donde los obreros, inicialmente independientes, pasaron a ser asalariados, y donde la palabra *arbeite* («trabajador» en alemán) empezó a utilizarse por primera vez.

También encontramos rastros de un capitalismo temprano en algunas ciudades del continente, sobre todo en lo relativo a la industria de la edición impresa, que se desarrollaba con rapidez. Aunque los trabajos de impresión empezaron siendo reducidos, se necesitaba capital para comprar las prensas y pagar los salarios, el papel y los tipos. Si se quería obtener beneficios, había que mantener bajos los costes laborales, y pronto surgieron conflictos entre los maestros impresores y los trabajadores, que se unieron en asociaciones de oficiales. En 1539 se produjo en Lyon una huelga de impresores de notable envergadura, que se extendió a París en 1541, y que no se apagó del todo hasta años más tarde, siendo famosos los altercados que se produjeron en ambas ciudades en 1567 y 1571.

El sistema de producción capitalista empezaba a desarrollarse por toda Europa, no sólo en Inglaterra,



5. La Bolsa de Amsterdam, construida entre 1608 y 1613.

pero no debemos analizar el crecimiento del capitalismo únicamente desde el punto de vista de la producción. Fuera de Gran Bretaña empezaron a desarrollarse en fechas muy tempranas técnicas comerciales y financieras propias del sistema. El capitalismo mercantil estaba más desarrollado en la Holanda del siglo XVII que en Inglaterra, y fue la Compañía Holandesa de las Indias Orientales la que introdujo las principales innovaciones relativas a la financiación empresarial, innovaciones que posteriormente adoptaría su homóloga británica. El capital de la Compañía Holandesa se fijó en 1609. Los inversores recibían dividendos de una sociedad ac-



cionarial de la que ya no podían retirar el capital, aunque si querían, podían vender sus acciones. El nuevo sistema dio a las compañías mayor independencia, ya que les permitía acrecentar el capital a largo plazo. Además creó un mercado de acciones, y no es casualidad que por aquella época se estableciera una bolsa de valores en Amsterdam.

Como hemos visto al comienzo del presente capítulo, las innovaciones introducidas en el capitalismo mercantil probablemente tuvieron poco que ver con el crecimiento de la producción. El mundo de las Compañías de las Islas Orientales y de las bolsas de valores asociadas a ellas estaba bastante desligado del proceso de manufacturación. Realmente la industrialización inglesa no estuvo financiada por la inversión en bolsa en sus primeras etapas, como prueba lo que hemos contado en el capítulo 1 sobre el desarrollo de M'Connel y Kennedy. En los inicios de la industrialización la mayoría de las operaciones consistían en crear empresas relativamente modestas, promovidas familiarmente o a través de créditos locales, hasta que se conseguía acumular capital a partir de los beneficios obtenidos.

Las innovaciones financieras resultaron esenciales, sin embargo, para el desarrollo de las grandes corporaciones industriales que a finales del siglo XIX llegaron a dominar la producción capitalista. Si queremos entender los orígenes del mundo capitalista en que vivimos, posiblemente resulte igual de fun-

damental ahondar en el crecimiento de las grandes corporaciones como en el surgimiento en sí del propio sistema de producción. La gran brecha con el pasado no se abrió porque la producción iniciase su andadura capitalista, algo que apareció muy paulatinamente, sino por el establecimiento de operaciones a gran escala que, con importantes aportaciones de capital, organizaban las grandes corporaciones. Desde este punto de vista, la innovación que incorpora el capitalismo mercantil de la Holanda del siglo XVII en términos financieros resultó de radical importancia.

Podemos rastrear el origen de estas innovaciones en el siglo XVII holandés o incluso en la Amberes del siglo anterior. Allí, los comerciantes habían ideado nuevas maneras de financiar sus empresas comerciales y de diversificar el riesgo recurriendo al capital de un círculo más amplio de inversores «pasivos». Amberes también fue el centro de una revolución financiera basada en letras de cambio. Las letras llevaban mucho tiempo en vigor para potenciar el comercio, pues permitían a los comerciantes pagar en áreas locales los bienes que habían adquirido en otro sitio, quizá en el otro extremo de Europa. En el siglo XVI, las letras ya no estaban vinculadas a transacciones comerciales concretas; se habían convertido en un mecanismo para mover dinero de un sitio a otro a nivel internacional, con lo que posibilitaron la creación de un mercado de capital europeo. Por aquella época asistimos igualmente a los

comienzos del comercio de futuros, cuando en Amberes se estableció un mercado de materias primas, conocido como «La casa inglesa», donde se firmaban contratos para comprar lana inglesa sin que este producto cambiara en ningún momento de manos.

Incluso podemos ir más atrás en el tiempo, pues en ciudades italianas como Génova o Venecia encontramos, ya en el siglo XII, los antecedentes de estos métodos de financiación comercial y de obtención de capital. El modelo más primitivo de letra de cambio surgió en la Génova de finales del siglo XII. Los riesgos que los comerciantes de las ciudades asumían en sus operaciones internacionales les llevaron a idear nuevas formas de asociarse para financiar las travesías y compartir riesgos y beneficios. En el siglo XIV, los avances a que se había llegado en el terreno de la contabilidad permitieron controlar con mucho mayor detalle las operaciones comerciales internacionales. Este tipo de innovaciones, que en su momento aparecían bien destacadas en las historias que recogían los orígenes del capitalismo, han quedado marginadas en los estudios actuales, que prefieren centrarse en el desarrollo del sistema de producción capitalista. Pero si queremos entender de dónde surge el capitalismo corporativo y financiero que prevalece en el mundo contemporáneo, tenemos que volver a contar con ellas.

Las innovaciones de las que estamos hablando consiguieron expandirse a partir de los centros co-

merciales y financieros más avanzados, primero por Italia, luego por Flandes y más tarde por Holanda, aprovechando las redes de intercambio de bienes y dinero que cruzaban Europa, porque en la Edad Media los negocios se hacían en un ámbito europeo. En el siglo XIV, las principales casas comerciales y los bancos italianos más importantes tenían delegaciones en Flandes, Inglaterra y Francia. Llegaron incluso a financiar las aventuras militares que emprendieron los reyes ingleses en el extranjero.

La creación de estas redes europeas no sólo se debió a las relaciones comerciales, sino a los desplazamientos de refugiados, sobre todo los que tuvieron lugar en los siglos XVI y XVII. En la segunda mitad del siglo XVI, los refugiados italianos y flamencos aportaron su conocimiento, su experiencia y su dinero a los países de acogida, valores de los que se beneficiaron lugares como Suiza, Alemania, Holanda e Inglaterra. Los hugonotes —protestantes franceses de ideología calvinista— emigraron voluntaria o forzosamente a Inglaterra y a Suiza, donde levantaron nuevas industrias de encajería, manufactura de la seda y relojería. Por su parte, los comerciantes judíos también se dispersaron por toda Europa, después de que fueran expulsados de la Península Ibérica; algunos se trasladaron a Amberes, y cuando los desterraron de allí, se instalaron en Amsterdam.

La actitud de acogida que mostró Inglaterra con los refugiados contribuyó significativamente al de-

sarrollo de su sistema de producción capitalista. En un debate sobre el crecimiento económico en Inglaterra, cuyas connotaciones curiosamente siguen resonando hoy en día en las actuales polémicas sobre inmigración, Carlo Cipolla se lamentaba de que hasta ahora no se había considerado suficientemente lo mucho que habían contribuido los refugiados al desarrollo económico, y destacaba precisamente la «extraordinaria receptividad cultural» que en su momento mostró la Inglaterra isabelina. Parece claro que por aquella época se realizaron verdaderos esfuerzos por revitalizar una decadente industria textil, acogiendo como refugiados a artesanos franceses y flamencos familiarizados con las últimas técnicas y con los productos más novedosos. De estos avances no sólo se beneficiaron las empresas textiles, ya que los refugiados importaron también nuevas técnicas para el soplado del vidrio, la manufactura de papel y la siderurgia.

El desplazamiento de refugiados surgió por la intolerancia religiosa y por las guerras de religión que siguieron a la Reforma y a la Contrarreforma, aunque la gente no sólo emigraba por cuestiones religiosas. El descalabro económico que provocaron la guerra y la ocupación militar de Flandes ocasionó un importante éxodo hacia Holanda. Como hoy en día, no es fácil diferenciar a los refugiados que huían por motivos económicos de los que lo hacían por razones religiosas o de conciencia. Las zonas abandonadas por los refugiados eran por lo general

áreas estancadas o en decadencia económica, y aquellas en las que se establecían pasaban a ocupar los principales puestos de desarrollo. Italia perdió el liderazgo comercial, adelantada primero por Alemania y Flandes, más tarde por Holanda y sólo al final por Gran Bretaña. Pese a que como vimos el consumo y la producción habían ido creciendo de manera ininterrumpida en Gran Bretaña, hubo que esperar hasta el siglo XVIII para que este país sobrepasara a Holanda y se convirtiera en el país capitalista más aventajado de Europa.

El traspaso del liderazgo económico de unos países a otros podía deberse a alteraciones comerciales, al impacto de la guerra o a cambios políticos o religiosos, pero, igual que ocurre en nuestros días, era también resultado de la competencia internacional y de las consecuencias autodevastadoras del éxito. El declive económico de la Italia del siglo XVI, por ejemplo, vino provocado en parte por un cambio de emplazamiento del comercio, que se trasladó del Mediterráneo al Atlántico, pero también se debió a la competencia que plantearon los productores del norte de Europa cuando abarataron los precios. Las ciudades italianas habían creado un entorno en el que florecían los oficios, de los que se obtenían productos de alta calidad, pero los salarios se habían encarecido y los gremios introducían regulaciones que impedían las innovaciones. Con los intentos locales por erradicar una producción de bajo coste en zonas rurales, la situación no hizo

más que empeorar. Los países menos desarrollados del norte de Europa, como ocurre en la actualidad con algunos países del Tercer Mundo, ejercían una competencia desleal sobre los centros de producción más sólidamente establecidos.

Así, pese a que resulta razonable preguntarse por qué fue Gran Bretaña el país en el que antes se inició la producción capitalista, no es sensato buscar únicamente en él los orígenes del capitalismo. Y ello se debe, entre otras cosas, a que algunos de los rasgos fundamentales del capitalismo se originaron fuera de Gran Bretaña. Y sobre todo, a que cuando el capitalismo empezaba a surgir no existían capitalismo nacionales claramente diferenciados. Las redes comerciales eran europeas, los comerciantes y los trabajadores se desplazaban de unos países a otros, y fueron distintas las zonas de Europa que hicieron avanzar el capitalismo en diferentes momentos.

### *¿Por qué Europa?*

¿Qué es lo que hizo que Europa se convirtiera en cuna del capitalismo? Hemos de decir que, curiosamente, todos y cada uno de los rasgos que identifican a la sociedad europea han sido esgrimidos antes o después para explicar el surgimiento del capitalismo en Europa.

Un posible argumento podemos encontrarlo en **las ciudades**. A lo largo del capítulo ya nos hemos referido en diversas ocasiones al papel que desempeñaron las ciudades en el desarrollo del capitalismo. Las urbes italianas —y luego Brujas, Amberes, Amsterdam y Londres— fueron sede de innovaciones cruciales para el avance de las técnicas comerciales y financieras. Uno de los rasgos característicos de la sociedad europea fue el surgimiento de **redes de ciudades-estado** relativamente independientes —ya fuera en Italia, Flandes o Alemania—, donde los intereses comerciales y económicos primaban sobre los de la propiedad de la tierra.

Aunque las ciudades desempeñaron un papel indispensable, tampoco podemos convertirlas en la **única explicación** del nuevo sistema. Es verdad que entre los siglos XI y XIII fueron haciéndose cada vez más independientes, pero no lo es menos que después perdieron gran parte de su autonomía, primero ante los señores feudales que iban resurgiendo, y posteriormente ante el estado-nación. Además, la producción capitalista se desarrolló con mayor vigor en el campo que en la ciudad, porque los gremios urbanos obstaculizaban el desmesurado afán de los patronos por refinar sus métodos y conseguir mano de obra más barata. Y por último, como ya **expusimos** en la primera parte del capítulo, al menos en Gran Bretaña los cambios introducidos en la agricultura resultaron cruciales para el crecimiento del sistema de producción capitalista.

Puede que la respuesta a nuestra pregunta la encontremos en el propio régimen feudal. La relación entre feudalismo y capitalismo es interesante y paradójica. Hay muchos rasgos por los que el feudalismo parece oponerse radicalmente al capitalismo. En el sistema feudal, el poder y la riqueza estaban vinculados al control de la tierra, no a la posesión de capital. La producción no iba destinada a ningún mercado, sino que servía para el consumo de productores y señores, y éstos utilizaban medios físicos y no económicos para obtener ventajas del trabajador. Tampoco existía mano de obra libre, contratada en régimen salarial, ya que el trabajo agrícola estaba vinculado a la tierra. ¿Cómo es posible que una sociedad de este tipo pudiera dar paso al capitalismo?

Aunque muchas veces se haya considerado que las sociedades feudales representaban verdaderas reservas de conservadurismo anticapitalista, no podemos negar que también albergaban rasgos de flexibilidad y dinamismo. De ahí que dentro de la sociedad feudal pudieran aparecer aspectos tan marcadamente capitalistas como el mercado o la mano de obra asalariada; y lo hacían de manera más fácil que en otras sociedades, ya estuvieran basadas en la esclavitud, como la de la antigua Roma, o en un campesinado autosuficiente, como ocurría en la mayor parte del mundo. Bajo el régimen feudal, los productores disfrutaban, por una parte, de cierto grado de libertad, porque a diferencia de los

esclavos mantenían obligaciones limitadas y bien definidas con respecto a su señor, y por otra, a diferencia de los campesinos independientes y autosuficientes, estaban obligados a producir beneficios.

La transición a una economía de mercado también se produjo de una manera relativamente sencilla. Las obligaciones de los campesinos, de proporcionar mano de obra y productos para el señor feudal, quedaron sustituidas por pagos salariales, lo cual a su vez implicaba que los campesinos tenían que obtener dinero vendiendo su mano de obra o bien los productos en el mercado. Los propios señores feudales estimulaban el comercio y la manufactura de productos gastándose en mercancías ostentosas los beneficios que habían obtenido por medios poco respetables. El conflicto de clases inherente al sistema feudal también pudo contribuir a la transición, ya que los señores no hacían más que idear nuevas formas de obtener dinero del campesinado, y éste, por su parte, se defendía aprovechando la escasez de mano de obra que había para librarse de sus obligaciones y conseguir un salario a cambio del trabajo.

Debemos añadir que el feudalismo no derivó sin más en el capitalismo. Lo hizo en Europa Occidental, pero no en Europa Oriental, donde en el siglo XVI los hacendados consiguieron de hecho explotar más aún al campesinado para obtener así mayores beneficios a partir de la exportación de grano a las ciudades occidentales del continente. Por ello suele

decirse que el desarrollo económico del occidente europeo en determinado momento fortaleció el feudalismo existente en otras regiones. El feudalismo acogía en su seno el *potencial* para convertirse en capitalismo, pero que lo consiguiera o no dependía de otros factores. Sobre esta cuestión, Robert Brenner ha defendido de manera convincente que la capacidad de los campesinos para organizarse frente a los señores feudales y liberarse de los lazos que los ataban al sistema resultó decisiva. En occidente, los señores ejercían menor control sobre las aldeas que en el este de Europa.

Otras perspectivas parten de la estructura política europea, basada en la multiplicidad de estados. Tras la caída de Roma, ningún gobernante había sido capaz de imponer su autoridad sobre toda Europa, a pesar de que muchos lo intentaron. Hay autores que explican este fracaso haciendo referencia a la diversidad étnica que nace de las distintas invasiones bárbaras que terminaron con Roma. Otra razón que impidió la posibilidad de levantar nuevos imperios fue la estructura feudal de las monarquías medievales. La debilidad militar y financiera que perseguía a los soberanos feudales, sometidos al servicio que les prestaban unos seguidores poco de fiar e incapaces de movilizar efectivos suficientes, condenaba al fracaso cualquier devaneo imperialista. En este caso, el hecho de que no hubiera un imperio ni un feudalismo de nivel europeo constituye dos caras de una misma

moneda, y así volvemos a desembocar en el feudalismo por otra ruta.

Pero ¿por qué resulta tan propicia al capitalismo la estructura plurinacional? Para contestar esta pregunta, se utilizan argumentos negativos, al afirmarse que las burocracias imperiales inhiben el desarrollo del dinamismo capitalista al imponer excesivos impuestos y regulaciones, al tiempo que subordinan por lo general el crecimiento económico a la estabilidad política. Con todo, también hay argumentos positivos: Europa no cayó en la anarquía, puesto que se crearon reinos capaces de generar un orden mínimo necesario para favorecer el crecimiento económico.

La naturaleza plurinacional que caracterizaba a Europa también permitió que los empresarios se trasladaran de unos países a otros, huyendo de entornos económicos deteriorados para buscar condiciones comerciales más propicias. De ahí que la asfixia provocada por el establecimiento de un estado contrarreformista en Italia o en Flandes no impidiera que el capitalismo siguiera su curso, dado que la gente podía mudarse a lugares en los que el régimen político era menos burocrático y más tolerante. Como vimos con anterioridad, uno de los rasgos más llamativos del desarrollo del capitalismo europeo fue el tránsito de su foco más vanguardista de unos países a otros. Si las condiciones se deterioraban en una zona, los empresarios buscaban nuevos pastizales en otra.

Sin embargo, puede que fueran ciertas ideas y no tanto ciertas estructuras las que impulsaran el desarrollo del capitalismo en Europa. Las personas se mueven por creencias religiosas, que proporcionan sentido a sus acciones y regulan su comportamiento a través de normas que detallan cómo deben vivir y qué pueden hacer. No hay duda de que en la Europa medieval había poderosas instituciones religiosas que calaban hasta el último rincón de la vida de la gente. ¿Hubo alguna conexión entre el cristianismo y el desarrollo del capitalismo?

La conexión más famosa la puso de manifiesto Max Weber al relacionar la «ética protestante» con «el espíritu capitalista». Debemos decir que Weber no estaba defendiendo el hecho de que el protestantismo provocara el surgimiento del capitalismo; lo que más bien argumentaba es que el protestantismo puso sobre la mesa una serie de ideas que indujeron a la gente a actuar de acuerdo con principios capitalistas. Las creencias protestantes, sobre todo las de los calvinistas (o puritanos, como se les conocía en Inglaterra), inducían a la gente a llevar una vida abstemia y austera, a ahorrar en vez de gastar, lo cual derivaba en la acumulación de capital. Los protestantes también creían que para servir a Dios no hacía falta apartarse de los ajetreos mundanos, sino cumplir adecuadamente la labor que Dios había encomendado a cada uno. El protestantismo introdujo la rigurosa disciplina monástica en la actividad económica cotidiana, como ilustra We-

ber citando a un teólogo protestante del siglo XVI: «Si crees que ya no hay monasterios, estás equivocado, pues en la vida ahora todos debemos ser monjes».

Está claro que la ética puritana dejó su impronta en la actitud que mantienen las sociedades capitalistas de la Europa septentrional y de Norteamérica con respecto al trabajo y al dinero, pero no resulta suficiente a la hora de explicar el surgimiento del capitalismo. Ciertamente, son muchos los ejemplos de empresarios calvinistas y nadie cuestiona que en los países en que arraigó el calvinismo se produjera un mayor crecimiento económico. Pero lo que no resulta tan claro es que las creencias calvinistas resultaran esenciales para que naciera el capitalismo. Henry Kamen sostiene con argumentos convincentes que la aparente relación entre calvinismo y capitalismo no procede de las creencias religiosas mantenidas por los empresarios, sino de su condición de refugiados.

En la misma línea, Trevor-Roper ratifica que la Contrarreforma expulsó a los empresarios de zonas católicas, que hasta entonces habían sido centros económicos de vanguardia, como Italia o Flandes, y los obligó a asentarse en países calvinistas de Europa septentrional. Ello se debió en parte a la intolerancia religiosa que volvió a reinar en los estados contrarreformistas y que forzó a marcharse no sólo a los protestantes, sino a judíos y a católicos menos fanáticos: aquellos que sostenían ideas humanistas

muy difundidas y comúnmente aceptadas entre los empresarios. También ocurría que la burocracia y los elevados impuestos que regían en estos lugares eran enemigos de la actividad empresarial. Muchos refugiados eran calvinistas por convicción, pero otros se hicieron calvinistas por conveniencia, ya que terminaron por asentarse en zonas en la que ésta era la religión local.

La otra cara del debate suscitado en torno al aspecto religioso en el origen del capitalismo europeo la encontramos en quienes defienden que las demás religiones, típicas de otras culturas, impidieron que naciera el capitalismo. El confucionismo chino ilustra bien el caso. En China se había alcanzado un nivel de civilización capaz de generar numerosas innovaciones, como el papel o la pólvora, pero estas innovaciones no sirvieron de base a un capitalismo industrial. Las ideas de Confucio relativas a la naturaleza ordenada tanto del mundo natural como del mundo social posiblemente promovían más la estabilidad social que el dinamismo característico del sistema capitalista. No obstante, Michio Morishima sostiene que fue la variante japonesa del confucionismo la principal responsable de que el capitalismo se desarrollara con éxito en Japón. Lo que ocurre cuando se esgrimen argumentos religiosos es que las creencias se pueden interpretar —y de hecho se interpretan— de muchas maneras distintas, tantas que ni los propios textos religiosos consiguen disipar mucho las dudas.

China también se diferenciaba de Europa en otros aspectos. Constituía un imperio burocrático ajeno a la descentralización feudal, a la existencia de ciudades autónomas y a la competitividad plurinacional características de nuestro continente. Por tanto, no podemos aislar el efecto que tuvieron las diferencias religiosas sin contar con las consecuencias derivadas de otras disparidades que de forma verosímil hicieron surgir el capitalismo en Europa y no en China.

Antes que suponer que en otras civilizaciones desarrolladas también pudo surgir el capitalismo, debemos pensar que hay suficientes razones para explicar por qué no ocurrió así. La mayoría de estas culturas estaban dominadas por un único grupo dirigente que utilizaba la coerción militar y religiosa, más que la económica, para extraer beneficio de quienes producían cereales u otros bienes. Los beneficios se utilizaban para la expansión territorial, el mantenimiento del poder militar o para realizar proyectos y exhibiciones que hicieran valer su autoridad. Cuando crearon algún tipo de aparato burocrático, lo hicieron para cobrar impuestos a la población, para regular sus movimientos y en definitiva para subyugarla. En estas sociedades los individuos llegaban a acumular riquezas excepcionales y propiedades ingentes, pero gracias no a la actividad económica, sino a los contactos que mantenían con el Estado. Había, por así decirlo, maneras más fáciles de hacerse rico y poderoso que en lugares en donde



esto sólo se conseguía a través de la acumulación de capital y de la administración del trabajo.

El hecho de que en Europa no existiera una única élite cohesionada y totalmente dominante del tipo que hemos descrito es el factor común que relaciona las distintas explicaciones que hemos estado considerando. La Europa que surgió después del Imperio Romano se caracterizó por la fragmentación política, la competitividad dinástica, la autonomía urbana y una continua lucha entre gobernantes y gobernados. Desde luego que se podía hacer dinero a través de los contactos que se mantuvieran con el poder, pero los estados eran inestables, los gobernantes, poco fiables, y la coacción siempre encontraba resistencia. En tales circunstancias, la actividad económica se convertía en el dispositivo más atractivo para adquirir, incrementar y preservar la riqueza. Las transacciones mercantiles, la acumulación de capital y la mano de obra asalariada fueron sustituyendo poco a poco a los medios que había para conseguir la riqueza en época feudal. Los rasgos estructurales tan singulares que marcaron a la sociedad europea proporcionaron las condiciones necesarias para que la maquinaria capitalista pudiera florecer y dar fruto.

### 3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

Sabemos que el capitalismo ha transformado el mundo, pero también que ha sufrido transformaciones como sistema. Ahora nos encontramos en una etapa evolutiva completamente distinta, la que empezó en su versión más innovadora durante las décadas de 1970 y 1980. Para entender dónde estamos en la actualidad necesitamos irremisiblemente encuadrar esta nueva fase en su contexto histórico. El thatcherismo, que encarna las principales ideas del actual capitalismo, surgió para revertir muchas de las tendencias que se habían seguido en los cien años anteriores y para restaurar los valores y el vigor alcanzados por el sistema en la era victoriana.

En este capítulo analizamos el desarrollo del capitalismo industrial dividiéndolo en tres etapas. Estas etapas y las etiquetas con que las denominamos no deben tomarse como axiomas. Sirven sencillamente para destacar el carácter particular de cada

uno de los periodos y las interconexiones observables entre los rasgos fundamentales de unos y otros. Las etapas se corresponden con la historia británica, ya que fue en Gran Bretaña donde apareció el primer capitalismo industrial y donde encontramos la principal fuente de ideas e instituciones de la sociedad capitalista. En el siguiente capítulo consideraremos las diferencias que afectan a la evolución del capitalismo desde un punto de vista internacional.

### *Capitalismo anárquico*

Esta etapa se corresponde con los siglos XVIII y XIX, cuando empezaba a emerger el capitalismo industrial. Era anárquico porque las actividades de los empresarios capitalistas apenas pasaban control alguno, ni por parte del Estado ni por ninguna organización de trabajadores. Las pequeñas fábricas y talleres se embarcaron en un proceso de competencia febril, mientras que la mano de obra se trasladaba de un sitio a otro: los obreros llegaban en masa para crear las nuevas ciudades industriales y construir canales, carreteras y vías férreas que hicieran posible el transporte masivo de personas y mercancías.

Como vimos en el capítulo 2, desde los albores del sistema de producción capitalista los artesanos habían intentado organizarse en asociaciones que les permitieran tener cierta fuerza como colectivo. La hostilidad empresarial –intensificada por la pre-

sión de la competencia, junto con otros factores, como la inestabilidad laboral o el tamaño reducido de la mayoría de las unidades de producción– impedía en gran medida que los obreros se organizaran, pero ellos no dejaban de intentarlo. A comienzos del siglo XIX se produjeron numerosas tentativas, cada vez más ambiciosas, para constituir sindicatos generales que englobaran a todos los trabajadores. En 1830 se fundó la *National Association for the Protection of Labour* (Asociación Nacional para la Protección del Trabajo), y en 1834, la *Grand National Consolidated Union* (Gran Sindicato Consolidado Nacional), aunque ni una ni otra se mantuvieron durante mucho tiempo. Por aquella época los únicos sindicatos que sobrevivían eran los de trabajadores cualificados, que controlaban el ingreso en el oficio y eran difíciles de sustituir.

Por entonces, el Estado empezó a regular las condiciones laborales de las fábricas. Los primeros intentos por limitar el número de horas que podían trabajar los niños nos llevan hasta el siglo XVIII, aunque se materializaron por primera vez en la Ley de Salud y Moral de los Aprendices de 1802; hubo que esperar, sin embargo, hasta la Ley Industrial de 1833 para conseguir la primera reglamentación que perseguía eficazmente el objetivo propuesto. Sin embargo, aunque en algunos reformadores latía un espíritu humanitario, la legislación no pretendía sólo luchar contra la explotación, sino velar por el bienestar moral de mujeres y niños empleados en

las fábricas y por el mantenimiento de las relaciones familiares tradicionales. Con todo, la historia que nos han contado tantas veces de que las regulaciones laborales fueron incrementándose continuamente nos ofrece una imagen un tanto equivocada de la realidad; el Estado no intervenía tanto en la economía, y hemos de saber que por aquella época, ciertos aspectos fundamentales de la vida económica empezaban a liberalizarse.

La maquinaria estatal que se puso en marcha en el siglo XVI para regular las condiciones de la carrera de aprendiz, los salarios y el precio de los alimentos fue eliminada en 1815. La liberalización del comercio internacional tardó algo más en producirse, pero se logró en la década de 1860. El momento clave fue la abolición en 1846 de los aranceles de importación de cereales. La liberalización abundaba en los intereses de los empresarios, que exigían libertad para desarrollar sus actividades sin interferencia estatal; deseaban que los niveles salariales los fijara el mercado de trabajo y no el Estado, y además reclamaban el libre comercio, en parte para favorecer las exportaciones, pero también pensando en que si importaban alimentos baratos podrían pagar salarios más bajos.

La supresión de la regulación estatal encajaba bien con la ideología liberal que triunfaba en estos momentos y que defendía la libertad individual y el libre funcionamiento del mercado, pero aun así no debemos pensar que el Estado se retirara del todo. Realmente se produjo lo contrario, ya que las fuer-

zas del mercado sólo podían funcionar libremente en el seno de una sociedad ordenada, que requería el fortalecimiento del Estado en un momento en que el capitalismo industrial empezaba a generar importantes disturbios. Las huelgas, las revueltas callejeras, la destrucción de maquinaria y los delitos contra la propiedad amenazaban la producción y la estabilidad, al tiempo que los sindicatos y los movimientos políticos más radicales desafiaban directamente a los empresarios y al Estado. Para sofocar los desórdenes y las manifestaciones hubo que utilizar la fuerza militar, que en ocasiones se vio impelida a emplear una violencia considerable.

Por entonces apenas existía un Estado del bienestar. El creciente número de pobres desasistidos empezó a representar una verdadera preocupación, no tanto porque al Estado le inquietara realmente su situación sino por el miedo a que se convirtieran en una carga para la comunidad. Había que obligarlos a trabajar, y en 1834 la *Ley de Pobres (Poor Law Amendment Act)* introdujo un nuevo sistema de asistencia para conseguir eso precisamente: La «asistencia externa» (*outdoor relief*) que se había prestado hasta ahora quedó abolida y se creó un nuevo sistema de «asistencia interna» (*indoor relief*); sólo quienes ingresaran en un «asilo de pobres»<sup>1</sup> recibirían ayuda. Las condiciones de estos asilos eran peores que las

1. En ellos había que trabajar a cambio de comida y alojamiento.

que soportaban los trabajadores peor pagados, de ahí que sólo ingresaran en ellos los que estaban incapacitados para trabajar. Esta Ley de 1834 despertó una enorme hostilidad entre los indigentes, y aunque en realidad siguió manteniéndose el antiguo sistema de «asistencia externa», el texto resulta muy ilustrativo a la hora de conocer qué actitud mantenía el Estado con respecto a la pobreza durante este periodo de capitalismo anárquico.

En esta fase evolutiva del capitalismo la competencia de la manufactura a pequeña escala, la débil organización de la mano de obra, la liberalización económica, la presencia de un Estado fuerte y de mínimos programas sociales son rasgos que se revigoran entre sí. Aunque las concepciones que defienden la libertad individual resulten particularmente características de este periodo, no debemos considerarlas sólo por su importancia pasada. El liberalismo se mantuvo como potente sistema ideológico, y resurgió posteriormente bajo un manto «neoliberal» que ha marcado las creencias y las políticas económicas más influyentes de la etapa evolutiva más reciente del capitalismo.

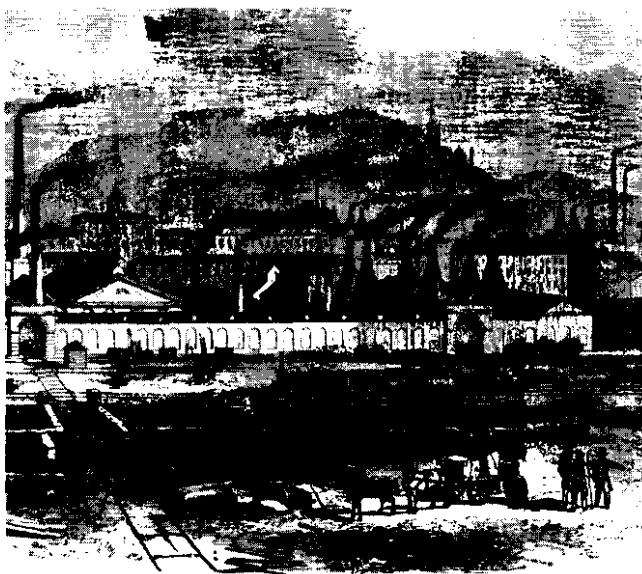
### *Capitalismo de concertación*

En la siguiente fase evolutiva del capitalismo, que comenzó en la segunda mitad del siglo XIX y llegó a su punto álgido en la década de 1970, se redujeron

la competencia y las regulaciones de mercado a medida que se fueron organizando las partes implicadas en la industria, y a medida también que aumentaban la gestión y el control estatales. A esto debemos añadir otro factor: el conflicto internacional, ya que los gobiernos pretendían a un tiempo proteger sus economías nacionales de una competencia externa cada vez mayor y administrar y movilizar sus recursos lo más eficazmente posible frente a sus enemigos.

La división de clases fue uno de los principales motores que impulsaron el desarrollo de esta nueva fase. La mayor estabilidad del crecimiento económico que se produjo a mediados del siglo XIX, el establecimiento de mayores unidades de producción y la creación de sindicatos más poderosos sentaron las condiciones adecuadas para que por fin apareciera con visos de permanencia un movimiento laboral a nivel nacional. Las asociaciones de empresarios empezaron a implantarse en la segunda mitad del siglo XIX, es decir, en el momento en que los patronos comenzaron a hacer causa común a nivel industrial, en parte para contrarrestar el creciente poder de los sindicatos, pero también para reducir las incertidumbres que generaba la libre competencia.

Sin embargo, el mecanismo más eficaz para reducir la incertidumbre no era instituir asociaciones de patronos, sino conseguir la concentración empresarial. La manera más sencilla de manejar la



6. Planta siderúrgica de Cyclops, en Sheffield, 1853. Las grandes naves facilitaban la organización de la mano de obra y la concentración de la producción.

competencia era comprar todas las existencias o fusionarse con otras empresas. En Gran Bretaña, este proceso se inició activamente hacia finales del siglo XIX y en la década de 1920 se produjo una segunda oleada de fusiones empresariales que desembocó en la creación en 1926 del ICI (*Imperial Chemical Industries* o Empresas Químicas Imperiales), un consorcio de cuatro industrias químicas que habían surgido a su vez de fusiones anteriores. La tendencia a una creciente concentración industrial ha

sido siempre uno de los principales rasgos de la organización capitalista, rasgo que no da muchas señales de desaparecer.

A medida que iban creciendo las unidades corporativas, aumentó también la función gestora y con ella los puestos y las asociaciones de gestión. Hubo quien sostenía que esta «revolución gestora» estaba cambiando la naturaleza del capitalismo industrial. Según estos pensadores, el crecimiento de la administración y la diseminación de la propiedad en múltiples accionistas poco acaudalados a través de la emisión de títulos provocaban que las operaciones estuvieran controladas por los directivos más que por los accionistas. En vez de buscar sencillamente aumentar al máximo los beneficios, los directivos tenían que contemplar los intereses de todos los que tenían participación en la compañía. Pese a la verosimilitud de tales argumentos, la idea de «revolución gestora» exageraba el poder de los directivos, ya que en último término los propietarios seguían teniendo el control de la empresa y la rentabilidad siguió siendo esencial. Lo que sí es cierto es que la producción industrial se había convertido en un proceso mucho más gestionado que nunca. Alfred Chandler ha defendido convincentemente la idea de que la supremacía de la empresa americana del siglo XX se debió a las «capacidades organizativas» de sus directivos. En este sentido, podemos decir que el capitalismo ha ido creciendo en «gestión».

La administración de empresas también creció en otros sentidos, a medida que los gobiernos se implicaban más en las relaciones de clases. Poco a poco el Estado se fue implicando más en la gestión de las relaciones entre unas y otras, y así pasó de reprimir el descontento de la clase trabajadora a gestionarlo mediante un sistema de incorporación, es decir, admitiendo representantes de este grupo. En la arena política, este sistema de incorporación se tradujo en una ampliación del derecho al voto, llamativamente en 1867, y en la lucha que empezaron a librar los partidos políticos existentes por obtener los votos de los trabajadores, lo que retrasó el nacimiento del Partido Laborista hasta el siglo XX. Este partido se fundó en 1906, fecha muy posterior a la del nacimiento de otros partidos similares en otros países europeos. En el terreno industrial, y durante la década de 1870, los sindicatos recibieron cierto amparo legal, aunque seguía habiendo empresarios que emprendían acciones contra ellos, acabando sus diferencias en los tribunales; esto terminó con la *Trade Disputes Act* (Ley de Conflicto Laboral), que proporcionaba inmunidad a los sindicatos frente a la acción civil.

El Estado también fue asumiendo responsabilidades con respecto al bienestar social. El proceso comenzó a mediados del siglo XIX con unas medidas de protección de la salud pública, pero fue a principios del siglo XX cuando se establecieron los fundamentos del moderno Estado del bienestar: se

instituyeron las pensiones estatales, los subsidios de paro y de minusvalía, las ayudas por maternidad, las prestaciones por enfermedad y la gratuidad de los médicos de cabecera. En la década de 1940 se completó la edificación del Estado del bienestar: se introdujo la enseñanza secundaria obligatoria y gratuita, se fundó el Servicio Nacional de Salud y se extendieron las prestaciones hasta obtener una cobertura universal. La experiencia ha demostrado que el empleo resulta esencial para el bienestar social, de ahí que tras la depresión de los años treinta y de la guerra mundial, una de las prioridades de los gobiernos haya sido la de mantener el «pleno empleo».

Al igual que fueron excluidas del mercado la educación y la salud, lo mismo ocurrió con otros servicios e industrias importantes. Este proceso comenzó a nivel local con el llamado «socialismo municipal» del último cuarto del siglo XIX, según el cual el suministro de agua y gas pasaba a manos oficiales y se dotaba de transporte público a las ciudades. En 1890 se promulgó una ley que concedía a los ayuntamientos la potestad de construir casas, con lo que se inició la ayuda pública para la vivienda. En 1892 las compañías telefónicas empezaron a estar en manos estatales. Y ya en el siglo XX, la producción eléctrica, los medios de comunicación, la aviación civil, los ferrocarriles, las minas de carbón y otras muchas industrias que no podemos enumerar aquí fueron creadas o asumidas por el Estado. Gran par-

te de esta «nacionalización» se basaba en la idea de que lo público traía sus ventajas, algo defendido por el socialismo, pero también influyeron en el proceso los intereses nacionalistas por aumentar la propiedad estatal en los servicios estratégicos y la ineficacia de la fragmentación industrial o de algunas empresas sumidas en un retraso tecnológico, porque no habían conseguido modernizarse.

La incorporación a la política de la clase trabajadora, el auge del Partido Laborista y las ideas derivadas del socialismo desempeñaron un papel fundamental en todo esto, pero en el proceso también incidió el conflicto internacional. El gran avance que se produjo en la evolución del Estado del bienestar quedó plasmado durante la década anterior a la Primera Guerra Mundial; dicho avance reflejaba no sólo que la clase trabajadora se había incorporado a la política, sino también la inquietud que provocaban las malas condiciones de los soldados británicos durante la guerra de los bóers y la conciencia que se tenía de que en la Alemania imperial el Estado del bienestar estaba más desarrollado.

La Primera Guerra Mundial trajo como consecuencia un mayor control de la economía por parte del Estado, y aunque más tarde ese control quedó desmantelado, sí es cierto que sentó un precedente para las futuras expansiones de la propiedad estatal. La contienda también estimuló la división de clases; sindicatos y empresarios empezaron a asociarse por primera vez en organizaciones nacionales cen-

tralizadas con el fin de influir sobre un gobierno que se había involucrado mucho en la gestión económica.

La rivalidad que mantenían los distintos imperios y que daba cuenta de gran parte del conflicto internacional de la primera mitad del siglo xx impulsó muchos de los rasgos característicos del capitalismo de concertación, pero se dan más vinculaciones entre la existencia de tales imperios y este tipo de sistema. Cuando —después de que el capitalismo industrial originado en Gran Bretaña se expandiera a otros países— creció la competencia internacional, el libre mercado terminó viéndose desplazado por un proteccionismo que alcanzó su máximo esplendor en los años treinta. Pronto se hizo evidente que levantar un imperio y mantenerlo aislado de naciones rivales servía para proteger los mercados y para asegurar el suministro barato de materias primas. Este sistema de protección permitió también que los empresarios llegaran a acuerdos con los sindicatos que no se habrían cumplido si países con mayor productividad y salarios más bajos hubieran aumentado progresivamente la competencia.

Sin embargo, debemos matizar lo anterior con un par de consideraciones. En primer lugar, no estamos diciendo que los imperios surgieran únicamente por razones económicas, sino que permitieron el desarrollo de un capitalismo de concertación, sobre todo en Gran Bretaña, basado en la división y

el acuerdo de clases. En segundo lugar, para nosotros la palabra «imperio» afecta no sólo a los territorios coloniales que estaban sometidos a una autoridad política, sino a todas aquellas partes del mundo que quedaron dominadas por intereses británicos de índole económica o financiera. De hecho, Gran Bretaña obtuvo mayores beneficios de las inversiones realizadas en países latinoamericanos, que, sin ser colonias suyas, estaban controlados por sus intereses financieros.

En los veinticinco años más o menos que siguieron a la Segunda Guerra Mundial el capitalismo de concertación alcanzó su grado máximo. En la década de 1940 quedó completamente instaurado el Estado de bienestar y se produjo la última gran oleada de nacionalizaciones, si bien es cierto que algunas empresas con problemas pasaron a manos del Estado treinta años después. La vivienda pública se expandió, y en 1979, en pleno apogeo, una cantidad considerable —nada menos que un tercio— de las propiedades inglesas pertenecía al sector público. En las décadas de 1960 y 1970 los gobiernos intentaron regular los precios y los salarios a través de pactos entre sindicatos y empresarios, lo cual permitía a estos grupos ejercer cierta influencia sobre la política gubernamental a cambio de que se comprometieran a cumplir lo acordado. Los gobiernos también intentaron seguir políticas que contrarrestaran los ciclos a fin de mantener el nivel de empleo. Los temas relacionados con la igualdad esta-

ban en la palestra política, sobre todo en materia de educación, impuestos y bienestar social.

Las claras deficiencias que demostró tener el capitalismo anárquico y los intensos conflictos que provocó hicieron surgir organizaciones, instituciones e ideologías opuestas en la nueva fase de capitalismo «de concertación», que, por su parte, se comportaba como modelo coherente y bien diferenciado. Esta segunda etapa funcionó gracias al crecimiento de grandes corporaciones, al desarrollo de la división de clases, a las relaciones negociadoras entre Estado y grupos sociales, a la intervención y regulación estatales, al Estado del bienestar y a la ampliación de las propiedades públicas, procesos todos ellos interrelacionados y que se retroalimentaban entre sí. Compartían la tendencia a reducir la importancia que pudieran tener las relaciones comerciales en la vida de la gente, lo cual reflejaba el rechazo general que provocaba la deshumanización que habían estimulado las fuerzas del mercado en los inicios del capitalismo, al ir moldeando progresivamente la vida de las personas. No obstante, la mera dinámica del capitalismo no explica el desarrollo del capitalismo de concertación; fue el contexto histórico nacional e internacional lo que permitió que aparecieran los mencionados procesos y lo que contribuyó a su desarrollo, ya que durante esta fase el capitalismo quedó inscrito dentro de las fronteras de los imperios nacionales.



### *Capitalismo remercantilizado*

En la década de 1960, el Estado del bienestar, la relación negociadora entre gobiernos y las principales organizaciones sociales, así como la generalización de la propiedad estatal, parecían ser rasgos bien asentados en la sociedad británica. Las estructuras y valores del capitalismo de concertación se habían desarrollado durante más de cien años y parecía que podrían seguir creciendo en el futuro. Tenía sus críticos, en el seno tanto de la derecha como de la izquierda, pero hasta finales de los sesenta no fue objeto de ningún debate serio en la cotidianidad política. Sin embargo, en la década siguiente el capitalismo de concertación se hundió y en los años ochenta la política gubernamental quedó sellada por una nueva ortodoxia que se centraba en el resurgimiento de las fuerzas de mercado.

¿Por qué fracasó el capitalismo de concertación? Una de las razones es que al final no se consiguió que funcionaran las instituciones de negociación colectiva. Los intentos del gobierno por regular los precios y los salarios naufragaron una vez tras otra, porque no se conseguía la colaboración requerida entre sindicatos, empresarios y Estado o porque ésta no fraguaba. Si los gobiernos adoptaban políticas más coercitivas, se topaban con una resistencia sindical difícil de doblegar, resistencia que acababa incluso con los propios gobiernos. En 1974 el gobierno conservador, incapaz de sofocar una huelga de mi-

neros organizada contra su política salarial, terminó derrotado en las elecciones. En 1979 le tocó el turno al Partido Laborista: tras un «invierno de reivindicaciones», perdió las elecciones por una oleada de huelgas organizadas en el sector público que provocaron el descalabro de su política salarial.

En su momento se dijo que la imposibilidad de que funcionara el capitalismo de concertación vino como resultado de curiosas deficiencias organizativas observables en las relaciones empresariales británicas. Esto puede ser bien cierto, dada la naturaleza descentralizada y arcaica de la estructura sindical y empresarial anglosajona. Su organización se había forjado en el siglo XIX y no había sabido adaptarse a los cambios económicos y sociales. Además, las instituciones de negociación colectiva que parecían funcionar bien en Suecia, con una estructura más centralizada, simétrica y operativa, también empezaron a desmadejarse en la década de 1970, como mostraremos en el siguiente capítulo. Con esto quiere decirse que el capitalismo de concertación se vio aquejado por problemas que superaban la arcaica naturaleza de las instituciones británicas.

El verdadero problema era que la creciente competencia internacional ejercía una presión cada vez mayor sobre las viejas sociedades industriales, presión que se intensificó con la crisis económica de los setenta, como veremos en el capítulo 6. Los empresarios intentaron combatir esta situación reduciendo los costes de mano de obra, lo que implicaba

mantener salarios bajos, despedir trabajadores o aumentar la productividad, acciones todas ellas impopulares entre los trabajadores y a las que se oponían los sindicatos. Con el desarrollo del capitalismo de concertación, los sindicatos habían incrementado su número de afiliados y acrecentado su poder, consiguiendo con ello una posición más fuerte a la hora de combatir unos cambios que para ellos iban en contra de sus intereses.

El capitalismo de concertación de las antiguas sociedades industriales permitió resolver muchos de los problemas generados por el capitalismo industrial y llegar a acuerdos viables entre capitalistas y las organizaciones laborales. Como ya dijimos, una de las condiciones que favoreció el desarrollo del capitalismo de concertación fue el aislamiento de las economías nacionales frente a la competencia internacional. Cuando comenzaron a decaer los imperios existentes y a crecer el libre comercio, empezó a resquebrajarse el aislamiento nacional, la competencia internacional aumentó y las instituciones del capitalismo de concertación se vieron afectadas por una presión a la que no podían hacer frente.

También se produjeron cambios notables en cuanto a los valores y las prioridades que mantenían las personas, signo del rechazo que les producía el capitalismo de concertación. La gente empezaba a cansarse de las progresivas subidas de impuestos y mostraba una creciente insatisfacción ante las ac-

titudes de «o lo toma, o lo deja» mostradas por los servicios públicos que se financiaban con dichos impuestos; además, estos servicios públicos no ofrecían alternativas ni respondían a las expectativas de los consumidores. Pese a que el paro había ido aumentando desde los años setenta, los ciudadanos se mostraban más preocupados por los impuestos y los precios que por el empleo; y las inquietudes colectivas por el bienestar social, la igualdad y el empleo —que en la fase del capitalismo de concertación resultaban centrales— iban cediendo paso a otros focos de interés más individualistas, como la libertad y la posibilidad de elección.

Los cambios que acabamos de describir no sólo explican el declive del capitalismo de concertación, sino que ayudan a esclarecer las transformaciones sufridas en la década de 1980. El capitalismo de concertación recibía críticas de políticos pertenecientes a partidos de la izquierda y de la derecha, pero en los años ochenta triunfaron las tesis de los conservadores. El «neoliberalismo», que defendía las ideas de libertad individual y del libre funcionamiento de las fuerzas del mercado, pasó a ser la corriente de pensamiento dominante y la que dirigía también la actividad política. El neoliberalismo pretendía invertir las tendencias seguidas por el capitalismo anterior y devolver a la sociedad británica el vigor de las épocas iniciales del sistema. Las principales ideas neoliberales fueron concebidas en los años setenta por Keith Joseph, el gurú de la nueva

derecha; posteriormente fueron llevadas a la práctica en los sucesivos gobiernos de Margaret Thatcher, durante los ochenta, y en la década siguiente fueron adoptadas por el Nuevo laborismo.

Después de que los conservadores ganaran las elecciones de 1979, las ideas keynesianas —centradas en mantener un nivel de empleo elevado a través del control de la economía y del gasto público— y el interés por los aspectos colectivos quedaron descartados. Se produjo un cambio de prioridades, y ya no importaba tanto mantener el empleo como controlar la inflación. El gobierno ya no contaba con las organizaciones nacionales de sindicatos y empresarios para determinar la política a seguir, y tanto unos como otros se vieron expulsados de las instituciones estatales. No sorprende que un gobierno de derechas dejara al margen a los representantes sindicales, pero el propio director general de la CBI, la Confederación Británica de Empresarios, no salía de su asombro al comprobar que Margaret Thatcher le hacía el vacío en una reunión mantenida en 1980. El rechazo a las relaciones con asociaciones de negociación colectiva afectaba a unos y a otros.

Las fuerzas del mercado iban a renacer marginando al Estado a través de distintos mecanismos. Se recortó el gasto destinado a servicios sociales, restringiendo las prestaciones, particularmente la asignación por desempleo; se sustituyeron las becas por préstamos, como bien saben por experiencia los estudiantes, y se incrementaron las tasas. A pe-

sar de todo, el gasto público no se redujo, puesto que con índices de paro más altos, el Estado tuvo que destinar más dinero a la seguridad social. Tampoco bajaron los impuestos: más bien cambiaron los impuestos sobre la renta por impuestos indirectos, algo que, para los defensores del nuevo sistema, daba a la gente mayor libertad a la hora de elegir, ya que no tenían por qué comprar los productos a los que iban asociados los impuestos.

Las industrias y servicios que pertenecían al sector público volvieron a quedar inscritos en el mercado a través de diversos mecanismos de privatización. La forma más sencilla consistía en que individuos particulares compraran empresas públicas; según Yergin y Stanislaw, en 1992 ya se habían vendido así 46 importantes empresas que daban trabajo a 900.000 personas y representaban dos tercios de las industrias que habían sido propiedad del Estado. También se produjo la venta masiva de vivienda pública, cuando el gobierno aprobó leyes por las que los arrendatarios municipales tenían derecho a comprar la casa en que vivían. Otro mecanismo de privatización pasaba por competir en un «sistema obligatorio de licitaciones»; esto exigía que las agencias estatales sacaran a concurso de licitación privada los servicios que prestaban y que contrataran al mejor postor. Por ejemplo, en 1983 se exigió que las autoridades sanitarias de zona convocaran concursos para la contratación de servicios de limpieza, lavandería y cocina. Los antiguos proveedores internos podían ganar el con-

curso, pero siempre que siguieran las normas exigidas a la empresa privada.

Aunque había servicios públicos que no eran tan fáciles de privatizar por los procedimientos anteriores, lo que sí se podía hacer era inducirlos a que se comportaran de acuerdo con los parámetros de la competencia de mercado. Así, como desde el punto de vista político no era posible privatizar de un plumazo la sanidad y la educación, se crearon mercados que obligaron a los colegios, a las universidades y a los hospitales a competir entre sí, y al mismo tiempo se impulsaron y subvencionaron las alternativas privadas que surgían en el campo de la salud y de la educación. El servicio de prisiones no se privatizó del todo, pero en los años noventa la dirección de algunas cárceles quedó en manos privadas para generar competencia entre la financiación pública y la privada.

Las fuerzas del mercado también se vieron revitalizadas porque se eliminó o se redujo gran parte de la regulación estatal sobre la actividad económica. Esta liberalización también adoptó múltiples formas: se eliminó la normativa que impedía abrir los comercios en domingo, se relajaron las regulaciones sobre planificación y se suavizó la legislación sobre la televisión privada. Pero el mayor impacto de la liberalización probablemente se observó en el sector financiero.

Hasta entonces, este sector estaba regulado por organismos que dirigían cada una de las distintas

áreas, manteniéndose la independencia entre unas y otras. Las constructoras y los bancos, por ejemplo, prestaban dinero, pero tradicionalmente operaban en mercados distintos y no competían entre sí. Esta separación de funciones financieras, como las que existían entre campos profesionales, no seguían bien el compás de la melodía neoliberal, que buscaba la competencia máxima, a pesar de que este sistema se estaba resquebrajando bajo la presión de la competencia internacional. Londres y sus instituciones financieras competían con Nueva York y otros centros financieros para conseguir capital. La desaparición de barreras internacionales —sobre todo después de que se suprimieran los controles de intercambio monetario— intensificó la presión competitiva al permitir que los bancos extranjeros operaran con mayor libertad en Londres y que los bancos británicos lo hicieran en el extranjero. El Baring, cuya reciente historia hemos recogido en el capítulo 1, hizo uso de esta nueva libertad de un modo oportunista y desastroso.

No obstante, debemos poner de manifiesto que, pese a las liberalizaciones que tuvieron lugar, no se produjo un proceso global de desregulación. Como sostiene enérgicamente Andrew Gamble, toda economía libre exige un Estado fuerte. La revitalización de las fuerzas de mercado, de hecho, provocó un aumento de la regulación estatal. Y de esto hay muchos ejemplos durante los años del *thatcherismo*.

La mera privatización no habría estimulado la competencia de mercado; es decir, si los monopolios estatales hubieran pasado simplemente a ser monopolios privados o si las empresas privadas hubieran podido manipular los mercados, el sistema no habría funcionado. De ahí que surgiera la necesidad de crear nuevas «oficinas reguladoras», como Ofgas, Oftel y Ofwat, que controlaban los mercados del gas, de las telecomunicaciones o del agua.

En otro orden de cosas, se pensaba que los sindicatos obstruían el libre funcionamiento del mercado laboral y por ello fueron sometidos a una regulación legal mayor de la que hasta entonces habían conocido. En las décadas de 1960 y 1970 habían derrotado los intentos de reforma impulsados por el gobierno, tanto de conservadores como de laboristas, pero en los años ochenta se vieron forzados a someterse. La legislación por la que debían regirse incluía la posibilidad de sufrir sanciones, de tal manera que si los sindicatos desafiaban al Estado podían ser objeto de multas, e incluso llegar a perder sus fondos, sus edificios y todos sus activos, como así ocurrió. En esta década, los sindicatos recibieron un enorme varapalo, sobre todo cuando en 1984 y 1985 el gobierno consiguió sofocar la huelga de mineros siguiendo un plan estratégico previamente concebido: se habían hecho reservas de carbón antes de que se provocara la huelga y la policía recibió orden de desplegarse por todas partes para impedir la acción de los piquetes y para detener a los mine-



7. En retirada: el Estado utiliza la fuerza policial para someter a los mineros en 1984.

ros, que serían llevados ante los tribunales. Según afirman Percy-Smith y Hillyard, se celebraron más de 4.000 juicios, en su mayor parte por alteración del orden público.

El gobierno central también acentuó el control que ejercía sobre los gobiernos locales, a fin de vigilar el gasto global y de obligar a la privatización de los servicios públicos. En sanidad y educación se instituyeron nuevos aparatos estatales para mejorar y auditar la calidad, y para proporcionar información acerca de su funcionamiento interno. De hecho se produjo una expansión del control que ejercía el

Estado central –sobre las autoridades locales, sobre la educación y la sanidad y sobre los sindicatos– mayor de la que nunca se había dado en Gran Bretaña en tiempos de paz, lo cual quiere decir que el Estado no «quedó marginado», ni mucho menos.

Esto no era simplemente consecuencia de la llegada al poder del gobierno conservador, sino que reflejaba una nueva etapa evolutiva del capitalismo, como demuestra el hecho de que las políticas neoliberales fueron adoptadas en su mayoría por el Nuevo laborismo. Bien es verdad que se han introducido variaciones sobre el guión elaborado por Thatcher, como la introducción del salario mínimo, el reconocimiento de derechos otorgado a los sindicatos y la devolución parcial de los ferrocarriles al sector público; sin embargo, el salario mínimo se fijó en un nivel muy bajo, la legislación que regulaba el comportamiento de los sindicatos permaneció intacta y la política de privatización no hizo más que continuar. El laborismo ha explorado vías, complejas e ingeniosas, para extender la privatización a nuevas áreas e introducir el dinero y la gestión privada en los servicios públicos. De ahí que la iniciativa privada se haya hecho cargo de la dirección de colegios en los que se observa «fracaso escolar» e incluso gestione la política educativa en zonas de «fracaso».

El plan trazado por los laboristas para el Servicio Nacional de Salud (*National Health Service*) nos proporciona una buena muestra de esta nueva ten-

dencia. Aunque el laborismo había criticado con dureza y supuestamente abolido el mercado interno introducido por los conservadores, los mecanismos de mercado gobernaron el plan diseñado en 2002 para el Servicio Nacional de Salud. El proyecto se centraba en la libertad de elección de los pacientes; es decir, se pretendía que los pacientes y los médicos pudieran decidir en último término cuándo y dónde debía seguirse el tratamiento, permitiendo incluso la elección de hospitales privados o extranjeros. Como la financiación estaba en función del paciente, los hospitales se verían sometidos a la presión de la competencia para conseguir cuantos más pacientes, mejor. Se insistía mucho en alcanzar un mejor funcionamiento a través de la descentralización, el reparto de incentivos y el sistema de «remuneración por resultados».

Sin embargo, el hecho de que se confiara tanto en los mecanismos de mercado no quiere decir que el Servicio Nacional de Salud estuviera regulado por el mercado más que por el Estado. De acuerdo con el proyecto gubernamental, el Instituto Nacional de Excelencia Clínica velaría para que se aplicaran los tratamientos económicamente más eficaces, los marcos del Servicio Nacional establecerían los niveles de tratamiento adecuados; un sistema «suprarregulador de salud», conocido como Comisión para la Auditoría e Inspección del Servicio de Salud, seguiría de cerca la actuación sanitaria, clasificaría las instituciones de acuerdo con su

grado de calidad y analizaría las reclamaciones presentadas; y la Comisión para la Inspección de la Asistencia Social regularía los cuidados de enfermería y la atención a personas mayores. Todo esto se sumaba a los cientos de objetivos que aparecían detallados en el Plan Nacional de Salud propuesto por el gobierno.

El camino recorrido por el Nuevo laborismo, que partía de unas ideas socialistas del pasado, queda demostrado por los cambios radicales que introdujo en su sistema de valores. Desde su distanciamiento de los sindicatos, que constituían tradicionalmente su base social, se ha producido un vuelco y el Nuevo laborismo ha pasado de un antiguo colectivismo al individualismo, un individualismo que se refleja también en el entusiasmo con que los laboristas han asumido la defensa de la libertad del usuario en el campo de la educación y de la salud. Han realizado alguna redistribución económica, sobre todo cuando introdujeron medidas para reducir la pobreza infantil, pero la escalada de desigualdad que se produjo en los años ochenta por lo que se refiere a la distribución de la renta no ha revertido, y resulta evidente, sin lugar a dudas, que la desigualdad económica se ha incrementado desde entonces. Gran parte de la ideología igualitarista y redistributiva que pretendía utilizar al Estado para transferir recursos de las capas más ricas a las más pobres ha quedado desplazada por otra idea más individualista, según la cual, lo que hay que procurar es ofrecer

mayores oportunidades a los pobres para que puedan materializar su potencial. Resulta elocuente que la desigualdad hoy no se evalúa en términos de mayor o menor grado de riqueza o de mayores o menores ingresos, sino en términos de «acceso». Como ha afirmado Anthony Giddens, «la nueva política define igualdad como una forma de *inclusión* y la desigualdad como una forma de *exclusión*».

### *Transformaciones del capitalismo*

En este capítulo hemos analizado dos de las transformaciones sufridas por el capitalismo. ¿Qué podemos sacar de ellas para saber más sobre el capitalismo?

La primera transformación, del capitalismo anárquico al capitalismo de concertación, nos enseñó que se podía proteger a la gente de algunas, si no de todas, las consecuencias que se derivan del funcionamiento de las fuerzas del mercado. Se podían regular las condiciones laborales y los trabajadores podían limitar el poder de los empresarios y negociar mejoras salariales y de otra índole a través de la organización colectiva. El bienestar social se convirtió en cuestión de Estado, lo cual significó que algunos servicios fundamentales se retiraron del mercado para ofrecerlos en igualdad de condiciones a todos los ciudadanos. Los gobiernos trataron de dirigir la economía incentivando la cooperación

entre el Estado y las organizaciones sindicales y empresariales. El capitalismo podía gestionarse, incluso en el caso de que quienes lo gestionaran empeoraran las cosas, cedieran ante la presión de las fuerzas más poderosas del capital o sencillamente no lograran realizar lo que habían prometido.

Sin embargo, el principal problema que embargó al capitalismo de concertación fue que, al restringir o impedir al mercado la posibilidad de ofrecer bienes y servicios, estaba debilitando uno de los mecanismos esenciales de la economía capitalista. Cuando aumentó la competencia internacional y la crisis económica de los setenta ejerció severas presiones sobre las antiguas sociedades industriales, el capitalismo de concertación comenzó a resquebrajarse. Este tipo de capitalismo se vio minado también por un individualismo creciente, que daba prioridad a la libertad del usuario y al juego de mercados. Se reclamaba el regreso a los valores y la vitalidad de los primeros tiempos.

En la segunda transformación, las fuerzas del mercado recobraron su fuerza, pero el Estado no quedó «marginado» porque los mecanismos del mercado sólo podían funcionar en un contexto en que el Estado regulara e interviniera. De hecho, la idea de que en fases anteriores el mercado gobernaba el sistema no fue más que un mito, ya que durante la época de capitalismo anárquico el Estado desempeñó un papel fundamental al mantener el orden necesario para que funcionara el capitalis-

mo. De hecho, el rasgo característico de la última etapa, la del capitalismo remercantilizado, ha venido dado por el formidable fortalecimiento de la regulación estatal, que se ha extendido hasta niveles desconocidos en la fase anterior.

El nuevo mundo que ha surgido a partir del capitalismo remercantilizado proporciona al individuo mayor grado de elección y de libertad, pero también una vida menos protegida un aumento de las presiones laborales y un incremento de la desigualdad. Si nos fijamos en los bienes de consumo, en los canales de comunicación, en las ofertas vacacionales o en los colegios, no podemos negar que la alternativa es más amplia. El futuro, sin embargo, se vive con mayor incertidumbre, particularmente en lo que afecta a aspectos esenciales de la vida de las personas: el empleo, la vivienda o las pensiones. La inseguridad y el debilitamiento de la organización sindical han menguado la capacidad de los trabajadores para oponerse a las exigencias de los empresarios, que reclaman más trabajo y mejor hecho, algo que viene provocado a su vez por el aumento de la competencia y por una regulación estatal cada vez más estrecha. La brecha existente entre los que están atrapados en puestos mal remunerados y obligados a afrontar un futuro incierto y aquellos que pueden explotar las nuevas oportunidades para acumular riqueza ha ido abriéndose progresivamente. Cuando regía el capitalismo de concertación, la libertad individual quedaba reducida en



virtud de una mayor igualdad, pero en el capitalismo remercantilizado la igualdad y la protección social se ven sacrificadas a la libertad y la amplitud de oferta.

Hay pocos indicios de que esto vaya a cambiar en un futuro próximo, pero sería erróneo asumir que estamos ante la última etapa evolutiva del capitalismo. Si ahora parece que el mercado es inexpugnable, lo mismo pasaba en la etapa anterior. Si el capitalismo de concertación mostraba debilidades y deficiencias, lo mismo ocurre con el capitalismo remercantilizado, porque la desigualdad y la inseguridad crean su propia ineficacia y ejercen presión para que se produzca el cambio. Además, como veremos en el capítulo 6, esta nueva etapa evolutiva se ha visto perseguida por la inestabilidad y por crisis diversas. La remercantilización del capitalismo no ha resuelto los problemas de la sociedad capitalista.

#### 4. ¿Es el capitalismo igual en todas partes?

A medida que el capitalismo de concertación se fue desarrollando en distintas sociedades, adoptó diferentes formas institucionales y administrativas. Sin embargo, tras la crisis de los setenta el patrón neoliberal se extendió ideológica e intelectualmente como modelo dominante. Parecía que este sistema iba a provocar una nueva uniformidad global basada en el mercado. ¿Significa esto que las diferentes formas de capitalismo van asemejándose cada vez más? ¿O podemos decir que las diferencias internacionales que se observaban en la fase de capitalismo de concertación se han mantenido, salvaguardando así la diversidad entre las distintas comunidades?

En este capítulo analizamos el desarrollo y las transformaciones sufridas por tres sistemas distintos de capitalismo de concertación: los de Suecia, Estados Unidos y Japón.

### *Capitalismo sueco*

De los tres que hemos citado, quizá sea el capitalismo sueco el que más se parezca al capitalismo británico. Como Gran Bretaña, Suecia vivió la presencia de un fuerte movimiento sindical, un Estado del bienestar altamente desarrollado y una intervención estatal muy reducida en el proceso de industrialización. Sin embargo, este país consiguió con gran acierto que el capitalismo de concertación tuviera un funcionamiento eficaz.

Las circunstancias en que se desarrolló la industrialización sueca fueron muy distintas de las británicas. Suecia se industrializó más tarde y se sirvió únicamente del pequeño mercado doméstico que le proporcionaba su propia población, reducida en número y carente de los mercados y recursos que el Imperio Británico tenía en el exterior. La industria sueca, por tanto, dependía de la exportación, y tuvo que hacerse altamente competitiva para sobrevivir. De hecho, hay quien defiende que, fruto de esta presión, sindicatos y empresarios se vieron obligados a trabajar juntos, algo que también explicaría la «paz social» que hizo famoso al país.

Esta idea, sin embargo, puede inducirnos a error al no considerar que durante los años iniciales del capitalismo industrial se vivieron en Suecia intensos conflictos de clases. En 1909 se produjo una huelga general que duró cinco meses; a su lado, la huelga general de una semana que se organizó en Gran Bre-

taña en 1926 parece un juego de niños. La huelga de 1909 fue resultado de una escalada de conflictos entre obreros y empresarios, grupos que fueron reforzando progresivamente la estructura de sus organizaciones para derrotar al contrario. Los socialistas estaban muy implicados en la organización sindical y, en el contexto concreto de la industrialización sueca, consiguieron una articulación robusta y unificada de la clase trabajadora. Los empresarios suecos respondieron creando una asociación nacional propia, muy centralizada, que obligó a su vez a que los sindicatos siguieran un camino similar. El hecho de que en esta sociedad luterana no hubiera divisiones étnicas ni religiosas y que en ella el nivel de individualismo fuera reducido pudo servir para fortalecer la estructura de clases, pero sin duda el motor de todo ello fue el conflicto entre uno y otro grupo.

La colaboración entre grupos sociales vino como resultado del conflicto de clases. La presencia de organizaciones cada vez más fuertes permitió que surgiera una forma de capitalismo de concertación incondicionalmente negociador, en el que la dirección quedaba delegada en estas organizaciones centrales. Mientras que los gobiernos británicos lucharon durante las décadas de 1950 y 1960 para conseguir que las organizaciones nacionales de trabajadores y empresarios se hicieran responsables de las restricciones salariales, los gobiernos suecos en general podían estar tranquilos a este respecto. Realmente,

la fama que Suecia logró en virtud de la «paz social» era fruto del control que estas poderosas organizaciones ejercían sobre sus miembros. De ahí que pueda afirmarse que la intensidad con que se vivió en un primer momento el conflicto de clases en Suecia fue precisamente lo que generó las condiciones adecuadas para lograr una colaboración organizada y unas relaciones industriales sosegadas.

La existencia de un movimiento sindical fuerte y unificado también sirvió de base a un largo periodo de gobiernos socialdemócratas, de 1932 a 1976. Este partido se ganó su reputación gracias a las medidas adoptadas para combatir el paro en los años treinta y por haberse sumado en fechas tempranas a las doctrinas keynesianas. Posteriormente logró instaurar un amplio y avanzado sistema de bienestar social, basado en la recaudación de impuestos progresivos.

El movimiento de los trabajadores consiguió llevar a cabo muchas medidas, además de la implantación del Estado del bienestar. Luchó por reducir la desigualdad a través de una política «de solidaridad salarial» que redujo notablemente las diferencias en materia de ingresos; durante las décadas de 1960 y 1970 la disparidad entre los sueldos más altos y los más bajos quedó reducida a la mitad. En la década de los setenta se aprobaron también muchas leyes para proteger a los empleados en su lugar de trabajo y otorgarles voz en la política empresarial. Tales acciones no respondían sólo a cuestiones ideo-

lógicas, sino que formaban parte de una estrategia socialdemócrata para incrementar la fuerza estructural y política de los trabajadores; esto podía conseguirse creando un interés y una identidad comunes entre todos los empleados, ya fueran de clase trabajadora o de clase media.

De lo anterior no debemos deducir que la Suecia socialdemócrata estaba dejando de ser capitalista. Los representantes de los trabajadores reconocían que el Estado del bienestar no dependía sólo de la fuerza con que se ejecutaran las ideas socialistas o del poder de su propia estructura organizativa, sino del dinamismo con que funcionara una economía capitalista capaz de competir internacionalmente y de incrementar el tamaño del pastel a repartir dentro del país. De acuerdo con uno de los principios fundamentales de la política económica sueca, había que tolerar la quiebra de las compañías poco rentables para que sus recursos pudieran transferirse a sectores económicos más rentables. En este sentido, los trabajadores suecos estaban bastante menos protegidos que los británicos a la hora de conseguir que el Estado interviniera para sacar a flote a las empresas deficitarias. Además, los sindicatos, que controlaban el mercado laboral, no pretendían proteger los puestos de trabajo, sino ayudar a la movilidad y el reciclaje de los trabajadores.

Suecia demostró que el capitalismo socialdemócrata del bienestar social funcionaba, lo cual parecía confirmarse por el rechazo que les inspiraba el

thatcherismo. Sin embargo, el nivel de conflictividad industrial aumentó y Suecia también se vio afectada por las crisis económicas de los setenta. El paralelismo con Gran Bretaña se hizo más palpable a medida que aparecía un individualismo creciente y un cambio de orientación política hacia posiciones más conservadoras, tras los seis años de gobierno burgués, de 1976 a 1982. No obstante, la derecha sueca se encontraba dividida en tres partidos, que no supieron colaborar entre sí lo suficiente como para provocar un cambio de rumbo radical, como hizo Thatcher en Gran Bretaña. Los socialdemócratas volvieron al poder, y lo hicieron en un momento en que las circunstancias económicas eran más favorables; todo hacía pensar que el modelo sueco había conseguido capear el temporal.

No se trataba sino de una ilusión, ya que la colaboración entre grupos sociales, que había resultado esencial al modelo sueco, empezaba a hacer aguas. La naturaleza centralizada de las organizaciones había generado sus propias tensiones, no sólo entre centro y periferia, sino entre los distintos grupos de trabajadores. La estructura centralizada se había expandido inevitablemente hasta absorber a administrativos y trabajadores del sector público, a medida que crecían sus ocupaciones. De ahí surgieron organizaciones muy poderosas en las que pronto aparecieron rivalidades internas, que una estructura de negociación tan centralizada como la que había en Suecia no podía contener, con lo cual se in-

crementaron. Los convenios salariales eran procesos cada vez más largos, más complejos y más conflictivos. Cuando esto se produjo, los empresarios suecos se alejaron completamente de las instituciones en las que se gestionaba la colaboración desde posiciones centralizadas.

También se vieron alejados de ellas a consecuencia de otra serie de cambios. En la década de 1960 los trabajadores mostraron su descontento ante el impacto que el dinamismo de la economía sueca estaba teniendo sobre sus trabajos y sobre sus condiciones laborales. El radicalismo laboral que había estado sumergido volvió a emerger exigiendo una mayor democracia industrial y económica. Esto culminó en el llamado «Plan Meidner», un procedimiento ingenioso que pretendía ir transfiriendo la propiedad industrial de manos privadas a fondos controlados por los sindicatos, aunque sólo se llegó a materializar legalmente una versión muy diluida del mismo. El liderazgo socialdemócrata no iba a arruinar el motor del crecimiento económico sueco. Con todo, la relación entre trabajadores y empresarios había quedado muy dañada; el *modus vivendi* que se había iniciado en los años treinta entre unos y otros llegaba a su fin. Durante la década de 1980, la principal organización de empresarios inició un ambicioso contraataque para restablecer los valores de una sociedad individualista y capitalista; luchaban por descentralizar e individualizar la negociación salarial, y en 1990 estos empresarios se

retiraron definitivamente de la mesa nacional de negociación que había provocado la reducción de las diferencias salariales. Habían cambiado su estrategia, y ya no les interesaba tanto la representación colectiva de sus intereses en las instituciones estatales como la utilización de la influencia política que pudieran ejercer y actuar como *lobby*. La colaboración colectiva había quedado así desmantelada en Suecia, aunque esta vez fueron los empresarios los que terminaron con ella y no un partido burgués como en Gran Bretaña.

Cuando en la década de 1980 la política sueca empezó a girar hacia el neoliberalismo, ya había tenido lugar cierta remercantilización de la sociedad. El capitalismo del bienestar social había generado un sector público amplísimo, un fuerte gasto estatal, un gran déficit gubernamental y acuerdos salariales inflacionistas, todo lo cual iba erosionando la competitividad sueca. Los líderes empresariales advirtieron de que si no se ponía remedio, se verían obligados a trasladar sus operaciones al extranjero, y la propia dirección del Partido Socialdemócrata reconoció que la industria era cada vez menos competitiva. Se levantaron los controles de divisas y se liberalizaron los mercados financieros; se introdujo capital privado en empresas estatales; los servicios municipales y provinciales empezaron a funcionar de acuerdo con parámetros empresariales; se recortaron los beneficios y el gasto público, y fueron incrementándose los impuestos indirectos.

A comienzos de los noventa llegó la hora de la verdad. La crisis económica que se había estado fraguando en la década anterior llegó por fin y el PIB cayó en un 5% entre 1991 y 1993, al tiempo que el paro alcanzó niveles desconocidos desde la década de 1930. Como los socialdemócratas no pudieron hacerse con la situación, en 1991 perdieron el apoyo del electorado. Les sustituyó un gobierno burgués liderado por el partido más conservador de Suecia —su mandato duró tres años—, que llevó a cabo mayores recortes de beneficios e introdujo mayor número de mecanismos de mercado en los servicios sociales. Entonces, cuando los socialdemócratas volvieron al poder en 1994, también tuvieron que recortar el presupuesto destinado al bienestar social para hacer frente a un déficit público abultado; todavía en los años ochenta creían en el modelo sueco, que demostraba que la alternativa socialdemócrata seguía siendo viable, pero a comienzos de la década siguiente se demostró que no era así.

La cuestión fundamental aquí es el tipo de comparación que se establece. Si la Suecia de los primeros años del siglo XXI se compara con la Suecia de 1960 y 1970, no hay ninguna duda de que «el modelo sueco» de colaboración colectiva, de capitalismo del bienestar y de creciente igualdad ha desaparecido. Como en otras partes, la desigualdad volvió a aumentar durante los años ochenta. Pero si comparamos el capitalismo de la Suecia contemporánea con los modelos capitalistas de cualquier otro

lugar, sigue habiendo diferencias significativas, algunas de las cuales están en auge, por cierto.

Ya no existen los acuerdos salariales negociados a nivel nacional, pero a pesar de haberse visto sustituidos por acuerdos sectoriales más o menos amplios entre el empresariado y los grupos sindicales, se ha demostrado que la negociación salarial sueca sigue estando altamente coordinada. La afiliación sindical ha decrecido, pero si la consideramos en términos internacionales, mantiene niveles excepcionalmente elevados: en 2003, el 81% de los trabajadores estaban sindicados, nada comparable al 30% que representan los afiliados británicos en los últimos años. Esta diferencia se ha hecho aún mayor, ya que las bajas se producen con mucha mayor rapidez en Gran Bretaña que en Suecia.

El Estado del bienestar sueco también sigue siendo uno de los rasgos característicos de su sociedad. El informe que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) elaboró valorando los derechos y prestaciones sociales de Gran Bretaña y Suecia en 1981 situaba a ambos países en niveles similares; durante los años ochenta, sin embargo, se empezó a abrir una brecha que los fue distanciando, dado que se iban recortando prestaciones sociales en Gran Bretaña, mientras que en Suecia se mantenían, incluso *a pesar de* los recortes. Tras revisar la investigación que se ha realizado últimamente sobre el sistema sueco de bienestar social, Duane Swank llega a la conclusión de que «no

hay prácticamente puntos de contacto —si es que hay alguno— entre el sistema sueco de bienestar social y el de sus homólogos neoliberales».

Y además, estas desviaciones del modelo neoliberal han sido compatibles con el resurgimiento económico y con un capitalismo viable. Suecia atravesó una verdadera crisis económica a comienzos de la década de 1990, pero se ha recuperado. El paro descendió del 10% largo que alcanzaba en aquella época a un tolerable 4% en 2001. El informe elaborado por la OCDE sobre la economía sueca en 2002 concluía diciendo que «en general, la economía está funcionando bien».

Así las cosas, ¿qué podemos aprender sobre el capitalismo si consideramos el caso de Suecia? Demuestra que en determinadas circunstancias el conflicto entre empresarios y sindicatos derivado del capitalismo puede servir de base a un modelo centralizado de cooperación social y a un sistema eficaz de gestión negociadora y de capitalismo de bienestar social. También nos muestra que este sistema no consiguió contener al final los conflictos que subyacen a las relaciones entre el capital y la mano de obra, y fueron determinados segmentos de los trabajadores quienes al final lo paralizaron. El aumento de la competencia internacional y la globalización económica dificultaron la posibilidad de mantener un sistema tan caro. La crisis económica se postergó, pero no pudo evitarse, y Suecia se tuvo que *adaptar hasta cierto punto* a las tendencias neolibera-

les internacionales. Sin embargo, todo lo anterior no implica que desaparecieran las estructuras e instituciones creadas durante el periodo de capitalismo de concertación. La revitalización del capitalismo sueco no eliminó su característica tendencia a lo colectivo, tendencia que se mantiene y que está resultando compatible con el crecimiento económico.

### *Capitalismo americano*

Su pronunciado individualismo ha situado al capitalismo americano en el extremo opuesto del espectro ideológico y estructural. La industrialización se produjo en una sociedad descentralizada e individualista, que confiaba ampliamente en alcanzar el éxito a través de la iniciativa y de la empresa. Esta idea se vio impulsada por la ausencia de aristocracia en el país y por el hecho de que la Revolución Americana del siglo XVIII estableciera ya los derechos civiles y políticos. Aunque el desarrollo del capitalismo industrial también tuvo como resultado el surgimiento de sindicatos, éstos eran esencialmente organizaciones de trabajadores cualificados que velaban por su propio interés y que no mostraban especial preocupación por la estructura de clases ni por transformar la sociedad de acuerdo con principios socialistas.

En este marco florecieron las empresas de negocios, que dieron lugar a un capitalismo corporativo

más que cooperativo, en el que el protagonismo recaía en las corporaciones empresariales más que en las organizaciones de clases. Gracias al enorme mercado interno que proporcionaba América, se desarrollaron grandes empresas y en el siglo XIX se produjo mayor concentración de la propiedad que en otras sociedades industriales. Al principio surgieron fusiones «horizontales» para hacerse con el control de los mercados, como ocurrió cuando Rockefeller fundó la Standard Oil. No obstante, la que predominó durante todo el siglo XX fue la corporación de fusión «vertical», que permitía conseguir posiciones competitivas muy fuertes y seguras al integrar todas las fases de la producción y distribución del producto.

En América nació la teoría de la «revolución gestora», que vimos someramente en el capítulo 3. Pese a que la teoría desestimaba el poder de los propietarios, Alfred Chandler sostiene de un modo convincente que a los ejecutivos de las empresas americanas se les permitió singularmente «seguir con lo suyo» durante el periodo de crecimiento empresarial, que surgió principalmente a partir de su excelente «capacidad organizativa». Chandler comparaba la gestión americana —que utilizaba los beneficios para financiar la inversión y el crecimiento— con las empresas británicas, que tenían una visión más personal y tradicional de la propiedad y estaban más interesadas en pagar dividendos a los accionistas que en la inversión a largo plazo.

La prioridad otorgada a las empresas comerciales era tan característica del capitalismo americano como el carácter singular de sus sindicatos. Se trataba de un sindicalismo comercial no demasiado interesado en lograr importantes transformaciones sociales, ni siquiera en defender los intereses colectivos de la mano de obra en su conjunto, sino en obtener el mejor contrato posible para sus afiliados. Sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, esto significaba conseguir buenos salarios y además incentivos adicionales, como vacaciones pagadas, una póliza de seguros y atención médica. El sindicalismo comercial reflejaba no sólo la importancia que tenían las corporaciones empresariales, sino también las divisiones existentes entre la clase trabajadora americana. Eran sindicatos de trabajadores blancos y suele decirse que representan una forma desviada de sus homólogos europeos, organizaciones con mayor conciencia de clase y socialistas. La proporción de afiliados apenas rozó el 30% en los mejores momentos y ya empezaba a reducirse en la década de 1950, pese a que los sindicatos todavía siguieron repartiendo beneficios entre sus afiliados durante esos años y en la década posterior.

Para comprender la importancia que tenían los incentivos, diremos que buena parte del sistema de bienestar social que en Europa correspondía al Estado, en América lo proporcionaban las empresas. De hecho el término «capitalismo del bienestar»

—que suele utilizarse para describir la combinación entre un capitalismo dinámico y un avanzado sistema de bienestar social—, en América hace referencia a la cobertura de prestaciones por parte de las empresas. Esto no quiere decir que en América no hubiera Estado del bienestar, sino que el Estado sólo proporcionaba una modesta red de seguridad para los pobres; el resto de las prestaciones eran responsabilidad de la empresa o del individuo, y las ofrecían compañías privadas que operaban de acuerdo con las bases del mercado.

Tampoco es acertado pensar que la ideología individualista y mercantil mantuvo al Estado apartado de la vida económica. Por el contrario, la tendencia monopolística de las corporaciones empresariales exigían que la economía estuviera regulada, para amparar la competencia y proteger los derechos de los consumidores. A finales del siglo XIX surgió un movimiento antimonopolio que culminó con la Ley Sherman de 1890, según la cual se declaraba ilegal cualquier actividad u organización que «restringiera el negocio o el comercio». La ley no impidió que siguieran creciendo las grandes corporaciones, pero sí tuvo sus efectos; el más llamativo, quizá, el de forzar la división de Standard Oil, pero también dio lugar a un aparato legislativo y ejecutivo antimonopolístico característicamente americano. El Estado se vio incorporado a la vida económica no para resolver conflictos de clases, como en Europa, sino para defender la competencia.



En 1930 parecía que la intervención estatal iba a seguir tendencias muy similares a las europeas. Para responder a la Gran Depresión del 29, Franklin Roosevelt diseñó el New Deal, un ambicioso programa legal de prestaciones y bienestar social que llegó a poner en práctica incluso medidas keynesianas. El New Deal encontró notables dificultades en las grandes empresas, que se oponían a su política de impuestos, a que se suministrara electricidad barata a través de un organismo de carácter público, como la Tennessee Valley Authority, a que se siguieran rechazando las tendencias monopolísticas, y a que se dictaran leyes para proteger a los sindicatos.

Los sindicatos lograron el derecho a organizarse y a negociar colectivamente sus intereses, para lo cual se creó un Consejo Nacional de Relaciones Laborales, que velaba por el cumplimiento de los acuerdos. El número de afiliados sindicales se triplicó entre 1933 y 1938, periodo en el que el Comité para la Organización Industrial impuso un sindicalismo más amplio y se ocupó de organizar las industrias americanas de fabricación en serie. En 1938 se aprobaron nuevas leyes para regular los salarios y horarios laborales y para proteger a los grupos más vulnerables.

Quienes se oponían al New Deal encontraron la manera de bloquearlo aprovechándose de la estructura federal del Estado y de la fragmentación que suponía la división de poderes entre el presidente,



8. «Al corro de la patata con Roosevelt». Los retoños del New Deal bailan a su alrededor.

el Congreso y el Tribunal Supremo. Además, pese a que el New Deal puso en marcha un número ingente de programas y creó numerosos organismos, adolecía de falta de coherencia, sobre todo si lo comparamos con otros planes más ideológicos, como los que surgieron en Europa. El New Deal dependía de la energía con que Roosevelt había asumido su compromiso y de la motivación y el buen hacer de toda una serie de reformadores y empleados de la administración, pero no contaba con el apoyo o el empuje de ningún partido político re-

formista. El Partido Demócrata, base política de Roosevelt, se puso de parte de los sindicatos y respaldó los programas de bienestar social propuestos por el Estado; pero al no ser un partido laborista, contaba entre sus filas con personas hostiles a los sindicatos y al New Deal.

Las leyes que se aprobaron en la década de 1930 en apoyo de los trabajadores quedaron en parte revocadas por la Ley Taft-Hartley de 1947, por la que los poderes y derechos sindicales quedaron sustancialmente debilitados. Esta ley fue aprobada en el Congreso a pesar del veto de Harry Truman, el sucesor de Roosevelt, lo cual demostró lo débil que resulta un movimiento laborista que no tenga brazo político. Los sindicatos americanos tuvieron que afrontar ya en los años cincuenta unas restricciones de actuación que no afectaron a los británicos hasta treinta años más tarde.

En otros aspectos, el tipo de capitalismo de concertación que caracterizaba al New Deal siguió funcionando durante las décadas de 1950 y 1960. En esta época se amplió la legislación que se había introducido en los años treinta en materia de seguridad y bienestar social particularmente para cubrir de manera gratuita la sanidad de pobres y ancianos. Incluso en la década de 1970, bajo la presidencia de Richard Nixon, el gobierno federal probó a controlar los precios y los ingresos. Seguía habiendo déficit financiero, pero no sólo porque la economía secundaba ahora una nueva ortodoxia keynesiana, sino

porque la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría habían provocado un enorme gasto militar. La rentabilidad de importantes sectores industriales —y por tanto el empleo y los sueldos de la mano de obra— dependía de lo que gastara el Estado. Y aunque la mera mención del término «estatal» para calificar la política empresarial en los Estados Unidos era un anatema, la creación de un complejo de industrias militares respondía de hecho a tal calificativo. La empresa se oponía a que el gobierno interviniera, pero aceptaba su dinero.

Aunque la industria americana estaba en mejor posición que la británica de cara a la competencia, a finales de la década de 1960 y en la de 1970 también se vio afectada por rigideces heredadas y por una competencia internacional cada vez más intensa, impuesta sobre todo por Japón. Como ocurría con el sindicalismo, el Estado del bienestar y la propiedad estatal se mantenían en niveles más reducidos, y la presión por transformar el Estado era también menor que en Gran Bretaña. Estados Unidos ya había recorrido la mitad del camino hacia el *thatcherismo*, pero le quedaba la otra mitad, y se vio sometido también a un proceso de transformación más lento, que implicó frecuentes parones y ocasionales retrocesos.

Así, en las décadas de 1980 y 1990, la sociedad americana se había ya remercantilizado. Se abandonaron las tesis keynesianas, se recortó el gasto público, se liberalizaron ciertas industrias, se priva-

tizaron servicios y se redujo el Estado del bienestar social. Dado que la inflación de la década de 1970 había desacreditado las políticas keynesianas, la administración Reagan de principios de los ochenta intentó estimular los mercados reduciendo los impuestos y el gasto público. Sin embargo, quienes tenían intereses adquiridos opusieron resistencia a que se realizaran estos recortes, y la reducción del déficit terminó siendo un proceso lento. La primera ruptura con la tradición reguladora impuesta por el New Deal vino con la liberalización de las líneas aéreas; a ésta siguió la de los ferrocarriles, el transporte por carretera, las telecomunicaciones y la producción eléctrica. Después han sido privatizados gran parte de los ferrocarriles de propiedad pública y muchos servicios y prisiones locales cuya financiación recaía sobre la administración del Estado. Mediante el programa de bienestar vinculado al trabajo, que sirvió de modelo al Nuevo laborismo británico, se limitó la duración de las prestaciones sociales, haciendo que los beneficiarios tuvieran que aceptar puestos peor remunerados para conseguirlas.

Como ocurrió en Gran Bretaña, estos cambios fueron acompañados de una mayor explotación de la mano de obra a través de la intensificación del trabajo, la reducción salarial y el debilitamiento de los sindicatos. Durante la década de 1980, los horarios laborales se prolongaron y los salarios reales cayeron en un 1% anual. Las corporaciones empresariales trasladaron sus instalaciones a las soleadas

regiones meridionales, pasaron del llamado *Rust Belt*<sup>1</sup> al *Sun Belt*<sup>2</sup>, y después a México, para conseguir mano de obra más barata. Los elitistas «sindicatos empresariales», preocupados por satisfacer las inmediatas necesidades de sus afiliados reales, no lograron organizar la nueva mano de obra o no supieron hacerlo (en México). En 2001 la afiliación sindical había caído al 13% de los trabajadores. Las desigualdades aumentaron y el número de personas que vivían bajo el umbral de la pobreza aumentó de los 25 millones de los años setenta a unos 35 millones en 2002.

Hubo cambios igualmente importantes en la organización empresarial, puesto que se invirtió el sentido de la «revolución gestora» que nació en los primeros años veinte. Así creció la importancia de la valoración de las empresas en el mercado, fruto de una mayor movilidad del capital, de una inversión en bolsa generalizada y de la expansión de la industria de servicios financieros. De acuerdo con la doctrina que ahora está tan de moda del «valor del accionista», el objetivo de la gestión ya no era invertir en el futuro, ni fundar una empresa, ni encontrar el equilibrio entre distintos intereses, sino maximizar el valor de las acciones haciendo au-

1. Nombre coloquial del Medio Oeste y de los estados del Norte.
2. Nombre coloquial de los estados del Sur, desde Virginia hasta California.

mentar los beneficios. Para conseguirlo, los ejecutivos recibían un incentivo en opciones de valores para premiar el aumento de cotización en bolsa de la empresa. En la época de la «revolución gestora», los directivos estaban hasta cierto punto apartados de los propietarios, pero poco a poco fueron alcanzando este estatus.

Desde mediados de la década de 1980 hasta finales de la de 1990, la creciente explotación de la mano de obra y la importancia que se le concedía al valor del accionista hicieron aumentar los beneficios empresariales. Se produjo un crecimiento económico, pero iba a durar poco. Gran parte de este crecimiento iba asociado a un boom de la tecnología de la información y de la comunicación que tenía que llegar a su fin en algún momento.

A finales de la década de 1990, cuando cedieron las exportaciones, el crecimiento se mantuvo gracias a la gran demanda de consumo interno, que estuvo financiada por una catarata de préstamos, imposible de mantener indefinidamente. La preocupación que mostraban empresas e inversores por la cotización de las acciones generó una burbuja especulativa que hizo subir los precios a niveles injustificados, teniendo en cuenta el nivel de ingresos o el de beneficios; como resultado, la gente se hizo una idea falsa de lo que tenía, idea que se desmoronó en cuanto explotó la burbuja. Este interés por la cotización de las acciones a expensas de otras perspectivas de futuro provocó los escándalos financieros de Enron y Worldcom,

y de Wall Street, lo cual minó la confianza de la gente y desacreditó la importancia concedida al valor del accionista (véase el capítulo 6).

Hoy en día se ha disipado gran parte de la admiración que despertó el modelo americano y sus supuestas virtudes, y hemos de decir que el futuro se presenta con notable incertidumbre. Puede que el aumento del gasto público, derivado del presupuesto militar y el destinado a la reconstrucción de Irak, junto con la bajada de impuestos y la existencia de índices de interés más bajos, logren disfrazar la recesión, incluso provocar una leve recuperación. Con todo, el debilitamiento de las exportaciones, el aumento de gasto público y el elevado consumo interno han generado una enorme deuda internacional, pública y privada, que no hace sino acumular problemas para el futuro, entre ellos el aumento del desempleo y una creciente pobreza.

Desde sus comienzos, el capitalismo americano demostró tener una confianza férrea en el individualismo y en las fuerzas del mercado, pero su desarrollo, como el de cualquier otro tipo de capitalismo, derivó en la organización colectiva de los trabajadores, en la fusión empresarial y en la intervención estatal. En Estados Unidos, el capitalismo de concertación fue muy distinto del que pudo darse en Gran Bretaña o en Suecia –menor organización colectiva, un Estado del bienestar menos generalizado y mayor desarrollo de la legislación antimonopolística–, pero lo cierto es que Estados Unidos también vivió esta fase.

El estado actual del capitalismo americano refleja su singularidad histórica, lo cual no implica simplemente que el capitalismo americano posea una naturaleza especial. Su singularidad deriva además de la remercantilización que sufrió la sociedad americana desde la década de 1970. Este proceso de remercantilización encontró menor resistencia y menor número de impedimentos que en otras partes, lo cual tuvo como resultado un fuerte crecimiento, pero también generó una burbuja que terminó por explotar provocando graves problemas económicos y sociales. La recuperación que vive Estados Unidos actualmente parece frágil, y puede que el éxito económico que se produjo en este país a finales del siglo XX termine conduciendo a una crisis a comienzos del siglo XXI.

### *El capitalismo japonés*

En Japón, el capitalismo industrial se inscribía desde sus inicios dentro de lo que hemos llamado capitalismo de concertación. A mediados del siglo XIX, Japón era una sociedad en la que las relaciones comerciales y empresariales estaban ya altamente desarrolladas, si bien la industria todavía tenía un largo camino por recorrer. Tras la restauración Meiji —nombre que recibe la revolución japonesa del siglo XIX—, el Estado empezó a dirigir la industrialización como parte de un programa que pretendía

construir un país fuerte e independiente que pudiera tratar cara a cara con los imperios occidentales que lo cercenaban. Para ciertos políticos e intelectuales, el individualismo y el liberalismo occidentales representaban una opción atractiva, aunque ajena a los nuevos gobernantes japoneses, esencialmente burócratas nacionalistas educados en la versión japonesa del confucionismo.

El nuevo gobierno intentaba industrializar Japón a través de distintas fórmulas, algunas bien conocidas, como por ejemplo, fundando empresas modelo de gestión estatal; pero el sistema no siempre funcionó. Algunas, como la siderúrgica Yawata, resultaron esenciales en el proceso de industrialización, pero otras, al estar mal gestionadas, demostraron ser poco eficaces. Así, como señala Frank Tipton, las fábricas de manufactura algodonera de propiedad estatal importaban unas máquinas con motor de agua que activaban sólo 2.000 husos, en vez de los 10.000 que movían las de vapor, máquinas estas últimas que no necesitaban mano de obra especializada para funcionar. Las empresas estatales se vieron afectadas por tantas dificultades que a finales del siglo XIX el gobierno privatizó las que no resultaban de importancia militar.

A pesar de las privatizaciones, no podemos decir que la industria japonesa estuviera representada por un conjunto de compañías privadas independientes. Uno de los rasgos característicos de la industrialización japonesa fue la creación de amplios

grupos industriales llamados *zaibatsu*. Había cuatro grupos principales –Mitsubishi, Mitsui, Sumimoto y Yasuda–, cada uno en manos de importantes familias, que los dirigían a través de sociedades de cartera. En todas las sociedades industriales se estaba produciendo la concentración empresarial, pero en Japón esta concentración asumió una forma única, puesto que cada *zaibatsu* se expandía virtualmente por todos los sectores de la industria japonesa, tenía su propio banco y su propia compañía para comercializar sus productos. Los *zaibatsu* mantenían una estrecha relación con el Estado, y en su momento llevaron a cabo una importante función colonial para el gobierno.

Las empresas modelo al fin y al cabo representaban el aspecto menos relevante de la fórmula empleada por el gobierno para reactivar la economía. El gobierno suprimió las barreras y restricciones feudales, que habían inhibido el desarrollo económico, y creó un Estado-nación moderno. Japón se convirtió en un país unificado por primera vez en su historia, con un sistema de comunicaciones transformado gracias a los subsidios otorgados al transporte marítimo y por ferrocarril; la construcción naval también recibió importantes aportaciones del Estado y en 1939 la producción japonesa era la segunda después de la británica. El Estado también creó un sistema bancario para financiar la inversión y el comercio; en un principio probó con el sistema de banca privada, al estilo americano, pero se decantó

por el modelo europeo, con un banco central y bancos especializados que servían a las necesidades de los más diversos sectores económicos.

Lo más importante es que el Estado mantenía la independencia económica de Japón. Al principio llevaron a muchos expertos extranjeros, pero pronto los sustituyeron por especialistas formados en nuevas instituciones educativas del país. Hasta que Japón no se convirtió en un país fuerte e independiente, no se permitió la entrada de capital extranjero. Realmente, quienes soportaron el mayor peso de la modernización japonesa fueron los campesinos, obligados a pagar un impuesto de propiedad agrícola que inicialmente proporcionaba tres cuartas partes de los ingresos estatales. Japón también empezó a construir un imperio exterior que le proporcionaba materias primas y un mercado cerrado.

Japón era la única sociedad no occidental que se industrializó con éxito en el siglo XIX. Allí se había creado un capitalismo de concertación singular, en el que el Estado desempeñaba un papel dirigente y la concentración empresarial se había formado en torno a grupos industriales que se extendían por los distintos sectores económicos. Otro rasgo característico del sistema japonés era la debilidad con que estaba organizada la mano de obra. Los trabajadores sí intentaban organizarse, y, de hecho, lo consiguieron en parte durante la Primera Guerra Mundial, cuando la industria florecía y había una gran demanda de mano de obra; pero en general en-

contraron una enorme oposición por parte de los empresarios y una fuerte represión estatal. Tampoco se desarrolló en Japón un sistema nacional de bienestar social, en parte porque los empresarios preferían introducir programas de prestaciones a cargo de la empresa, pensando en que esto integraba a los trabajadores y los apartaba de los movimientos obreros.

Estos rasgos distintivos siguieron desarrollándose durante el periodo de posguerra, cuando el motor de crecimiento japonés empezó realmente a funcionar y convirtió a la economía del país en la segunda más importante del mundo. Chalmers Johnson ha señalado que la derrota militar incrementó la capacidad del Estado para dirigir la economía, al suprimir los obstáculos que procedían del ejército y de los *zaibatsu*. Los *zaibatsu* fueron desmantelados, pero posteriormente los reconstruyeron, porque, a comienzos de la Guerra Fría, la Autoridad de Ocupación, dominada por los americanos, se vio obligada a reorientar sus políticas. Mitsubishi –como Krupp en Alemania– se convirtió en un arma anticomunista, más que en una reserva fascista. De crucial importancia fue el hecho de que los *zaibatsu* fueran reconstruidos bajo los auspicios del Ministerio de Comercio e Industria (MITI), centro neurálgico de la política industrial del Estado, pues controlaba el comercio, la divisa y la inversión para desarrollar las industrias del futuro.

Los reconstruidos *zaibatsu* y otros grupos similares desempeñaban funciones económicas importantes. Al extenderse por todos los sectores de la economía, servían de nexo y de coordinación entre unos y otros, pero también mantenían entre sí una ardua competencia, lo cual estimulaba la productividad y fomentaba la competitividad internacional. Como la reconstrucción de los *zaibatsu* se había hecho sobre una base de propiedad compartida y estos grupos estaban financiados por los bancos, podían permitirse objetivos a largo plazo, destinados a conseguir cuotas de mercado. A diferencia de otro tipo de organizaciones, los *zaibatsu* carecían de la presión de los accionistas, que siempre reclaman altos dividendos, y también estaban protegidos frente a posibles absorciones procedentes de capital extranjero o de otros tiburones corporativos. Este modelo de propiedad implicaba una integración en la compañía; las empresas japonesas velaban por sus empleados en vez de maximizar el pago de dividendos a sus accionistas.

La organización sindical creció rápidamente durante los años de la ocupación estadounidense, lo cual desmiente la opinión de que los sindicatos japoneses siempre han sido débiles por razones culturales. En enero de 1946 había 900.000 afiliados, pero en junio de 1949 la cifra ya superaba los seis millones y medio, cota llamativa si la comparamos con los 421.000 afiliados que llegó a haber antes de la guerra, en 1936, en el periodo de máximo apoyo.

Al principio, la Autoridad de Ocupación animaba a que se formaran sindicatos por su naturaleza «democrática», pero desde el momento en que la política cambió de rumbo y se substituyó el antifascismo por el anticomunismo, el rápido crecimiento de los sindicatos desencadenó severos ataques contra ellos por parte de los empresarios y del Estado. Los empresarios pronto cambiaron de estrategia, y en lugar de acabar con estas organizaciones sin más, las substituyeron por domesticados «sindicatos de empresa». En la «batalla de Nissan» de 1953, la compañía —respaldada por la Asociación de Empresarios Japoneses y con el apoyo económico de los bancos— provocó que el sindicato existente convocara una huelga; a continuación declaró un paro patronal, creó su propio sindicato y readmitió a los trabajadores que se afiliaron a él. A partir de ahí se generalizaron los sindicatos de empresa.

El elevado grado con que los trabajadores se integraban en sus compañías colocó a las empresas japonesas en una posición ventajosa a la hora de competir con sus rivales occidentales. La compañía aseguraba una continuidad laboral, ofrecía aumentos salariales de acuerdo con la categoría y con los años de servicio, proporcionaba prestaciones sociales y con frecuencia facilitaba también la vivienda. A cambio, los empleados debían trabajar arduamente y con horarios prolongados, hasta el punto de tener que renunciar a fines de semana y vacaciones, si así lo requería la empresa. La política de in-

tegración empresarial incluía otras estrategias: no había diferencias de estatus dentro de la compañía, tampoco uniformes y se promovía la relación entre trabajadores y directivos tanto dentro como fuera del trabajo. Por lo que se refiere a los contrastes salariales, en Japón siempre han sido menores que en otros países occidentales.

A menudo la integración de unos iba en detrimento de la de otros. Los contratados, los trabajadores a tiempo parcial y las mujeres, que en general estaban confinadas a las categorías anteriores, no disfrutaban de los beneficios de un empleo fijo de por vida ni del resto de ventajas que ello implicaba. Esto también afectaba a las pequeñas empresas, subcontratadas para realizar gran parte del trabajo de las grandes compañías, algo que ocurría en proporción mucho mayor que en otras sociedades industriales occidentales. Las pequeñas empresas actuaban como amortiguadores de las grandes compañías, que aguantaban las fluctuaciones económicas contratando o no a las pequeñas empresas, según les conviniera. De ahí la enorme distancia observable en Japón entre la élite de trabajadores permanentes, integrados en la compañía, y el grupo periférico, de usar y tirar.

El sistema de bienestar social japonés se caracterizaba por la existencia de una serie de conexiones clave que funcionaban de acuerdo con una estructura institucional muy cohesionada. Como desde el punto de vista estatal las prestaciones eran muy ru-



dimentarias, los trabajadores se veían obligados a depender de los programas de bienestar social de las empresas, lo cual reforzaba sus ataduras, pero al tiempo les animaba a ir ahorrando por si venían «malos momentos». Los ahorros particulares de cada individuo se canalizaban a través de un programa de ahorro postal controlado por el MITI, que se ocupaba a su vez de invertirlos en empresas seleccionadas.

Todo lo anterior nos confirma que en Japón ha triunfado el capitalismo, sin lugar a dudas, pero con un sistema muy distinto de los que hemos analizado hasta ahora. Mientras el Estado del bienestar formaba parte inseparable del capitalismo sueco, en el modelo japonés lo que resulta crucial es su ausencia. En Japón, el Estado ha asumido un liderazgo singularmente llamativo, y no faltan quienes reclaman de los gobiernos occidentales políticas industriales semejantes. La idea de propiedad corporativa y de financiación bancaria contrasta con el modelo de mercado bursátil que impera en Reino Unido o en Estados Unidos. El dominio que las empresas ejercen sobre los trabajadores en Japón es mayor aún que en Estados Unidos, donde los sindicatos han sido más combativos. Las prestaciones sociales que ofrecen las empresas también son mayores; Ronald Dore ha llegado a hablar de «capitalismo del bienestar» para referirse al caso japonés, utilizando esta etiqueta, que ya hemos visto, con un nuevo sentido.

Igual que ocurrió con los demás sistemas de capitalismo de concertación que hemos ido analizando, las dificultades empezaron para el modelo japonés a finales de la década de 1960 y primeros años de la de 1970. Japón también se vio sometido a una fuerte y continuada presión externa para que se abriera al mercado. Esto realmente comenzó después del acercamiento que se produjo a principios de los años setenta entre Estados Unidos y China, y que vino a cambiar la imagen que los americanos tenían de Japón: este país dejaba de ser un baluarte frente al comunismo asiático y se convertía en un competidor industrial que utilizaba sistemáticamente prácticas comerciales poco honestas. Aunque Japón encontró la manera de sustituir las barreras arancelarias por otras que no lo eran —la más famosa fue la de rechazar las bicicletas Raleigh por «inseguras»—, poco a poco se fueron levantando las restricciones que afectaban a la importación de mercancías y de capital. Los instrumentos de control del MITI quedaron desmantelados y el organismo tuvo que entregarse progresivamente al «consejo de administración» de una extensa red de burócratas jubilados que habían desarrollado una segunda carrera profesional en el sector industrial.

Sin embargo, para responder a los problemas de los años setenta Japón no dejó a un lado sus instituciones ni se lanzó por la senda de la ideología neoliberal. Logró afrontar el crecimiento y la competitividad internacional exportando el capital acumulado

en momentos de desarrollo anteriores y acudiendo a la explotación de mano de obra extranjera, sobre todo procedente del Sureste Asiático, pero también de Europa, Estados Unidos y Australia. El MITI lanzó una nueva ofensiva para desarrollar industrias de futuro basadas en el conocimiento, con lo que Japón se convirtió en el principal productor de microchips. La fuerza competitiva de Japón era tal que durante la década de 1980 Estados Unidos todavía mantenía un enorme déficit comercial con este país, pese a que a través de la inversión en bonos americanos Japón iba devolviendo parte de sus ingresos a Estados Unidos, con lo que se conseguía financiar el déficit.

Todo esto cambió a comienzos de la década de 1990. Los precios del suelo y de las acciones habían alcanzado cotas insostenibles y las burbujas explotaban. El descalabro bursátil fue seguido del estancamiento económico y del aumento del paro. Japón entró en un círculo vicioso de carácter deflacionista. Como el paro aumentaba y se incrementaba la incertidumbre con respecto al futuro, la gente ahorraba más, la demanda de consumo empezaba a decaer y el crecimiento disminuía día a día. El problema no venía tanto por los mercados de exportación, sector en el que muchas empresas seguían ingresando pingües beneficios, como por el mercado interior. El gobierno respondió aumentando el gasto público y bajando los tipos de interés, pero tuvo dificultades a la hora de volver a arrancar el motor del crecimiento.

Las instituciones que habían hecho posible el crecimiento empezaron a recibir críticas. La estabilidad que garantizaba el empleo de por vida comenzó a verse como una «falta de flexibilidad» del sistema que interfería con el libre funcionamiento del mercado laboral e impedía que las empresas se deshicieran de trabajadores innecesarios. El sistema de propiedad compartida que mantenían los grupos industriales recibía críticas por servir de sostén a empresas poco rentables e impedir que entrara aire fresco con flujos de capital extranjero. Y además se sabía que los bancos estaban demasiado vinculados con los grupos industriales y que por ello no podían cancelar sus compromisos con empresas deficitarias. La verdad es que muchos bancos atravesaban serias dificultades por haber prestado su dinero a especuladores que habían caído en la bancarrota y a compañías deudoras. Al final se combinaron múltiples factores (un crecimiento económico tambaleante y el conocimiento de la corrupción existente entre empresas, bancos, partidos políticos y burócratas) que terminaron minando el «Estado del desarrollo». Dentro y fuera de Japón empezaron a surgir voces reclamando que este país se aviniera al modelo de mercado, sistema que, según decían, iba a resultar además inevitable por las presiones que ejercía la globalización.

Por todo lo dicho, vemos que Japón se vio sometido a una fuerte presión para permitir una mayor movilidad del capital y liberalizar los mercados financieros. Desde entonces entró en Japón capital



9. Carlos Ghosn, presidente y gerente general (CEO) de Nissan, y también presidente de Renault, anuncia el cierre de factorías en octubre de 1999.

extranjero y algunas de sus empresas deficitarias fueron adquiridas por competidores ajenos a sus fronteras, como ocurrió cuando Renault se hizo cargo de la decadente Nissan y la sometió a una política de racionalización. La gran explosión de medidas liberalizadoras de la banca y las finanzas —conocida como *big bang* y anunciada en 1996— concedió mayor libertad al capital japonés y permitió la entrada de intereses financieros extranjeros. A ello siguieron las bancarrotas y las políticas de racionalización, puesto que las instituciones ya no

contaban con la protección que en su día tuvieron. El término *big bang*, sin embargo, ocultaba lo que en realidad era un lento proceso de mejoras parciales, que en ningún caso podía compararse con el *big bang* londinense. Lo único que parece aceptarse por ahora es que Japón tiene que adaptarse, pero no someterse, a las líneas impuestas.

¿Pueden seguir manteniéndose las instituciones japonesas? En el reciente análisis que Ronald Dore ha hecho sobre esta cuestión, el autor reconoce un proceso de cambio gradual, según el cual la principal asociación de empresarios japoneses está replanteándose los términos con que se garantizaba la estabilidad laboral hasta ahora; se están introduciendo cambios legislativos para reforzar el poder de los accionistas; parece observarse un movimiento hacia sistemas de pago relacionados con la productividad, y se van adoptando medidas liberalizadoras. Sin embargo, Dore también suele hacer hincapié en la naturaleza superficial del cambio, en la gran resistencia que encuentra, en las reacciones que suscita y en la inercia de un sistema en el que hay tantas partes entrelazadas.

Pero verdaderamente, lo más llamativo de Japón es su estabilidad política y económica. A comienzos de los años noventa parecía que la larga supremacía del Partido Demócrata Liberal (PDL) iba a desaparecer ante el posible triunfo de una alternativa; sin embargo, como el principal partido de la oposición, el Partido Socialista Japonés, entró en coalición con

el PDL, éste conservó su posición dominante. Por lo que se refiere al índice de crecimiento, Japón no pudo mantener las cotas alcanzadas en los primeros años; es más, hemos de decir que en la década de 1990 Japón experimentó un duro varapalo económico que provocó el ascenso del paro; sin embargo, actualmente la tasa de desempleo del país es inferior a la media de la OCDE. La segunda economía más importante del mundo se ha mantenido a flote sin caer en la depresión. ¡Para el que ha vivido un enorme crecimiento económico y tiene un alto nivel de vida, el estancamiento no es mala opción! Y es esta estabilidad de la que hablamos la que con toda probabilidad permita conservar las instituciones japonesas.

Puede que en nuestros días vaya disminuyendo también la presión para mercantilizar la sociedad japonesa. En los años noventa, el capitalismo accionario, sobre todo el que seguía la pauta americana, subió como la espuma, pero, como ya indicamos, sobre él se ciernen actualmente ciertos nubarrones provocados por los escándalos financieros de Enron y Worldcom y por la fragilidad que parece afectar a la economía americana después de que a finales de los noventa explotara la burbuja. Así que quienes pretendan oponerse a la liberalización de la economía japonesa cuentan con munición suficiente para contrarrestar los argumentos de quienes la defienden.

### ¿Convergencia?

En este capítulo hemos analizado la aparición de tres sistemas nacionales de capitalismo de concertación que han desarrollado esquemas e instituciones propias. En los tres, la industrialización capitalista hizo surgir una estructura de clases y generó también conflictos entre los distintos grupos sociales. De igual modo nacieron distintas iniciativas por parte del gobierno para gestionar los problemas que presentaba la sociedad capitalista. Cada sistema creó también su propio «capitalismo del bienestar», aunque el término adquirió significados distintos en cada lugar.

Aunque parecía que los modelos habían resuelto cada uno a su manera los problemas del capitalismo, a partir de la década de 1970 los tres se vieron afectados por crecientes dificultades, en parte por los cambios ocurridos en la economía mundial, y en parte también por los problemas que crearon sus propias instituciones. Todos se vieron forzados a abandonar las prácticas del capitalismo de concertación y a introducir reformas que permitieran mayor libertad de funcionamiento a las fuerzas del mercado.

¿En qué medida ha contribuido todo esto a reducir las diferencias entre unos países y otros? ¿Podemos hablar no de «capitalismos» sino de un solo modelo triunfador? Hay muchos datos que confirman el mantenimiento de las particularidades pro-

pías de cada país. Y tampoco es verdad que por haberse movido los tres modelos en la misma dirección hayan convergido en el mismo punto, o se parezcan entre sí más de lo que se parecían antes. ¡Si tres personas están a un metro de distancia y cada una se mueve un metro a la derecha, siguen igual de lejos unas de otras!

Es muy importante rechazar la idea de que la convergencia es inevitable, no sólo porque es falsa, sino porque nos priva de toda elección. En un mundo en que se ha suprimido cualquier alternativa real al capitalismo, sólo nos quedan las opciones que procedan del interior del propio sistema. Esto no quiere decir que podamos elegir sin más cualquier tipo de capitalismo, porque las instituciones que ya existen en cada sociedad constriñen la libertad de elección, pero sí implica que la gente puede hacer que su propio capitalismo avance en la dirección que considere más conveniente. La idea de que en las sociedades capitalistas las fuerzas del mercado van anulando inevitable y progresivamente la política no se sostiene, porque el estudio comparativo de los distintos capitalisms demuestra que las diversas estructuras organizativas e institucionales han sobrevivido a la remercantilización y siguen siendo perfectamente compatibles con el funcionamiento de los mecanismos del mercado.

## 5. ¿Se ha globalizado el capitalismo?

El término «capitalismo global» se ha convertido ya en un tópico, y sobran pruebas para confirmar que hoy en día el sistema está organizado sobre una base universal. Diariamente se transfieren grandes sumas de dinero de un lugar a otro del planeta; las compañías ya no se dedican a producir en un país mercancías que luego exportan, sino que llevan a cabo sus manufacturas en muchos países distintos y alejados unos de otros; los mercados de bienes y servicios, como también los de capital y mano de obra, presentan hasta cierto punto un alcance global. Éstos son hechos ciertos del capitalismo global que inciden diariamente en la vida de las personas, pero también es verdad que alrededor de este tema se han ido creando numerosos mitos. En el presente capítulo analizamos el mito y la realidad del «capitalismo global».

### *El capitalismo global: antiguo y nuevo*

Un primer mito consiste en pensar que el capitalismo global representa algo nuevo. Casi desde el momento en que nació, el capitalismo se expandió por todo el mundo; a los navegantes de los siglos XV y XVI, que fueron los primeros en abrir rutas europeas hacia otros continentes, les siguieron de inmediato los comerciantes capitalistas; las compañías de las Indias Orientales traían productos de Asia para los consumidores europeos y a cambio exportaban sus manufacturas; y no es menos conocido el triángulo comercial que se estableció en el Atlántico: los barcos europeos que se fletaban a África vendían esclavos africanos en las Américas y el Caribe, y regresaban después cargados del azúcar, el ron y el algodón que producían allí.

Es bien cierto que hasta que en el siglo XIX se produjo la revolución de las comunicaciones —una revolución tan radical como la que acabamos de vivir nosotros—, los viajes eran lentos, intermitentes y peligrosos. Los trenes y los barcos de vapor no sólo aceleraron la velocidad de los desplazamientos, sino que permitieron el transporte masivo de mercancías y de personas por todo el mundo, y lograron hacerlo además de manera regular y segura, no sujeta a las condiciones climatológicas. Con la invención del telégrafo dejaron de necesitarse personas o palomas mensajeras que llevaran los avisos de un lugar a otro, y desde que se tendieron los cables

submarinos se podía establecer la comunicación entre Londres y Australia en cuatro días, frente a los setenta que eran necesarios cuando las ondas se transmitían por vía terrestre. El posterior invento del teléfono logró «reventar las distancias» al permitir la comunicación instantánea entre personas que vivían en distintas partes del mundo.

También fue en el siglo XIX cuando nació una economía global organizada. El principio fundamental de esta economía respondía a la división internacional del trabajo, con un pequeño grupo de naciones productoras por un lado y el resto del mundo por otro, que se convirtió en mercado de las mercancías de aquél y en fuente de comida y materias primas de las que el primer grupo no disponía. El capital se movía libremente de unos países a otros, pero dentro del marco que proporcionaba el patrón oro, que a partir de 1870 empezó a regular progresivamente las relaciones entre las distintas economías nacionales; hasta que este patrón se desvaneció por las presiones derivadas de la crisis de los años treinta, el valor de las divisas se fijaba en relación al oro.

La economía global de la que estamos hablando estaba organizada de acuerdo con los imperios existentes, prolongaciones a su vez de los estados-nación de los que nacieron. Estos imperios no sólo se correspondían con territorios coloniales; en realidad representaban esferas de influencia que se repartían áreas del mundo no necesariamente sometidas al control colonial. Europa fue la primera en

establecer imperios ultramarinos, y más tarde Estados Unidos construyó un imperio propio, aunque menos formal, en el Pacífico y Latinoamérica; en el último tramo del siglo XIX también Japón empezó a copiar el modelo europeo, adquiriendo territorios fuera de sus fronteras.

Ante la presión que ejercía la competencia internacional y las crisis que jalaron los primeros años del siglo XX, el mundo quedó dividido progresivamente por fronteras imperiales, ya que cada país intentaba proteger sus mercados de ultramar y los productos que traían de aquellas zonas. Después de la Primera Guerra Mundial, esta tendencia hacia una mayor integración económica de carácter global experimentó un giro de 180 grados.

Tras la Segunda Guerra Mundial este marco económico empezó a desvanecerse. Empezaron a surgir nuevos centros financieros y de producción en áreas que quedaban fuera del control directo de las antiguas naciones industriales; el resultado fue que el flujo comercial ya no se producía dentro de las fronteras nacionales/imperiales, sino que las atravesaba. El capital y la mano de obra empezaron a cruzar fronteras libremente.

Puede que el capitalismo global no sea algo novedoso, pero sí es cierto que desde entonces se ha transformado y ha entrado en una fase de excepcional dinamismo.

### *Manufactura globalizada*

Durante la fase en que prevalecía la división internacional del trabajo, la mano de obra asalariada se concentraba esencialmente en las sociedades industriales. Bien es verdad que también existía en las minas, en las plantaciones y en la agricultura comercial del Tercer Mundo, pero en estos casos los contratos estaban restringidos a sectores locales, tenían carácter intermitente y un alcance intermedio, y normalmente la gente combinaba este tipo de trabajo con otras maneras de ganarse la vida, como la agricultura o el pequeño comercio. Sin embargo, según afirma David Coates, cuando entró en vigor la nueva etapa se produjo tal necesidad de mano de obra para satisfacer al capital, que en los últimos treinta años se ha doblado el número de personas que integran el «proletariado mundial», hasta alcanzar una cifra aproximada de unos 3.000 millones de trabajadores.

La producción capitalista se ha expandido sobre todo gracias a las corporaciones transnacionales. Durante los últimos veinticinco años del siglo XX se produjo un crecimiento particularmente rápido de tales corporaciones, que pasaron de las 7.000 existentes en 1973 a las 26.000 de 1993. A partir de 1985 empiezan a crecer vertiginosamente las inversiones en el extranjero, y aunque muchas de las operaciones se realizan en el seno de las sociedades industrializadas, a partir de los años noventa se incre-

menta llamativamente la inversión en países en desarrollo.

Uno de los mejores ejemplos de este proceso lo encontramos en la progresiva instalación de plantas manufactureras en México, las llamadas «maquiladoras». El proceso comenzó en 1965, cuando México permitió que las fábricas situadas a menos de 20 kilómetros de la frontera con Estados Unidos importaran materias primas y piezas de recambio libres de impuestos, siempre que el producto terminado fuera después reexportado. La expansión de las maquiladoras se aceleró a partir de 1993, fecha en que se suprimieron las barreras comerciales con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (conocido como NAFTA). El capital americano, el europeo y después el japonés se trasladaron a México para explotar la mano de obra barata que ofrece este país, y a lo largo de la frontera se fueron estableciendo miles de plantas manufactureras y de ensamblaje, pertenecientes sobre todo a los sectores de la industria textil, electrónica y de automóviles. Los directivos se trasladan en coche diariamente desde Estados Unidos, mientras que los trabajadores —que no tienen vehículo propio— llegan en autobús desde sus pobres ranchos.

La mano de obra es barata no sólo porque haya mucha oferta, sino porque en el país no está organizada ni regulada. Cuando se ha intentado crear sindicatos independientes, éstos han chocado con la fuerza conjunta de empresarios y políticos. El acuer-



10. Mano de obra barata en las maquiladoras mexicanas.

do NAFTA incluía puntos para defender los derechos de los trabajadores y para proteger a los sindicatos, pero son precisamente estos puntos los que no se han puesto en práctica. Por su parte, los sindicatos americanos, que quieren reducir la competencia desleal que supone la existencia de mano de obra barata, han intentado organizar a los trabajadores mexicanos y han reclamado que se respeten las cláusulas pertinentes del NAFTA, pero tampoco han conseguido mucho. La normativa sobre salud, seguridad o medio ambiente apenas existe, y si existe, pocas veces se cumple. Al gobierno mexicano, por su parte, le interesa hacer la vista gorda, porque

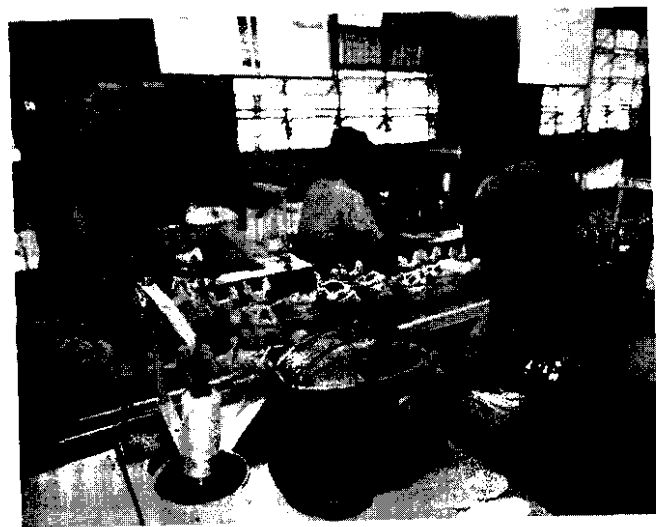


las maquiladoras constituyen un apoyo importante a la economía mexicana: ofrecen puestos de trabajo —en torno al millón a comienzos de nuestro siglo— y representan el segundo sector más importante, después del petróleo, en lo que a ingresos de divisas se refiere.

En los últimos tiempos, Asia representa un lugar todavía más atractivo para la inversión de capital, sobre todo de capital japonés, que se ha ido trasladando en oleadas a los países del Lejano Oriente. Después de la Segunda Guerra Mundial, con la escasez de tierras y de mano de obra que provocó el vertiginoso crecimiento de la industria japonesa, la producción nacional se fue encareciendo y subieron los precios. En las décadas de 1970 y 1980 los inversores japoneses, que reclamaban mercados de mano de obra barata, trasladaron su capital a los países llamados «tigres de la economía», o de economía emergente: Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sur.

Cuando la producción ya se encareció en estos países, se produjo un segundo éxodo de capital, y los inversores japoneses y de las economías emergentes se trasladaron en bloque hacia Indonesia, Malasia y Tailandia. Más recientemente ha tenido lugar una tercera oleada de inversiones en China y Vietnam. China parece haberse convertido en el destino más atractivo para el inversor y amenaza con arrebatarse a México las inversiones que se habían hecho con anterioridad en ese país.

La introducción de industrias manufactureras en estos países ha provocado que las mujeres se incorporen al mercado de la mano de obra asalariada. Parece que las jóvenes absorben entre el 60 y el 70% de los contratos de las maquiladoras mexicanas. Las fábricas que tienen Nike y Gap en el Sudeste Asiático han sido acusadas de integrar en sus plantillas a niñas menores de 16 años, a pesar de que existen leyes y normativas que prohíben la explotación de menores. El capitalismo se combina así con el régimen de patriarcado para conseguir mano de obra barata, porque las mujeres normalmente perciben salarios inferiores a los hombres, están sometidas al



11. Mano de obra barata en Vietnam para la empresa Nike.

dominio del varón y se puede prescindir de ellas con mayor facilidad, puesto que siempre es posible devolverlas al hogar, en caso de que decaiga la demanda de mano de obra.

Al haberse ampliado el mercado de mano de obra asalariada, el poder de los trabajadores se ha visto debilitado. En las antiguas sociedades industriales, la organización colectiva posibilitaba que los obreros redujeran las diferencias de poder entre el capital y la mano de obra. La competencia que provoca la existencia de una mano de obra barata y poco regulada ha minado la fuerza que aquéllos tenían como colectivo y a los sindicatos les resulta ahora muy difícil incluir a los trabajadores extranjeros en estructuras organizadas. En tanto que consumidores, los trabajadores de las viejas sociedades industriales han salido beneficiados, ya que el abaratamiento de la mano de obra y el aumento de la competencia internacional han hecho bajar el precio de los artículos que compran, pero la realidad es que los salarios reales de estas antiguas sociedades industriales han ido bajando desde la década de 1980. Además, como el capital tiene cada vez mayor movilidad, los estados-nación tienen que competir para atraerse el capital. La legislación que en los años ochenta entró en vigor en Gran Bretaña contraria a los sindicatos se justificaba en parte con el argumento de que así el país se hacía más atractivo para el capital japonés y coreano que estaba entrando en la Unión Europea en esa época.

### *El teletrabajo globalizado*

La manufactura no es lo único que se ha desplazado en las antiguas sociedades industriales, ya que la mayor parte del trabajo administrativo —el que entendemos por trabajo de oficina, como el mecanografiado de documentos, las llamadas telefónicas, el proceso de datos, el desarrollo de software o la resolución de problemas— puede hacerse ahora a distancia. Los avances que ha experimentado la tecnología de la información y de la comunicación han permitido que este tipo de trabajo se transfiera al extranjero, donde la mano de obra es más barata y son menores los salarios y los costes administrativos. Al igual que ocurría con la manufactura, suelen ser mujeres jóvenes las que realizan estos trabajos y por las mismas razones.

Los centros telefónicos, que ofrecían trabajo a teleoperadores, se convirtieron en la fuente de empleo más próspera de Gran Bretaña; sus servicios venían a cubrir los empleos que se habían perdido en la industria manufacturera. Sin embargo, en la actualidad estos mismos puestos se están viendo trasladados al extranjero. En Gran Bretaña los bancos, las compañías aseguradoras, las agencias de viaje, las empresas telefónicas y ferroviarias están trasladando la gestión telefónica de sus operaciones a China, India y Malasia. Lo mismo ocurre con las compañías francesas, que están desplazando sus puestos de trabajo administrativo a países francó-

fonos de África. También las empresas americanas han eliminado sus centros telefónicos y de proceso de datos para contratarlos en el Caribe.

Hoy en día resulta beneficioso vivir en un lugar del mundo en que se hable inglés; eso es lo que ha otorgado cierta ventaja de salida a algunas islas del Caribe y a la India, aunque con saber hablar inglés no basta. Se necesita, como es lógico, cierta formación, y los que trabajan en la India contestando llamadas telefónicas reciben cursos de pronunciación y de fórmulas de cortesía occidental. Para que un centro de operaciones telefónicas sea eficaz, se necesita también que los encargados de las «relaciones», personas capaces de conseguir un equilibrio entre la eficacia y la atención al cliente, realicen una buena gestión. El desarrollo de software requiere mayores conocimientos técnicos, pero India, sobre todo la ciudad de Bangalore, se ha convertido en uno de los principales centros de producción de estos servicios, ya que dispone de una mano de obra que no sólo habla inglés, sino que está altamente especializada. Empresas tan importantes como Texas Instruments, Motorola, Hewlett Packard o IBM han instalado allí su producción de software (y de hardware).

De todas formas, la cuestión no es sólo que los países pobres proporcionen mano de obra más barata que los países ricos, sino que se ha iniciado una competencia feroz entre los propios países pobres. Barbados y Jamaica, donde el teletrabajo lleva mu-

cho tiempo funcionando, se han visto presionados por la competencia que ejercen otras islas del Caribe y de Centroamérica. El propio Caribe se enfrenta a la competencia que surge en India, Filipinas, Malasia o China, países que ofrecen mano de obra todavía más barata. Teniendo en cuenta la facilidad con que pueden establecerse estos centros de teletrabajo, lo normal será que se expandan sin obstáculos alguno, sobre todo para realizar las tareas burocráticas más rutinarias y menos especializadas.

### *Turismo globalizado*

El turismo internacional no suele mencionarse cuando se habla de la expansión global del capitalismo, pero el crecimiento de este sector brinda una de las manifestaciones más llamativas de las conexiones económicas que van incrementándose entre unos países y otros. Entre 1950 y 2001, el desplazamiento de turistas internacionales subió de 25 a casi 700 millones al año. El turismo se ha convertido en la principal fuente de divisas para muchos de los países más pobres del mundo.

El turismo internacional expande las prácticas capitalistas por regiones del mundo que históricamente han estado poco contaminadas por el crecimiento de este sistema. De hecho penetra en áreas que tienen poca capacidad para producir bienes o servicios que se vendan en el mercado internacio-

nal. Regiones remotas o poco desarrolladas, como el Machu Pichu, en la cordillera oriental de los Andes, o las comarcas del Himalaya, resultan particularmente atractivas para los turistas precisamente por su naturaleza arcaica o tradicional. El turismo crea empleo para mano de obra contratada en bares y hoteles. Genera mayor demanda de alimentos y transporte y puede proporcionar cierta base para la producción local de recuerdos, souvenirs o copias de antigüedades. Los ingresos procedentes del turismo pueden hacer circular más el dinero, incentivar la importación de bienes manufacturados y establecer nuevos modelos de consumo.

Con el turismo todo se convierte en una mercancía, desde el momento en que las costumbres culturales, la vida salvaje, los monumentos o los paisajes adquieren un valor monetario que nunca habían tenido. Puede que al comercializarse, los usos locales pierdan autenticidad y que la naturaleza se vuelva menos natural, pero la comercialización por lo menos les permite seguir existiendo, siquiera de forma distinta. En un mundo cada vez más capitalista, la única manera de asegurar la supervivencia de prácticas culturales y de preservar los lugares naturales de interés es encontrar una fórmula para que reporten beneficios. Y además, el propio principio de conservación puede servir de base para una nueva industria, como ha ocurrido con el ecoturismo que se promueve en Costa Rica.

La globalización del turismo también ha convertido el sexo en mercancía a través del llamado «turismo sexual»; en los países más pobres se comercia con el cuerpo de adultos y niños, a los que se ha puesto precio. La magnitud que ha alcanzado este turismo sexual es enorme. Según informes de 1999, sólo en Estados Unidos había más de 25 empresas que ofrecían viajes a países asiáticos en los que practicar turismo sexual. La Guía Mundial sobre el Sexo de internet proporciona información y datos sobre la disponibilidad, los servicios y los precios que cobran los trabajadores del sexo en cada uno de los países del mundo, con vínculos para que la gente organice su viaje al detalle. La guía no informa sobre la posibilidad de contratar servicios sexuales con menores, pero ésta es una de las principales atracciones del turismo sexual; en lugares lejanos, en los que no existe normativa alguna al respecto, los adultos se sienten más libres a la hora de embarcarse en esta experiencia, porque corren menos riesgo que en sus países de origen.

La globalización del turismo no deja de tener sus pros y sus contras; no podemos olvidar que, pese a que la industria reporta ciertas ventajas económicas a las sociedades receptoras de turistas, gran parte de los beneficios son expatriados por las empresas de capital extranjero que actúan en ellas (líneas aéreas, cadenas hoteleras y agencias de viaje) y que dominan el sector.

### *Agricultura globalizada*

Al analizar los anteriores ejemplos de capitalismo globalizado, nos hemos olvidado un poco de la agricultura. Es muy posible que el carácter global de la agricultura no represente ninguna novedad, si consideramos cómo ha funcionado en las plantaciones de té de India y Sri Lanka o en las explotaciones de fruta de Centroamérica. Como la división internacional del trabajo establecida en el siglo XIX abrió nuevos mercados en las sociedades industriales para productos agrícolas procedentes del resto del mundo, las corporaciones occidentales invirtieron en ellos capital a gran escala.

Sin embargo, también en el sector agrícola la competencia internacional se ha hecho cada vez mayor, y el sistema de producción capitalista cada vez se ha generalizado más. En los años noventa se produjo una crisis en la industria bananera porque producía más plátanos de los que absorbía el mercado. Las compañías frutícolas americanas, sobre todo Dole, empezaron a trasladar la producción a Ecuador, donde los salarios y otros costes laborales eran sustancialmente inferiores y no había sindicatos (los que existían por aquella época empezaron a tener problemas en Centroamérica). Estas corporaciones utilizaron también la Organización Mundial del Comercio (OMC) para conseguir que la Unión Europea dejara de dar un trato de favor a los productores de plátanos de los antiguos territorios que

habían mantenido como colonias en África y el Caribe. Allí, los pequeños agricultores cultivaban plátanos a un alto coste laboral, lo cual les impedía competir adecuadamente con las grandes corporaciones en un mercado libre. Al final se llegó a un acuerdo por el que los pequeños productores recibían cierta protección, mientras se intentaba organizar a los trabajadores ecuatorianos, pero por ahora no se sabe qué va a pasar con los sindicatos ni con los pequeños productores.

Los pequeños productores también se han visto impelidos a someterse a la agricultura capitalista en otros aspectos. Vandana Shiva sostiene que la agricultura está cada vez más dominada por fuertes «corporaciones de investigación biológica», que se expanden por la agroindustria, la biotecnología y las industrias químicas y farmacéuticas. Estas corporaciones venden semillas manipuladas genéticamente, que permiten producir grandes cosechas y, según dicen, curar enfermedades carenciales, para lo que añaden, por ejemplo, vitamina A al arroz. Puede que este tipo de agricultura resulte muy productivo para el cultivo industrial, pero requiere el uso generalizado de pesticidas y herbicidas —que venden las mismas corporaciones— y una gran cantidad de agua. Las consecuencias medioambientales son desastrosas, porque las cosechas agotan las reservas de agua, aumentan la contaminación química y hacen desaparecer la biodiversidad. Los agricultores no sólo dependen de



12. Producción de plátano a gran escala en instalaciones de la empresa Dole, Ecuador.

las corporaciones, sino que se endeudan para afrontar la inversión que exige este tipo de producción, y pueden terminar perdiendo la tierra si por alguna razón –malas cosechas o desastres naturales– no consiguen pagar los intereses. La agricultura a pequeña escala pierde vitalidad y va siendo sustituida por grandes unidades que exigen un capital fijo muy elevado.

En paralelo a este proceso asistimos a una mercantilización de la naturaleza, y así las plantas, las semillas, los genes y el agua, que hasta ahora habían sido recursos naturales, disponibles para todos de manera gratuita, han pasado a ser bienes con un valor monetario. Incluso el propio conocimiento se ha convertido en un bien de consumo: el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio de la OMC exige que los países permitan patentar la información sobre variedades de plantas y material genético. En palabras de Vandana Shiva, esto quiere decir que:

El conocimiento de los pobres se está convirtiendo en propiedad de las grandes corporaciones que operan a escala global; ello crea una situación según la cual los pobres van a tener que pagar para comprar las semillas y las medicinas que ellos mismos han desarrollado y que han consumido para satisfacer sus necesidades nutritivas o sanitarias.

### *Dinero globalizado*

La expansión de las prácticas capitalistas que hemos analizado hizo aumentar la circulación del dinero; sin embargo, cuando verdaderamente se produjo un mayor aumento del dinero a nivel internacional fue durante los últimos veinticinco años del pasado siglo, como resultado de movimientos especulativos: a finales de siglo, el comercio en divisa extranjera ascendió a la cantidad de 1,5 trillones de dólares americanos al día, una suma que supera el Producto Interior Bruto anual del Reino Unido. Según Manuel Castells, la inversión internacional, en su mayor parte de naturaleza especulativa, se multiplicó por 200 entre 1970 y 1997.

Como señala el mismo Castells, los avances tecnológicos permitieron esta enorme expansión de las transacciones e inversiones realizadas en divisa internacional. Fue en parte una cuestión de las nuevas comunicaciones: los satélites geoestacionarios, la transmisión digital de datos y las redes informatizadas no sólo aceleraron la velocidad con que se realizaban las operaciones, sino que incrementaron el volumen de negocio que se podía manejar. También fue cuestión de innovación y tecnología financiera; gracias a una floreciente industria de servicios financieros, se crearon nuevas formas de invertir en los mercados y de hacerles llegar el capital individual o empresarial. Los instrumentos y productos financieros, junto con los

nuevos equipos de comunicación, propagaron el flujo internacional del dinero.

En las décadas de 1980 y 1990, los «derivados» —como los que gestionó Nick Leeson con consecuencias catastróficas (véase el capítulo 1) y tan denostados hoy en día— representaban los más sofisticados y novedosos instrumentos financieros. A través de fondos de inversión, también se hacía llegar el dinero de manera más directa a los «mercados emergentes», que empezaban a atraer capital en los años ochenta. Los inversores tenían la oportunidad de comprar barato en los países en vías de industrialización y, cuando subían los precios, obtenían sus beneficios. Las industrias financieras de las sociedades más ricas crearon rápidamente toda una gama de fondos de inversión para acceder a los ahorros de la gente corriente. Cuando a finales de los noventa Asia se vio afectada por la crisis económica (véase el capítulo 6), gran parte del valor acumulado en los fondos se vino abajo precipitadamente.

El flujo internacional de dinero no sólo se debe a la innovación financiera y tecnológica. En la década de 1970 las fluctuaciones de divisas generaron nuevas incertidumbres y nuevas posibilidades, lo cual vino a estimular el comercio de moneda extranjera y los mercados de futuros. No obstante, el comercio de divisas se incrementó sobre todo por las nuevas oportunidades de especulación que proporcionaban las cotizaciones flotantes.

«Flotante» en este contexto quería decir que los valores no estaban determinados por índices oficiales, sino por el mercado; por tanto, subían o bajaban según la oferta de moneda que hubiera en un momento dado y la demanda que generara cada una. Las empresas que necesitaban de divisa extranjera para realizar sus operaciones estaban sometidas a una mayor incertidumbre, y para protegerse compraban futuros. No obstante, el comercio de divisas subió sobre todo porque las tarifas flotantes permitían especular con más facilidad.

Resulta interesante exponer brevemente por qué fluctuaban así las cotizaciones. Anteriormente, bajo el sistema establecido en el congreso celebrado en 1944 en Bretton Woods, los valores de las divisas se fijaban en relación al dólar, que por su parte fijaba su valor en relación al oro. Gracias a la estabilidad que proporcionaba este sistema, se expandió el comercio internacional y se vivió un periodo de constante crecimiento económico. Sin embargo, desde comienzos de los años setenta empezó a ser cada vez más difícil mantener el valor del dólar y el gobierno de Estados Unidos se vio obligado a devaluarlo. En aquel momento había razones concretas que forzaban la devaluación —sobre todo las consecuencias derivadas del gasto que realizó el gobierno americano en la Guerra de Vietnam—, pero en todo caso, el sistema de Bretton Woods ya había entrado en franca decadencia.

Y esto ocurrió porque para mantener el tipo fijo en las divisas los gobiernos tenían que llevar a cabo

políticas impopulares o controlar el movimiento de dinero que entraba y salía del país. Si el déficit comercial era cada vez mayor y forzaba el tipo existente, los especuladores empezaban a apostar por la devaluación de la moneda y los gobiernos se veían obligados a tomar medidas económicas muy arduas para mantener el valor de la misma; entre ellas, por ejemplo, reducir el consumo para frenar la importación, lo cual resultaba difícil en las sociedades democráticas. Como alternativa, podían aminorar la actividad de los especuladores haciendo circular el dinero, y esto solían hacerlo controlando los tipos de interés. Pero pronto empezó a ser cada vez más difícil controlar el movimiento del dinero, porque aumentó la actividad comercial, porque en el extranjero empezaron a acumularse carteras de divisas extranjeras, sobre todo del dólar, y porque el dinero circulaba cada vez con mayor frecuencia entre unos países y otros.

El espíritu liberalizador propio del capitalismo remercantilizado que surgió en los años ochenta y que analizamos en el capítulo 3 también desempeñó su papel en este proceso. La fijación de los valores de cambio por parte del Estado y el control que éste ejercía sobre la circulación internacional del dinero no cuadraban con la nueva ideología, defensora de la competencia y del libre mercado. En realidad, la competencia entre distintos centros financieros impulsó en buena medida la liberalización de los mercados y la innovación financiera. Las in-



dustrias financieras que estaban ligadas a la bolsa adquirirían cada vez mayor importancia económica, y su salud dependía de la capacidad que demostraran para atraer flujos de dinero extranjero a través de sus mercados. Como sabemos, detrás de la explosión liberalizadora que vivió la *City* londinense en octubre de 1987, conocida como *big bang*, latía la competencia entre los tradicionales centros financieros del mundo; más concretamente, Londres intentaba alcanzar a Nueva York.

Pero la competencia también partía de nuevos centros: en la década de 1990 ya había 35 mercados bursátiles pertenecientes a países emergentes, y algunos de ellos se convirtieron en complejos centros financieros; recordemos que Nick Leeson alcanzó y perdió su reputación a través de las operaciones que realizó con futuros financieros Simex de la Bolsa de Singapur.

### *¿Hasta qué punto es global la globalización?*

Como sabemos, las instituciones y prácticas capitalistas se han ido generalizando por el mundo, pero debemos detenernos un momento para considerar qué grado de globalización ha alcanzado realmente el «capitalismo global».

Es cierto que ha aumentado el volumen de dinero que circula entre unos países y otros, pero ¿estamos ante una «globalización financiera»? Pese a

que hayan surgido nuevos centros financieros en países en vías de desarrollo y que se haya puesto de moda, al menos en algún momento, invertir en «mercados emergentes», la mayoría de las veces el dinero se mueve entre Norteamérica, Europa y Japón. Castells señala que en 1998 los mercados emergentes absorbían sólo el 7% del capital, y eso que en estos países se concentra el 85% aproximadamente de la población mundial. Además, el dinero que se iba desplazando a los mercados emergentes se redujo, al menos temporalmente, cuando las crisis financieras que afectaron a Asia y a Rusia en los años 1997 y 1998 sembraron la alarma entre inversores extranjeros. Durante los años 1998-2001 a los mercados emergentes llegaron sólo 19.000 millones de dólares, cifra muy reducida comparada con la de 655.000 millones correspondiente al período de 1994-1997.

Lo mismo puede decirse de la globalización del turismo. Gran parte de los turistas que buscan destinos internacionales eligen países desarrollados de Europa, Norteamérica y Japón. En 2001 los cuatro países que obtuvieron mayores beneficios del sector turístico fueron Estados Unidos, España, Francia e Italia, aunque China ocupó sorprendentemente el quinto lugar.

Como el sistema de producción capitalista se fue expandiendo, en los años noventa se realizaron muchas más inversiones en países pobres que en la década anterior; sin embargo, este capital se concentraba

en un número reducido de lugares, concretamente China, Brasil y México, mientras que apenas llegaba algo a África. De acuerdo con los datos proporcionados por la OCDE, en la década de 1990 aproximadamente un tercio de la inversión extranjera en países emergentes llegaba directamente a China. En el año 2000, África en su conjunto (sin incluir Sudáfrica) recibió menos del 1% de toda la inversión extranjera, cantidad equivalente a la que recibió un país europeo con una población de tan sólo 5 millones de personas: Finlandia.

Aunque suele decirse que el capitalismo global está aglutinando al mundo, lo cierto es que las diferencias internacionales se están incrementando. Algunos países que en su momento eran pobres, como los asiáticos que ahora representan economías emergentes, han salido adelante sin ayuda de nadie y han cerrado parcialmente la brecha que los separaba de los países ricos. Sin embargo, estos países representan la excepción que confirma la regla, como bien han demostrado los informes de Naciones Unidas sobre desarrollo humano: la brecha entre los países más ricos y los más pobres no ha hecho más que aumentar. En 1820, los cinco países más ricos del mundo eran tres veces más ricos que los más pobres. En 1950 eran 35 veces más ricos; en 1970, 44 veces; y en 1992, 72 veces más ricos. El mundo está cada vez más *dividido* por las diferencias económicas que separan a unos países de otros.

El término «globalización» parece indicar que ha surgido un nuevo nivel organizativo, que trasciende la estructura de las unidades nacionales; y lo mismo ocurre con la expresión «empresa global». Es verdad que existen muchas corporaciones transnacionales, en el sentido de que operan en distintos lugares, sin tener en cuenta fronteras, pero no lo es menos que la mayoría sólo se mueve en un grupo reducido de países; por eso apenas puede decirse que tengan naturaleza global. Normalmente nos parece que tales empresas burlan los límites estatales, puesto que desplazan los puestos de trabajo a países extranjeros y a menudo evitan pagar impuestos en casa, pero todas parten de una base nacional, la mayoría mantiene el máximo de sus activos en un país concreto y es en él donde cuenta con el mayor número de empleados. Las empresas de este tipo explotan las instalaciones que les proporciona el Estado, sus infraestructuras y sus instituciones, y utilizan su poder para promover y apoyar las operaciones que realizan en el extranjero. Puede que ofrezcan trabajo a los países pobres, pero también explotan la mano de obra barata que éstos les ofrecen, expulsan a los competidores locales y canalizan los beneficios hacia sus países de origen. Como sostiene Peter Dicken, las empresas transnacionales son también empresas nacionales, por lo que, en general, no las podemos considerar en absoluto «globales».

Por todo ello, debemos utilizar con cuidado esta idea de «capitalismo global». El flujo de capital y las

inversiones que se realizan en el mundo están repartidos de una manera muy irregular; de ahí que resulte erróneo considerar que la economía está «globalizada». Términos como «capitalismo global», «economía globalizada» o «sociedad globalizada», que cada día utilizamos con mayor frecuencia, no hacen sino disimular la auténtica realidad: las diferencias entre unos países y otros se están agrandando, mientras que las naciones y los gobiernos nacionales siguen desempeñando un papel esencial.

### *El dominio del capitalismo a escala global*

No obstante, no cabe la menor duda de que el capitalismo se ha globalizado y que lo ha hecho a costa del resto de sistemas alternativos.

En 1989, la principal alternativa que había en el mundo, el socialismo estatal, empezó a desmoronarse. Gorbachov inició una política de «reestructuración y apertura» en la Unión Soviética, y el país fue reduciendo el control que mantenía con sus satélites de la Europa Oriental. La economía soviética funcionaba a través de la planificación centralizada y de una gestión muy burocrática, mientras que los mercados quedaban reducidos a la periferia del sistema. Este método ha sido severamente criticado y censurado por ineficaz, por su baja productividad, por los pobres rendimientos económicos consecui-

dos y por la contaminación que generaba en el medio ambiente, todo lo cual parecía confirmar la superioridad del capitalismo. Sin embargo, se ha olvidado pronto que el sistema alcanzó altas cotas de industrialización y un crecimiento económico sustancial, que mantenía el pleno empleo y que consiguió expandir la educación y la atención sanitaria de una manera muy competente, logros que para muchos rusos serán difíciles de borrar de la memoria por la estabilidad y la seguridad que estas políticas en su día les proporcionaron.

El sistema se colapsó fundamentalmente porque no podía competir con las economías occidentales de dinamismo capitalista. En Rusia y otros países del Este se habían despertado muchas expectativas, porque en un mundo cada vez mejor comunicado era difícil mantener a la gente apartada de la cultura occidental, individualista y de consumo. Las economías sujetas a las constricciones que impone el socialismo de Estado no podían satisfacer tales expectativas, o al menos no podían hacerlo mientras gran parte de sus recursos estuvieran destinados a financiar el gasto militar. Muy posiblemente lo que resultó insostenible al sistema fue la propia Guerra Fría; el colmo llegó cuando Reagan puso en marcha su programa de «Guerra de las Galaxias», puesto que a partir de entonces las superpotencias se embarcaron en una competencia desmedida por la industria bélica.

Gorbachov intentó introducir un programa de reformas graduales, pero no se inició ninguna tran-

sición gradual hacia la economía de mercado. En cuanto dejó de haber una dirección estatal, la economía se paralizó; bajo el mandato de Yeltsin se intentó que Rusia entrara en el capitalismo de golpe. En 1991 la economía recibió una «terapia de choque», por la que los precios se liberaron del poder estatal, y a finales de 1994 se habían privatizado en Rusia el 75% de las grandes y medianas empresas. Esto tuvo consecuencias catastróficas para la mayor parte de la gente. Según John Gray, entre 1991 y 1996 los precios se multiplicaron por 1.700 y unos 45 millones de personas se sumieron en la pobreza. Posteriormente se detuvo esta llamada «terapia de choque» y luego, con Putin en el poder, puede que Rusia esté dando marcha atrás para instaurar un capitalismo con mayor control del Estado. Lo que es seguro es que no va a haber un regreso al socialismo: las antiguas estructuras quedaron desmanteladas tras perder su credibilidad, y además hay grupos influyentes que han ido creándose intereses en el sistema capitalista, por lo que podemos decir que Rusia ya se ha integrado en el sistema mundial de la economía dominante.

Como con la caída del comunismo desapareció el principal modelo alternativo de organización socioeconómica, los países emergentes se vieron obligados a adaptarse al modelo de capitalismo americano, empujados por la presión y las instituciones internacionales –como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), dominadas por

los americanos–, las cuales desempeñaron un papel esencial en este proceso.

Estas dos instituciones se crearon durante la Segunda Guerra Mundial, en el mismo congreso de Bretton Woods que estableció valores fijos en el sistema de divisas. El Banco Mundial pretendía contribuir a la reconstrucción y el desarrollo de los países después de la guerra, mientras que el FMI quedó encargado de mantener la estabilidad económica internacional. A pesar de que tenían funciones distintas, en 1980 ambas instituciones empezaron a impulsar de manera conjunta las ideologías y políticas de libre mercado, que iban generalizándose en Estados Unidos y en las demás sociedades industriales destacadas. Como ocurre con otras instituciones internacionales, estas estaban dominadas por los miembros más poderosos.

Una y otra abogaban por poner en marcha tres políticas fundamentales y relacionadas entre sí. La primera, promover la austeridad fiscal para reducir el gasto inútil y eliminar las políticas monetarias que conducían a la inflación. La segunda, favorecer las privatizaciones para deshacerse de las empresas públicas que no resultaran eficaces, introducir la disciplina de mercado y reducir también el gasto público. La tercera, fomentar medidas liberalizadas, eliminar las barreras comerciales, aprovechando la ayuda de la Organización Mundial del Comercio, fundada en 1995, y suprimir la interferencia estatal en el mercado. Estas políticas se pusieron en

práctica a través de la llamada cláusula de «condicionalidad», es decir, que los préstamos quedaban condicionados al compromiso de buscar los objetivos propuestos. Como las sociedades emergentes dependían en buena medida de los préstamos, apenas tenían fuerza para oponerse a las mencionadas políticas, independientemente de que fueran más o menos apropiadas. De hecho, los objetivos que perseguían las instituciones internacionales fueron aplicados en estos países con mayor rigor que en los más desarrollados: Estados Unidos, Europa y Japón han establecido aranceles proteccionistas y fuertes subsidios para apoyar sus agriculturas.

Joseph Stiglitz, alto responsable del Banco Mundial entre 1997 y 2000, redactó un informe en el que criticaba con mordacidad estas políticas, particularmente las que imponía el FMI. No es que se opusiera a ellas, dado que en ciertos casos podían resultar beneficiosas, sino a que se impusieran de manera indiscriminada y precipitadamente. Si la situación no era la adecuada, una política de austeridad podía terminar con proyectos importantes que dependían del gasto público, con lo que aumentaría vertiginosamente el desempleo; por otra parte, las medidas privatizadoras podían desembocar en el saqueo de los bienes de propiedad estatal y en un aumento de los precios para los consumidores; y en lo que se refiere a la liberalización, sobre todo si nos referimos a los mercados financieros, las medidas podrían abrir la puerta a un flujo masivo de capital

extranjero. Stiglitz llega a sugerir que las políticas que perseguía el FMI a este respecto estaban ligadas con frecuencia a los intereses financieros de Wall Street.

Las políticas de las que venimos hablando se pusieron en práctica como si no hubiera más alternativa. Y, sin embargo, Stiglitz compara en su informe los casos de Rusia y China. Por consejo del FMI, Rusia impuso una «terapia de choque» sobre la economía, que tuvo como consecuencia el afrontar una pobreza generalizada, mientras que China prefirió seguir la estrategia contraria, introduciendo gradualmente la transición; con ello «logró la mayor reducción histórica en el índice de pobreza y hacerlo en un periodo de tiempo muy breve». El secreto del éxito chino fue que en vez de destruir las viejas instituciones con la confianza puesta en que surgieran otras nuevas de manera natural, el gobierno permitió que se desarrollaran empresas capitalistas desconocidas hasta entonces en el seno del orden existente. Siguiendo –curiosamente– las recomendaciones de Stiglitz, este país no cometió el error de privatizar masivamente las empresas estatales, sino que creó las condiciones adecuadas para que surgiera y floreciera un sector privado.

Desde luego el éxito no dependió sólo de que China supiera elegir las políticas más adecuadas o los mejores consejeros; la élite china contaba con un Estado y una economía más poderosos que le garantizaban, por tanto, mayor eficacia y una posi-

ción ventajosa en comparación con la que proporcionaban los gobernantes paralizados de una Unión Soviética en vías de desintegración, para emprender su ruta hacia el capitalismo y controlar la transición desde el comunismo al nuevo modelo capitalista. Indudablemente, puede que al modelo chino le esperen no pocas convulsiones y conflictos; aunque parece que el país está llevando a cabo una impecable transformación económica, también está creando un proletariado muy inquieto, con escasos canales para expresar su insatisfacción ante la falta de transición política.

La alternativa que presentaba el socialismo de Estado se ha venido abajo y el capitalismo, en tanto que único sistema económico viable, se ha erigido en sistema dominante a nivel mundial. No cabe duda de que el capitalismo proporciona muchos más bienes y servicios, y que su oferta es mucho más amplia que la del comunismo. Pero esto no implica que éste sea el único camino para lograr el éxito económico, ya que distintas rutas por las que acceder al capitalismo y, como ya hemos visto en el capítulo anterior, diferentes maneras de organizarlo.

En consecuencia, no debemos confundir lo que es la desaparición de alternativas *al* capitalismo con la desaparición de alternativas *dentro* del propio capitalismo.

### *Los mitos del capitalismo global*

La expresión «capitalismo global» da a entender que en los últimos años las instituciones y las prácticas del capitalismo se han expandido a nuevas zonas del mundo y han conectado de formas nuevas áreas que antes estaban absolutamente separadas. Evidentemente esto ha ocurrido y como consecuencia se ha producido una profunda transformación del mundo en que vivimos. El capitalismo es el sistema que domina a nivel global y va a seguir siéndolo previsiblemente en un amplio plazo de futuro.

A lo largo de este capítulo, sin embargo, hemos descubierto que la noción de «capitalismo global» también ha generado poderosos y falsos mitos.

- El *mito número uno* consiste en creer que el capitalismo global es algo reciente, olvidándonos de que tiene profundas raíces históricas.
- El *mito número dos* es que el capital circula libremente por todo el planeta, cuando la realidad es que en la mayoría de las ocasiones se mueve entre un grupo reducido de países ricos.
- El *mito número tres* es que el capitalismo está organizado a nivel global y no a nivel nacional, dejando a un lado que las diferencias internacionales son tan importantes como siempre, y que los estados-nación siguen desempeñando un papel fundamental en las actividades que realizan las corporaciones transnacionales.

- El *mito número cuatro* consiste en sostener que el capitalismo global es un mecanismo de integración mundial, pues cuanto más global se haga el capitalismo, más dividido está el mundo por las desigualdades que se crean a nivel internacional en lo que al reparto de la riqueza se refiere.

## 6. ¿Crisis? ¿Qué crisis?

Puede que quienes estén pasando por una crisis económica sientan que su mundo se desmorona. Incluso pueden llegar a pensar que el sistema capitalista está en vías de desaparición. Sin embargo, las crisis del capitalismo no son acontecimientos de carácter excepcional, sino parte normal del funcionamiento del sistema. En el siglo XIX se convirtieron en rasgo habitual de la vida económica, aunque en honor a la verdad, hemos de saber que los componentes de las crisis con los que estamos más familiarizados surgieron en siglos muy anteriores.

Comenzamos este capítulo con la «tulipomanía» de la Holanda del siglo XVII; como veremos, este proceso reproduce básicamente los mismos mecanismos de funcionamiento que las burbujas creadas recientemente por la tecnología de la información y las empresas «punto com».

### *La burbuja del tulipán holandés en el siglo XVII*

En la Holanda del siglo XVII, los tulipanes, que habían llegado de Turquía el siglo anterior, subieron mucho de precio, sobre todo si se trataba de variedades exóticas y poco conocidas. Los agricultores empezaron a cultivar tulipanes en sus fértiles tierras de aluvión, pero ante la escasez de la oferta y la magnitud de la demanda, los precios subieron rápidamente. Dada la rentabilidad, muchos se vieron atraídos por un negocio que necesitaba poca inversión y ofrecía dinero fácil.

Como existía una gran demanda de bulbos, el comercio de estos productos se transformó con celeridad. Al principio se vendían grandes cantidades de flores, a veces por arriates enteros, pero a medida que aumentaba la demanda, la venta se redujo a módulos más pequeños, hasta llegar a ofrecer bulbos por unidades, sobre todo los que pertenecían a las variedades más valiosas. Así fue desarrollándose un mercado de tallos de tulipán, es decir, de clones a partir de los cuales podían cultivarse nuevos bulbos. Y de ahí, en torno a 1630 el comercio de tulipanes desembocó en un mercado de futuros de tulipán que culminó en la «tulipomanía» de los años 1636 y 1637.

¿Cómo se llegó a esto? Inicialmente la temporada comercial era muy breve: duraba sólo unos cuantos meses, posteriores a la floración y recogida de la flor. Como los empresarios querían satisfacer

una demanda creciente, empezaron a comprar y a vender tulipanes cuando estaban todavía plantados. Lo que estaban haciendo en realidad era comprar y vender futuros de bulbos. El sistema se servía de unos pagarés, en los que se especificaban los detalles del tulipán que se había comprado y se indicaba la fecha en que se iba a cortar, mientras que en el suelo se identificaba con una señal al propietario de la flor. Así, estábamos a un paso de que se iniciaran las operaciones con pagarés en vez de con bulbos, ya que al subir con tanta celeridad el precio de las flores, los propios pagarés iban adquiriendo mayor valor.

El comercio de futuros de tulipán pronto se convirtió en una burbuja tremendamente especulativa, en la que se alzaban los precios no ya por la demanda de flores, sino por la demanda de futuros de los «certificados». Como en la operación de futuro sólo había que hacer un depósito, las pequeñas cantidades de dinero hacían largos recorridos, muy largos si tenemos en cuenta que los pagarés podían pasar de mano en mano a cambio de cierta cantidad, antes de que venciera el plazo para el pago final. Conforme se aproximaba la fecha de vencimiento del contrato, las operaciones se multiplicaban desenfadadamente y los pagarés circulaban con mayor agilidad. Los precios al final subían tanto que nadie estaba dispuesto a comprar, con lo cual se desplomaban. En realidad, lo que sucedió es que no existía mucha demanda para la mayoría de las especies



más corrientes de tulipán, que en pleno boom especulativo los empresarios habían introducido aventuradamente en el mercado. Como nadie quería realmente esas flores, el derecho a adquirirlas en el futuro no tenía valor alguno, por lo que el mercado se desplomó.

La inflación de la burbuja del tulipán se debió esencialmente al comercio de futuros, un mecanismo que ya constituía práctica habitual en el capitalismo mercantil, aunque en este caso no eran curiosamente los comerciantes quienes más apostaban. Algunos sí se implicaron en estas operaciones, pero parece que los comerciantes realmente ricos, que preferían arriesgar poco y hacer dinero con sus monopolios, se mantuvieron al margen. La burbuja se inflaba gracias a la intervención de gente corriente, tejedores, albañiles, carpinteros o zapateros. Para conseguir capital gastaban todos sus ahorros, pedían dinero prestado, hipotecaban sus propiedades o pagaban en especie. Simon Schama recoge el ejemplo de una persona que compró un solo tulipán exótico con «dos *barcos*<sup>1</sup> de trigo y cuatro de cebada, cuatro grandes bueyes, ocho cerdos, una docena de ovejas, dos odres de vino, cuatro toneladas de mantequilla, quinientos kilos de queso, una cama, ropa y una copa de plata».

A pesar de que en la Bolsa de Amsterdam se llevaban a cabo múltiples actividades especulativas, el

1. Medida variable, en torno a 1 o 2 toneladas. (*N. de la T.*)

comercio de tulipanes y pagarés no tenía lugar allí, sino en tabernas donde se reunían a tomar algo los «gremios» de comerciantes. Estas agrupaciones desarrollaron sus propios procedimientos secretos, sus rituales comerciales y sus fiestas, una versión pobre de lo que celebraban en la Bolsa. El capitalismo especulativo de entonces, como el de ahora, no era patrimonio exclusivo de expertos financieros, sino una actividad que cultivaba también gente de la calle.

### *Las crisis del siglo XIX*

A pesar de las consecuencias tan graves que tuvo la explosión de la burbuja del tulipán para los que se vieron implicados en ella, su impacto sobre la economía en general no fue tan grande. En esos momentos el grado de integración entre unas actividades económicas y otras no era muy elevado, y por ello, si un área se veía afectada por la crisis, ésta no repercutía sobre el conjunto. Fue el crecimiento de la producción capitalista lo que originó unos vínculos intersectoriales que en casos de crisis terminaban por afectar a toda la economía. Y además, la producción capitalista creaba realmente nuevos mecanismos de crisis, como observó Karl Marx.

Marx afirmaba que el capitalismo era proclive a las crisis porque la producción quedaba separada del consumo. En las sociedades precapitalistas, pro-

ducción y consumo estaban íntimamente relacionados, puesto que la mayor parte de la producción estaba destinada al consumo más o menos inmediato. En el sistema capitalista se producían cada vez más bienes para venderlos en distintos mercados, y la relación entre producción y consumo se hacía cada vez más distante. Se fabricaban muchas mercancías confiando en venderlas, sin considerar que el mercado quizá no fuera capaz de absorberlas. Para Marx, el capitalismo representaba un sistema anárquico, porque la producción no estaba directamente regulada por la necesidad de consumir los productos.

La tendencia a la superproducción se convirtió en algo implícito al sistema capitalista. La competencia obligaba a expandir la producción, puesto que cuanto mayor fuera el volumen de ésta, más se reducían los costes, más se abarataban los precios y más se ampliaban las cuotas de mercado. Si la cantidad de bienes producidos excedía la demanda que de ellos hubiera, se originaba una crisis de superproducción y se desplomaban los precios, hasta llegar a niveles tan mínimos que no se obtenían beneficios. Este hecho no sólo lesionaba los intereses del sector implicado, sino que iniciaba una carambola cuyos efectos llegaban a afectar a toda la economía. Al reducirse la inversión, las empresas que producían maquinaria se veían perjudicadas. Los trabajadores eran despedidos o experimentaban reducciones salariales, lo cual rebajaba aún más la

demanda del consumo. Así, la superproducción generaba círculos viciosos, conducentes a la bancarrota o al cierre y a altos niveles de desempleo. El paro masivo desembocaba en una crisis social, porque, a diferencia de lo que ocurría anteriormente, en las economías capitalistas la gente dependía del trabajo asalariado para sobrevivir. Estas crisis se sucedieron más o menos cada diez años durante la primera mitad del siglo XIX.

Aunque el desempleo causaba un enorme sufrimiento y dejaba sin trabajo a unos cuantos capitalistas, las crisis no acabaron con el sistema. De hecho, según Marx, las crisis hacían posible que el capitalismo se mantuviera, porque eliminaban las presiones de la superproducción, arrinconaban a los productores incompetentes y posibilitaban que siguieran funcionando los mismos círculos viciosos, una vez que los cierres y la bancarrota reducían la producción a niveles más próximos a la demanda real. Y lo mismo pasaba con los salarios y los precios; si los salarios bajaban, aumentaba la rentabilidad, y si lo hacían los precios, se estimulaba la demanda. Cuando los tipos de interés se rebajaban, resultaba más fácil solicitar dinero para invertir. La producción podía volver a expandirse, el empleo subía y pronto había más gente con dinero líquido dispuesta a comprar mercancías.

Por tanto, según afirmaba Marx en su *Manifiesto Comunista*, lo normal era que el capitalismo lograra salir de la crisis a través de la expansión, pero era

un proceso que sólo conducía a «nuevas crisis, más profundas y destructivas». Frente a lo que piensan muchos de sus seguidores, esto no quiere decir que para Marx el capitalismo fuera a terminar en un enorme colapso económico. El sistema sólo se derumbaría si lo derrocaban los trabajadores a los que explotaba. Y había tendencias en el proceso que facilitaban ese derrocamiento final. El avance tecnológico y la concentración de la propiedad en pocas manos hacían aumentar el tamaño de las unidades de producción, y los trabajadores, integrados en grandes masas, eran más proclives a la organización. Está claro que las crisis desempeñaron su papel en todo este proceso, puesto que los obreros se radicalizaban después de vivirlas, y también se radicalizaban al comprobar la brecha existente entre la riqueza y la pobreza: la riqueza de que disponía un grupo cada vez más pequeño de capitalistas, que disfrutaban de los beneficios del capital, y la pobreza de las masas, que normalmente se encontraban desempleadas.

La propiedad se concentró más, las unidades de producción aumentaron de tamaño y los trabajadores se organizaron mejor, pero la esperanza concebida por Marx de que la clase trabajadora se radicalizara y se hiciera cada vez más revolucionaria no se cumplió. Los obreros fueron obligados a aceptar el capitalismo porque dependían de sus empleos y porque los movimientos revolucionarios que pretendían derrocar el sistema capitalista fueron reprimidos. También es verdad que a través de sus organi-

zaciones, los trabajadores se han incorporado a las estructuras políticas de las sociedades capitalistas y han sido seducidos por la afluencia de bienes y servicios que proporciona la producción capitalista. En todo caso, hasta la década de 1930 no hubo una crisis lo suficientemente fuerte como para que el sistema económico capitalista se sintiera amenazado.

### *La Gran Depresión de los años treinta*

Desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial se produjo un periodo de crecimiento sostenido, si bien tampoco faltaron entonces las crisis. Este periodo terminó aparentemente en la década de 1920. Al terminar la Gran Guerra, la economía mundial había quedado en un estado muy débil. La estabilidad que proporcionaba el dominio financiero de la *City* londinense pasó a la historia y durante esa década las relaciones económicas internacionales quedaron desarticuladas y carentes de estabilidad. Además, la guerra y las secuelas derivadas de la misma habían dejado a muchos países, sobre todo a Alemania, endeudados, y con unas economías tan debilitadas que apenas podían hacer frente a las deudas y a los intereses generados. En este escenario se produjo la Gran Depresión de los años treinta, una crisis tan profunda y tan amplia que, según Eric Hobsbawm, «llegó casi a colapsar la economía capitalista mundial».

Ya en la década de 1920 hubo muchos indicios de que la economía no iba bien, pero lo que marcó el verdadero estallido de la depresión fue el derrumbe de la Bolsa de Wall Street en 1929: en octubre de ese año los precios en Nueva York cayeron en picado, y siguieron cayendo hasta junio de 1932, en que tocaron fondo. Habían perdido el 80% del valor que tenían en su punto máximo de septiembre de 1929.

La acumulación de factores deprimió la economía. La producción se redujo en todo el mundo industrializado, y esto trajo consigo un desempleo creciente, que a su vez redujo la demanda y condujo a una posterior contracción de la producción. En Estados Unidos, la producción industrial cayó en más del 30% durante los años 1929-1931, y aproximadamente el 25% de la mano de obra quedó desempleada en los momentos más bajos de la depresión. Los parados no podían ya pagar los intereses de sus hipotecas, y esto amenazó la solvencia de la pequeña banca local. Tampoco podían permitirse adquirir bienes de consumo, sobre todo coches, por lo que la producción automovilística americana se redujo a la mitad, dejando a más gente sin trabajo. Como las prestaciones sociales eran muy escasas, el desempleo representaba una experiencia todavía más dura de lo que lo es hoy en día en las sociedades industrializadas; y más aún, con semejantes prestaciones, el desempleo masivo podía terminar con el poder adquisitivo de gran parte de la población.



13. Agentes de bolsa mirando la cinta de teleimpresora durante la crisis de 1929.

Esta vez no podemos decir que la crisis afectara sólo al sector industrial, puesto que la agricultura también sufrió una aguda depresión. Como la demanda de consumo se redujo y las reservas se acu-

mulaban, los precios de los productos agrícolas cayeron: los precios del té y el trigo se redujeron en más del 65%, y el de la seda, en el 75%. Los agricultores reaccionaron produciendo más, en un vano intento por mantener los mismos ingresos, pero lo único que consiguieron fue que los precios siguieran bajando. Las imágenes de los años treinta siempre suelen presentarnos filas de desempleados haciendo cola para conseguir un plato de sopa a la puerta de algún asilo o marchando en manifestaciones contra el hambre. Países como Argentina, Brasil, Cuba, Australia y Nueva Zelanda, cuyas economías dependían de la exportación de alimentos y materias primas a las sociedades industrializadas, quedaron igualmente devastados.

Los años treinta demostraron que la economía capitalista era *vulnerable* a la crisis. El problema no era tanto que aparecieran las crisis, porque, como vimos, las crisis forman parte de la maquinaria normal del sistema, sino el subsiguiente desplome de las economías capitalistas de todo el mundo, que se originó cuando los factores del conflicto se expandieron acumulativamente agravando con ello el problema. Así, podemos identificar tres fuentes de vulnerabilidad.

En primer lugar, el inmenso crecimiento de la capacidad productiva que había tenido lugar el siglo anterior. Para que la producción fuera absorbida, se exigía que hubiera niveles de demanda igualmente elevados, y esto se aplicaba no sólo a la producción de bienes manufacturados, sino también a la de ali-



14. Subasta de mano de obra al mejor postor durante la depresión americana de los años treinta. California, 1932.

mentos y otras materias primas. La falta de demanda de productos se ha interpretado como superproducción, pero también como infraconsumo por parte de unos trabajadores que apenas tenían dinero para gastar. De una forma o de otra, si la producción ascendía progresivamente y cada vez había mayor número de personas empleadas en producir más, cualquier desajuste entre los niveles de consumo y los de producción podía desencadenar una caída en espiral de la economía; y esto ocurría en cuanto los trabajadores, que también eran consumidores, perdían su empleo.

La segunda fuente de vulnerabilidad era la división internacional del trabajo que aglutinaba a la economía mundial. Las sociedades industriales producían los bienes manufacturados y el resto del mundo se concentraba en producir alimentos y materias primas. Si en las sociedades industriales se producía un descenso de la demanda, los productores de materias primas, que exportaban, digamos, carne de vacuno, café o azúcar, veían cómo se desplomaban sus ventas, sus precios y sus ingresos. Si sus ingresos caían, se desmoronaban también los mercados extranjeros de productos industriales. Para algunos historiadores, la depresión comenzó en los países productores de materias primas y después se transmitió a las sociedades industrializadas; otros piensan lo contrario; pero fuera como fuera, lo cierto es que en cuanto se produjo en un grupo de países, la crisis se transmitió inevitablemente al otro y las repercusiones se dejaron sentir alternativamente aquí y allí. Esta integración global de la economía fue otro de los mecanismos por los que se agravó la depresión.

La tercera fuente surgía de la tensión sostenida entre el comercio internacional y la protección nacional. Al haber sido la primera nación en industrializarse, Gran Bretaña promovía políticas de libre comercio para potenciar al máximo los mercados en los que vender sus productos. Sin embargo, cuando los demás países se iniciaron en el proceso, tuvieron que hacerse necesariamente proteccionistas para

respaldar una industria naciente que requería tiempo para asentarse; y además, como la competencia internacional iba ascendiendo, las llamadas al proteccionismo aumentaron. Con todo, hasta la Primera Guerra Mundial se mantuvieron las políticas de libre mercado por dos razones fundamentales: el dominio económico ejercido por Gran Bretaña y el crecimiento económico general; sin embargo, después de la guerra, y en parte por ella, Gran Bretaña dejó de dominar la economía internacional y el momento de crecimiento estable llegó a su fin.

Cuando la producción de un país afrontaba una crisis, resultaba difícil resistir la tentación de proteger la economía nacional de la competencia exterior; de ahí que en cuanto un país adoptó medidas de este tipo, los demás lo siguieron. Más concretamente, cuando en 1930 Estados Unidos introdujo su política de aranceles proteccionistas, el resto de los países respondió en cadena con la misma moneda. Además, como en el siglo XIX las sociedades industriales habían experimentado el triunfo de repartirse el mundo entre unas y otras, se creían autosuficientes y poseedoras de las estructuras adecuadas para protegerse. Sin embargo, todo ello provocó un declive del comercio mundial y el empeoramiento de la crisis.

De la depresión surgió un conjunto de medidas destinadas a prevenir que aquello volviera a ocurrir. Los gobiernos solían responder a la depresión recortando el gasto o aumentando los impuestos para

conseguir que las cuentas cuadraran cuando el declive de la actividad económica reducía los ingresos tributarios. Sin embargo, John Maynard Keynes sostenía que los gobiernos podían contrarrestar la tendencia a la depresión inyectando una mayor demanda en la economía, ya fuera a través de préstamos o de una bajada de impuestos. Estas políticas keynesianas empezaron a calar en algunos países a partir de los años treinta, aunque lo que verdaderamente salvó de la crisis a la economía mundial fue el enorme gasto público generado por la Segunda Guerra Mundial.

### *Del boom de la posguerra a la nueva crisis*

Después de la Segunda Guerra Mundial parecía que el sistema capitalista había conseguido vencer por fin su tendencia a la crisis, al menos durante veinticinco años. Los miedos que amenazaban con regresar a niveles de desempleo tan drásticos como los vividos antes del conflicto se disiparon. Los gobiernos, conocedores de las políticas keynesianas, se creían capaces de aplicarlas para impedir que las crisis se descontrolaran, pese a que el crecimiento económico del periodo probablemente tuviera poco que ver con conocimientos teóricos; los políticos muchas veces calculaban mal el momento de intervenir y lo mismo reforzaban que contrarrestaban el ciclo económico. Lo que pasaba es que existían otros

factores subyacentes que alimentaban el boom de la economía.

El elevado nivel de gasto que había exigido la guerra se mantenía todavía, porque Estados Unidos se había implicado ahora en un nuevo conflicto con la Unión Soviética, la Guerra Fría. Esta realidad impulsó un alto gasto militar en el extranjero y alentó pretendidamente el resurgir de las economías japonesa y europea, por ser áreas que estaban en primera línea de la Guerra Fría. En esta época comenzó también la carrera espacial; Estados Unidos quiso financiar su propio programa para responder al éxito obtenido por los soviéticos al lanzar a Gagarin al espacio. El dinamismo expansivo que se estaba viviendo tenía poco que ver con el proteccionismo aislacionista del periodo de entreguerras. La mayor potencia económica del mundo estaba difundiendo el crecimiento económico fuera de sus fronteras.

Gracias al avance tecnológico, la producción se había incrementado enormemente, pero como al mismo tiempo la demanda también subía de una manera constante, se consiguió evitar las crisis de saturación. Al aumentar la productividad, bajaban los precios, que fueron reduciéndose cada vez más hasta alcanzar niveles muy bajos, lo cual, a su vez, permitía adquirir los bienes a los trabajadores que los producían, y así, tener un coche estaba cada vez más generalizado por todo el espectro social. El aumento de la productividad también permitió que hubiera subidas salariales, mientras que el pleno em-

pleo potenció al máximo el poder negociador de los trabajadores.

Sin embargo, hemos de decir que gran parte del crecimiento se hacía a costa de otros. La riqueza de las sociedades industriales dependía de que se mantuvieran bajos los precios de las materias primas en el resto del mundo. Particularmente importante era mantener bajos los precios del petróleo, que no se usaba sólo como combustible, sino que servía de base para fabricar una amplia gama de materiales sintéticos, los cuales sustituían, a su vez, a los productos «naturales» del Tercer Mundo, que tuvieron que bajar los precios. Así, las fibras sintéticas fueron reduciendo la demanda de algodón. La relación entre los precios de productos manufacturados y los de las materias primas cambió en detrimento de estas últimas. A la hora de adquirir bienes manufacturados, a los países productores de materias primas les costaban un 30% más en 1970 que en 1951.

En 1970 todo esto cambió, porque el bendito círculo que había permitido el crecimiento de las dos décadas anteriores se volvió vicioso al chocar con la economía internacional. El ejemplo más claro lo tenemos en la subida de los precios que experimentaron muchas materias primas, sobre todo el petróleo; esto fue incrementando los costes industriales y los precios de venta al público, afectó a los beneficios y provocó la reducción de los salarios reales y con ello del poder adquisitivo. Los beneficios quedaron restringidos al máximo ante las subi-

das salariales, que se hicieron necesarias, en parte, porque los sindicatos estaban cada vez más organizados y eran más competitivos entre sí, y en parte también porque ante las subidas de precios e impuestos los trabajadores reclamaron sueldos superiores para mantener su nivel de vida. Y a lo anterior se añadía un nuevo problema: el gasto militar americano y las importaciones habían invadido el mundo de dólares, moneda que el sistema financiero internacional no podía absorber tal y como estaba concebido, con un sistema de cotizaciones fijo.

Como resultado de todo ello asistimos a una crisis de naturaleza muy distinta de la ocurrida en los años treinta. Mientras que en la década de 1930 la demanda se colapsó, ahora había un exceso de demanda, lo cual obligaba a subir los precios y los salarios. Además, la fluctuación en las cotizaciones de divisas que surgió después de que se derrumbara el sistema de cotizaciones fijas relajó los controles monetarios sobre la inflación, porque los gobiernos no estaban sometidos a tanta presión a la hora de custodiar el valor de su moneda y mantener fija la cotización.

El aumento de la competencia internacional también intensificó la crisis. Cuando Alemania y Japón, derrotadas en la Segunda Guerra Mundial, se recuperaron del descalabro económico, pusieron a funcionar industrias muy modernas y altamente rentables. Esto aumentó la presión que ya había sobre los recursos mundiales y generó una crisis de



superproducción. Como el aumento de la demanda había exigido subir los salarios y el precio de las materias primas, y la superproducción posterior obligó a reducir los precios que las empresas pedían por los bienes que introducían en el mercado, ahora resultaba más difícil obtener beneficios.

Japón causó un impacto particularmente devastador sobre las empresas de las antiguas sociedades industriales y sobre su nivel de beneficios. En este país, gobierno e industria cooperaban eficazmente para poner en práctica políticas planteadas a largo plazo para crear nuevas empresas y abrir nuevos mercados, y además su productividad era mucho mayor. Fueron las antiguas sociedades industriales las que tuvieron que afrontar problemas específicos para solventar la crisis. Como vimos en el capítulo 3, después del capitalismo de concertación los mecanismos de mercado a través de los cuales se habría podido responder con una rápida política de racionalización habían quedado restringidos o sustituidos. La respuesta a la crisis habría de esperar a que los gobiernos remercantilizaran las economías en la década de 1980.

### *Inestabilidad*

Tras la década de 1970 surgió una nueva situación de menor crecimiento, mayor inestabilidad y crisis frecuentes. Los índices de crecimiento de los últimos veinticinco años del siglo XX se habían recorta-

do a la mitad, comparados con los de los años anteriores. Y eran muy divergentes: mientras que unos países, sobre todo Australia, Irlanda y los Países Bajos, crecieron durante los años noventa mucho más rápidamente que en la década anterior, otro grupo de países mucho mayor –entre los que se encontraban Alemania, Italia, Japón, Corea y Suiza– veía retroceder sus índices de crecimiento. Muchos países estaban la mayor parte del tiempo al borde de la crisis, pero el verdadero peligro vino cuando estallaron las burbujas del crecimiento económico, algo que afectó incluso a las economías nacionales más poderosas. Las crisis se expandían con facilidad de un país a otro, como ocurrió con la de 1997-1998, que empezó en las economías aparentemente fuertes del Lejano Oriente asiático, pero se extendió a Rusia y más tarde a Brasil.

Estábamos en un mundo en el que la competencia internacional se intensificaba cada vez más. Como vimos anteriormente, el aumento de la competencia internacional fue uno de los procesos que provocaron la pérdida de rentabilidad en las antiguas sociedades industriales durante los años setenta. Esta pérdida de rentabilidad tuvo como resultado que las compañías buscaran mano de obra barata en otros sitios para recuperar sus beneficios. A medida que el empleo se fue expandiendo a otras zonas del planeta, ya fuera en el sector manufacturero o en el de servicios, la competencia internacional aumentó todavía más. Al caer el último gran

imperio, el de la Unión Soviética, los países del Este europeo lograron incorporar al mundo capitalista sus reservas de mano de obra barata. La entrada de China introdujo a casi un cuarto de la población mundial en la economía capitalista.

El aumento de producción que derivaba de una mayor capacidad y también, como es lógico, de los cambios tecnológicos sólo podía ser absorbido si al mismo tiempo crecía la demanda, pero la demanda mundial no se expandía a la misma velocidad que el suministro de productos. Después de todo, si aparecían nuevos centros de producción era porque resultaba fácil disponer de mano de obra barata, pero, al ser reducidos los salarios, no generaban mucha demanda de consumo. Después se empezó a prestar dinero de petróleo reciclado a los países del Tercer Mundo, animándoles con ello a consumir, pero al subir los tipos de interés estos países quedaron endeudados a largo plazo y se vieron obligados a destinar gran parte de sus ingresos nacionales a pagar las deudas y los correspondientes intereses. Como vimos en el capítulo 5, la desigualdad internacional iba acrecentándose progresivamente, lo cual quería decir que el consumo se concentraba cada vez más en las sociedades industriales de siempre, es decir, en América y Europa y, de momento, en el Lejano Oriente.

Con todo, la demanda de consumo en estos países también era bastante titubeante. Las empresas reducían los costes salariales para intentar al menos

competir con las importaciones baratas procedentes de los nuevos países industrializados, por lo que los salarios reales y por tanto el poder adquisitivo se reducían. La privatización dejó a los empleados sin la protección estatal a que estaban acostumbrados, y se vieron expuestos a los rigores de un mercado laboral muy abierto. Los trabajadores perdieron sus buenos puestos en el sector manufacturero y tuvieron que aceptar empleos mal pagados del sector de servicios. Como en muchos países existían altos índices de desempleo, la demanda de consumo descendió aún más. Los gobiernos se mostraban menos proclives al gasto, interesándose más por cuadrar los presupuestos, de acuerdo con lo que proponía la ortodoxia posterior a Keynes. Por tanto, podemos decir que desde un punto de vista global, el consumo no ha seguido el mismo ritmo que la producción y la superproducción se ha convertido en una amenaza permanente contra los beneficios, los salarios y el empleo.

Como vimos, una de las maneras de responder a la baja rentabilidad de la producción era buscar mano de obra barata en otros países; en otros casos, como defiende Arrighi, lo que se hacía era diversificar el capital, de modo que, en vez de invertirlo en producción, se dedicaba a la especulación en acciones, divisas o derivados. Ya mencionamos en el capítulo 5 que en su momento empezaron a circular grandes cantidades de dinero de unos países a otros y que esto volvió a desestabilizar la economía capi-

talista mundial, hasta que se desencadenó la crisis asiática de 1997.

Lo que ocurrió fue que los especuladores que buscaban invertir en «mercados emergentes» desplazaron grandes sumas de dinero a las economías del Lejano Oriente asiático, en apariencia muy potentes. Pero en 1997, el miedo a la inestabilidad de la economía tailandesa desencadenó la retirada de los fondos. Esto, a su vez, provocó la caída del precio de las acciones y las divisas, así como las pérdidas bancarias. La misma secuencia de acontecimientos se vivió en Malasia, Indonesia, Hong Kong y Corea del Sur. Y no paró ahí; las crisis se sucedieron en Rusia y en Brasil, porque los inversores sacaban su dinero de cualquier economía que consideraban débil. La recesión que se sufrió en los países inmediatamente afectados como consecuencia de la crisis no sólo tuvo efectos devastadores para sus economías, sino que provocó un impacto global: al debilitarse la demanda del Oriente asiático, la agricultura americana y las exportaciones de aviones a la región, por ejemplo, quedaron afectadas.

La crisis demostró de dos maneras que la economía capitalista padecía de una nueva inestabilidad. Los inversores retiraron sus fondos de Tailandia llevados por el miedo; sentían amenazados sus beneficios ante la progresiva competencia que se vivía en la región, donde se multiplicaban los productos de bienes tan diversos como los microchips, el acero o los automóviles. La crisis se agravó al inter-

nacionalizarse el sistema financiero, porque entonces resultaba muy fácil trasladar el dinero de unos países a otros y realizar operaciones dentro o fuera de las fronteras nacionales. La superproducción, la creciente competencia internacional y la movilidad del dinero actuaron como factores interdependientes que provocaron una crisis que fue rebotando de un país a otro durante más de un año.

### *El boom de la tecnología de la información*

A pesar de todo, se concibieron nuevas esperanzas para salir de la crisis; parecía que la revolución que se estaba experimentando en el terreno de la tecnología de la información y la comunicación (TIC) podría proporcionar una vía de escape a la inestabilidad y que esto marcaría el comienzo de una nueva etapa de crecimiento económico. Se pensaba que además de las inversiones que se estaban dedicando a promover *silicon valleys* y a crear productos de software y hardware, las tecnologías de la información y la comunicación iban a estimular la producción en otros sectores ya existentes. Según la OCDE, «la TIC está transformando la actividad económica, de la misma manera que lo hicieron en su momento la máquina de vapor, el ferrocarril o la electricidad». No cabe la menor duda de que estas tecnologías han modificado nuestra vida laboral, con los ordenadores, el control informatiza-

do de la producción, los satélites geoestacionarios, los móviles, internet, el comercio electrónico y el teletrabajo. Si atendemos a los informes de la OCDE, se confirman las previsiones; la inversión en TIC contribuyó realmente al crecimiento económico de los años noventa, sobre todo en Estados Unidos, pero también en otros países, como Australia o Finlandia.

Sin embargo, no había manera de escapar al ciclo de subidas y bajadas que con tanta frecuencia han jalonado la historia del capitalismo, como demostró lo ocurrido con el comercio electrónico. El caso de Lastminute.com resulta bien ilustrativo. Fundada en 1998, Lastminute.com pretendía utilizar internet para casar los objetivos económicos de distintos sectores sociales: unas empresas que estaban deseando deshacerse de paquetes de vacaciones, tickets de comidas o habitaciones de hotel que no habían conseguido vender y unos consumidores que anhelaban conseguir gangas de última hora. En marzo de 2000, cuando el boom de las empresas «punto com» se encontraba en el nivel más alto, Lastminute.com salió a bolsa a un precio de 3,80 libras, es decir, con un valor mucho mayor que el de otras empresas rentables y más que establecidas. El precio subió espectacularmente a más de 5 libras por acción, haciendo creer a los que habían creado la empresa que ya se podían codear con los millonarios de las «punto com». Sin embargo, en el plazo de una semana la burbuja de las



15. Martha Jane Fox y Brent Hoberman, fundadores de Lastminute.com, con aspecto satisfecho, justo antes de que la empresa saliera a bolsa en marzo de 2000.

«punto com» empezó a desinflarse, arrastrando en su caída a Lastminute, hasta el punto de que en septiembre de 2001 nadie daba más de 17 peniques por acción.

Pese a haber fracasado en lo que había sido su concepción original, la empresa sobrevivió: se transformó más tarde en agencia de viajes por internet e invirtió el dinero que había ganado con su salida a bolsa en comprar otras empresas. Con todo ello, esperaba obtener sus primeros modestos beneficios en el año 2002-2003.

Lastminute fue una empresa atípica desde el momento en que consiguió sobrevivir, pero en otros aspectos siguió las pautas de muchas otras afectadas por el boom de las «punto com». Se financió con fondos de capital de riesgo y al principio luchó por conseguir el dinero necesario para mantener el negocio, pero más tarde, gracias al bombardeo de sus campañas de publicidad, los bancos competían por obtener el derecho de sacarla a bolsa. Cuando salió (lo hizo Morgan Stanley), la demanda de títulos fue 47 veces superior a la oferta, a pesar de que se esperaba que ese año perdiera 20 millones de libras. Sus cotizaciones no dependían de los beneficios esperados, sino de las ganancias que podrían obtenerse cuando subieran los precios en un boom bursátil. El miedo a perder el tren y la nueva euforia tecnológica que venía alentada por el despliegue publicitario desencadenaron una competencia frenética por controlar tanto el negocio como las acciones de Lastminute. Como siempre ocurre con las burbujas, hubo inversores que al final decidieron que ya se había tocado techo y empezaron a cobrar sus beneficios. En cuanto se restauraron los criterios normales de rentabilidad, la perspectiva de no obtener beneficios en un futuro previsible hizo que los precios bajaran hasta niveles mínimos.

La industria de las telecomunicaciones experimentó un ascenso similar, si bien la caída en este

caso no fue tan catastrófica. Como en Gran Bretaña se habían suprimido las restricciones impuestas por el sector público, debido a las medidas de privatización llevadas a cabo en su momento, British Telecom (BT) se embarcó en una espiral de compras con idea de convertirse en una compañía globalizada. Así, adquirió empresas extranjeras, intentó fusionarse con grandes corporaciones americanas y comitió para obtener licencias de teléfonos móviles. Esto último resultó ruinoso para todos los implicados, porque como los gobiernos subastaban las licencias al mejor postor, llegaron a pagarse por ellas 22.500 millones de libras en Gran Bretaña y 31.000 millones de libras en Alemania, sin que los que las conseguían tuvieran seguridad ninguna de lo que podrían ganar al final. El resultado fue que las compañías de telecomunicaciones se endeudaron hasta límites increíbles. En concreto, las deudas de BT alcanzaron los 28.000 millones de libras, y para reducirlas a un nivel tolerable la empresa tuvo que malvender las compañías extranjeras que antes había comprado y deshacerse de sus actividades en telefonía móvil.

Una de los mayores competidores de BT era Worldcom, la segunda compañía más importante de Estados Unidos en telefonía de larga distancia y la principal empresa de internet del país. En sus mejores momentos, Worldcom estuvo valorada en 180.000 millones de dólares y tenía 80.000 empleados, pero en julio de 2002 presentó una solicitud de

declaración de quiebra, después de reconocer que había inflado sus beneficios en 9.000 millones de dólares. Como este escándalo llegaba inmediatamente después del de Enron, de características similares, los medios de comunicación mostraron gran interés por conocer las prácticas fraudulentas de la empresa; pero detrás de la contabilidad se escondían otros problemas.

Worldcom, inicialmente una pequeña compañía telefónica de Mississippi, había adquirido 60 empresas en 15 años. En el año 2000 vio detenida su expansión porque los reguladores americanos y europeos temían que una posible fusión con Sprint bloqueara el tráfico global de internet. De hecho, Worldcom ya había adquirido mayor capacidad de banda ancha que la que exigía la demanda existente, y además se enfrentaba a la competencia que ejercían ahora las nuevas empresas dedicadas al mercado de telefonía móvil y de larga distancia. Volvemos a encontrarnos ante una historia de expansión exagerada, de competencia creciente, magnitud excesiva, endeudamiento, ganancias insuficientes y falta de rentabilidad.

La revolución experimentada en el sector de la tecnología de la información y la comunicación estimuló el despegue del crecimiento económico en algunos países y proporcionó grandes beneficios a algunos de sus habitantes, pero no resolvió los problemas que el capitalismo había impuesto en la eco-

nomía mundial. El sector de la tecnología de la información pasó cíclicamente por las mismas fases de expansión, superproducción, competencia progresiva y contracción que el resto de los sectores que se habían visto transformados por los avances tecnológicos. Y no hay que olvidar que las TIC aportaron al sistema capitalista su correspondiente carga de inestabilidad al permitir que se desplazaran grandes sumas de dinero de una parte del mundo a otra.

### *¿Un mundo deflacionista?*

Hoy en día, algunos comentaristas económicos temen que la economía mundial esté entrando en un periodo deflacionista, con precios a la baja. Si caen los precios –y verdaderamente los precios de los bienes de consumo al menos han ido cayendo–, la gente se retrae a la hora de gastar, con la confianza de que dichos productos se abaraten aún más en el futuro. De la misma forma, las empresas se desaniman a la hora de comprar maquinaria nueva. Si los consumidores y los empresarios gastan menos, se agrava el eterno problema de la superproducción. Caen los beneficios, desciende la inversión y aumenta el paro. A partir de ahí, la gente tiene menos dinero que gastar o se siente más reacia a hacerlo ante la inseguridad progresiva de la situación. Estos círculos viciosos son los que podrían conducir al declive escalonado de la actividad económica.

En Japón se ha vivido este tipo de espiral deflacionista. La naturaleza desorbitada que habían alcanzado los precios tras décadas de crecimiento generó una burbuja que se desinfló a comienzos de los noventa. Como la demanda interna había bajado, los precios cayeron y aumentó el paro. La gente, con una incertidumbre cada vez mayor ante el futuro, se dedicó a ahorrar y dejó de consumir; los precios bajaron y al hacerlo dieron la perfecta excusa a los consumidores para posponer sus compras. Aunque el gobierno ha intentado estimular la demanda reduciendo los tipos de interés e incrementando el gasto público, por ahora no lo ha conseguido.

Al principio parecía que Japón era un caso aparte, porque históricamente los japoneses siempre han ahorrado buena parte de sus ingresos, y además, al no contar con demasiadas prestaciones sociales por parte del Estado, también se veían más obligados a guardar algo de dinero por si llegaba «una mala racha». Volvemos a estar ante un círculo vicioso, ya que cuanto menos se consume, más sube el índice de desempleo, lo cual genera mayor inseguridad, que induce a ahorrar, etc.

Sin embargo, en los últimos tiempos Alemania también está deslizándose por una vía deflacionista, a pesar de contar con un Estado del bienestar bien desarrollado. Se ha dicho que Alemania representa otro caso aparte por lo costoso de la reunificación o por la falta de flexibilidad que caracteriza

al mercado laboral de ese país. Con todo, si observamos que dos sociedades tan distintas han caído en la rueda del círculo deflacionista, puede que se trate de un problema más general.

Y si ése fuera el caso, ¿por qué no se han creado estos círculos en Gran Bretaña? Allí el consumo parece que ha desafiado la gravedad y no para de subir; y el gasto en servicios, con precios cada vez más altos, ha resultado particularmente importante para mantener el empleo en un sector que requiere mucha mano de obra. Sin embargo, hay que reconocer que este aumento de los índices de consumo se ha visto favorecido por la expansión de los créditos. El sector de servicios financieros —como sabemos muy desarrollado y altamente competitivo en Gran Bretaña— ha encontrado nuevas formas de vender créditos: últimamente se presta dinero simplemente sobre la garantía del valor que tendrán las viviendas de los solicitantes en el futuro. Así, se ha solucionado el problema de la superproducción estimulando un consumo casi excesivo gracias al endeudamiento por préstamos.

Sin embargo, la deuda no puede expandirse indefinidamente. Si las circunstancias cambian, a la gente ya no le interesará pedir préstamos para consumir más; y eso es lo que ocurre en Gran Bretaña, que las circunstancias están cambiando realmente, han subido los impuestos, las tasas universitarias están más caras y hay peores perspectivas a la hora de cobrar la pensión de jubilación. El querer man-

tener la demanda a través de un endeudamiento creciente sólo va a conseguir logros temporales, y existe el riesgo de que se produzca una contracción súbita y de largo alcance, en caso de que la gente deje de gastar por no poder solicitar nuevos créditos y tener que afrontar el pago de elevados intereses.

Cuando estallaron las burbujas bursátiles de la tecnología de la información y la comunicación y otras relacionadas con ella, los problemas se agravaron. En la buena época, con la burbuja inflada, se gastaba más: aparecían nuevos productos, los ingresos que procedían del sector de servicios financieros eran elevados y la gente sentía una auténtica euforia por enriquecerse. Sin embargo, cuando explotó la burbuja se produjo una contracción del empleo y de las ganancias procedentes del sector de las comunicaciones y de los servicios financieros. No sólo eso, sino que mucha gente perdió un buen pellizco de sus ahorros, y lo que es peor, toda confianza en recibir una pensión de jubilación generosa, dado que los fondos de pensiones habían sufrido un notable descalabro. Algo parecido puede ocurrir si estalla la burbuja inmobiliaria.

Es posible que todo esto haga cambiar las preferencias de la gente, que a partir de cierto momento pase del consumo al ahorro. Y además, los gobiernos que hayan basado su programa de gastos en la recaudación progresiva de rentas procedentes del crecimiento económico se verán obligados a reducir el gasto, a aumentar los impuestos o tendrán

que pedir más préstamos, todo lo cual terminará por reducir la demanda de consumo. Si el gasto se contrae, se ampliará la brecha existente entre producción y consumo, con lo que se agravará cada vez más el problema que supone la existencia de saturación frente a una tendencia popular al ahorro.

### *¿Crisis definitiva?*

Si tenemos en cuenta lo que hemos venido describiendo hasta ahora, es normal que en nuestros días haya quien piense que el sistema capitalista corre el riesgo de desmoronarse, o que está deslizándose hacia una crisis definitiva: la economía mundial parece incapaz de inaugurar una nueva fase de crecimiento sostenido y estable, se han producido escándalos mayúsculos, como los de Enron y Worldcom, han explotado diversas burbujas financieras y además las predicciones de futuro parece que nos deparan una mayor deflación.

Según los entendidos, los escándalos que rodearon a Enron y Worldcom fueron singularmente graves, dado que atentaron contra las propias normas que sostienen al capitalismo. Si los ejecutivos con opciones sobre acciones se dedicaban a inflar los beneficios de manera fraudulenta, ya nadie podía fiarse de las cifras de beneficios que esgrimía la empresa; y al tiempo, la complicidad demostrada por ciertas auditorías de prestigio venía a confir-



mar que los mecanismos de control diseñados para impedir los abusos no funcionaban. También ha salido a la luz otro fraude similar: un puñado de bancos de Wall Street no proporcionaban a sus clientes información objetiva sobre posibles inversiones, y así canalizaban el dinero hacia empresas en las que los bancos tenían intereses concretos. Todo esto significa que los inversores no pueden fiarse de la información y el consejo que reciben; es decir, la gente ha visto cómo se zarandean los pilares del mercado de capitales, algo que constituye el propio corazón del capitalismo.

No obstante, los escándalos han sido desde siempre moneda corriente del sistema. Al verdadero capitalista lo que le mueve es la acumulación de dinero, fuera de consideraciones morales, y esto a menudo induce a que ciertos individuos fueren las normas o las quebranten. Sólo cuando estallan las burbujas es cuando aparecen de repente las prácticas fraudulentas que en tiempos de expansión resultaban tan fáciles de ocultar. Entonces los gobiernos castigan a los delincuentes y endurecen la legislación, como ha ocurrido en Estados Unidos. Aunque esto no necesariamente sirva para impedir que se produzcan nuevos escándalos en el futuro —la ley siempre deja resquicios abiertos y suele ser lo suficientemente ambigua como para permitir actuaciones astutas—, al menos vale para restaurar la confianza que necesitan los inversores para que el mercado siga funcionando.

En todo caso la historia del capitalismo está plagada de crisis, y en ella los periodos de crecimiento económico estable representan la excepción y no la regla. Puede que la fase de continuado crecimiento económico que se vivió durante veinticinco años después de 1945 hiciera concebir esperanzas de normalidad a toda una generación, pero no era lo típico, visto desde una perspectiva histórica. Las crisis constituyen rasgos distintivos del capitalismo, porque en su seno se desarrollan muchos mecanismos que funcionan de manera dinámica y acumulativa e impiden que se logre un equilibrio estable durante mucho tiempo. La disociación entre producción y consumo, la competencia entre productores, el conflicto entre capital y mano de obra, los mecanismos financieros que inflan y hacen explotar burbujas de diversa índole, la posibilidad de trasladar el dinero de una actividad económica a otra, son todas fuentes de inestabilidad que han caracterizado al capitalismo desde sus comienzos y que sin duda seguirán haciéndolo.

Pero también es cierto que las crisis, tomadas individualmente, terminan superándose. Y así, si el problema es la saturación, la fuerza del sistema se verá reducida por la falta de rentabilidad, que, a su vez, conduce a la bancarrota y al cierre de empresas concretas. Los productores que perduren, los más competentes, obtendrán mayores beneficios, expandirán la producción, ofrecerán mayor número de empleos y generarán nueva demanda. Hay que tener

en cuenta que las economías capitalistas también se caracterizan por su alto índice de innovación, y que la creación de nuevos productos o de nuevas tecnologías vuelve a estimular el crecimiento por algún tiempo. Por eso, aunque la crisis sea, sin duda, un rasgo recurrente en la economía capitalista, lo mismo pasa con la asombrosa capacidad que demuestra tener el sistema para generar crecimiento una vez superada la dificultad.

No debemos olvidar tampoco que las crisis tienen dos caras; si afecta a una parte del mundo, otra parte puede estar expandiéndose. Así, por ejemplo, cuando China se sumó a la economía capitalista con su arsenal de mano de obra barata, la competencia internacional aumentó y la rentabilidad y el empleo de los demás países se vieron amenazados. Y, sin embargo, la propia China puede representar una de las mayores fuentes de crecimiento económico, puesto que aglutina en su territorio a más del 25% de la población mundial. Los países en los que la mano de obra es barata quizá no generen inicialmente demasiada demanda de consumo, pero en cuanto empiezan a crecer, lo normal es que necesiten mayor número de trabajadores y que esto se traduzca, a su vez, en subidas salariales que favorezcan el consumo. La importación en China ya está empezando a ser tan importante como la exportación.

Si hubiera una alternativa viable al capitalismo, los actuales síntomas de crisis podrían resultar más graves. Posiblemente por esto fue tan seria la Gran

Depresión de los años treinta. En aquel momento, la Unión Soviética empezaba a industrializarse en un marco económico socialista, distinto del capitalismo, mientras que en nuestras sociedades industriales los movimientos comunistas que pretendían dar la vuelta al sistema estaban cobrando fuerza. Como a finales de los ochenta el modelo de economía socialista se ha desmoronado y los movimientos de izquierda han ido decayendo, la alternativa se ha disipado.

Ello no quiere decir que no existan quienes se opongan al capitalismo. Los movimientos anticapitalistas siguen vivos y se han dejado ver de muy diversas formas, sobre todo convocando manifestaciones masivas aprovechando la celebración de congresos económicos internacionales, como ocurrió en Seattle en 1999 o en Génova dos años después. Con todo, estos movimientos no triunfan porque, pese a concitar bastantes apoyos, carecen de alternativa viable al capitalismo, como en su día lo fue el socialismo, al menos durante algún tiempo.

Y tampoco quiere esto decir que hayan desaparecido las alternativas que proceden del propio seno del sistema capitalista. Como vimos en el capítulo 4, hoy por hoy siguen existiendo variantes nacionales claramente diferenciadas que además no se han visto obligadas a seguir un mismo patrón. Es cierto que el dominio económico de Estados Unidos ha impuesto su modelo de libre mercado sobre economías más débiles, sobre todo cuando los países ne-

cesitan préstamos de organizaciones internacionales que están dominadas por Estados Unidos. Sin embargo, si las sociedades están económicamente asentadas, consiguen mantener sus propias instituciones y desarrollar las medidas que consideran adecuadas, por lo que siguen actuando como modelos alternativos. Lo que interesa no es sólo conocer qué nos ofrecen las alternativas existentes, sino saber que siempre han existido variantes nacionales y que éstas siguen funcionando dentro del sistema capitalista mundial.

Tal y como está el mundo hoy en día, absolutamente dominado por el capitalismo y sin viso alguno de que éste se vea afectado por una crisis definitiva, salvo la del desastre ecológico, resulta inútil buscar una alternativa *al* sistema. El socialismo ha perdido credibilidad, mientras que los actuales movimientos anti-capitalistas no parecen conducir a ningún sitio, puesto que no ofrecen soluciones creíbles y constructivas que resulten compatibles con los patrones de producción y consumo existentes. Quienes deseen transformar el mundo deben centrarse en las posibilidades que ofrece el capitalismo *desde su propio seno*; hay distintos capitalismos y el sistema en sí ha sufrido múltiples transformaciones a lo largo de la historia. Lo único que nos queda claro es que la reforma requiere involucrarse en el capitalismo y que no podrán llevarla a cabo quienes, situándose fuera del sistema, se dediquen simplemente a convocar manifestaciones de protesta.

## Bibliografía

### 1. ¿Qué es el capitalismo?

- BRAUDEL, F., *The Wheels of Commerce*, William Collons Sons and Co., 1982.
- CHAUDHURI, K. N., *The English East India Company 1600-1640*, Frank Cass and Co., 1965.
- GAPPER, J., y DENTON, N., *All That Glitters: The Fall of Barings*, Hamish Hamilton, 1996.
- LEE, C. H., *A Cotton Enterprise 1795-1840: A History of M'Connell and Kennedy*, Manchester University Press, 1972.
- DE SOTO, H., *The Mystery of Capital*, Bantam Press, 2000.
- THOMPSON, E. P., «Time, work-discipline, and industrial capitalism», *Past and Present*, vol. 38 (1967), pp. 56-97.

### 2. ¿De dónde surge el capitalismo?

- BRENNER, R., «Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe», *Past and Present*, vol. 97 (1982).

- CIPOLLA, C. M., *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy 1000-1700*, 3.ª ed., Routledge, 1997.
- KAMEN, H., *The Iron Century: Social Change in Europe, 1550-1660*, Weidenfeld and Nicolson, 1971. (Ed. española: *El siglo de hierro*, Alianza Editorial, 1982.)
- MORISHIMA, M., *Why has Japan «Succeeded»?», Cambridge University Press, 1982. (Ed. española: *Por qué ha «triunfado» el Japón*, Editorial Crítica, 1984.)*
- TREVOR-ROPER, H., *Religion, the Reformation, and Social Change*, 2.ª ed., Macmillan, 1972. (Ed. española: *Religión, reforma y cambio social*, Editorial Argos Vergara, 1985.)
- WEBER, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, George Allen and Unwin, 1930. (Ed. española: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Alianza Editorial, 2001.)
- WOOD, E. M., *The Origin of Capitalism*, Monthly Review Press, 1999.

### 3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

- GAMBLE, A., *The Free Economy and the Strong State: The Politics of Thatcherism*, 2.ª ed., Macmillan, 1994.
- GIDDENS, A., *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*, Polity, 1998. (Ed. española: *La tercera vía: La renovación de la socialdemocracia*, Taurus Ediciones, 2003.)
- PERCY-SMITH, J., y HILLYARD, P., «Miners in the arms of the law: a statistical analysis», *Journal of Law and Society*, 12, 1985.
- YERGIN, D., y STANISLAW, J., *The Commanding Heights: The Battle for the World Economy*, Simon and Schuster, 1998.

### 4. ¿Es el capitalismo igual en todas partes?

- CHANDLER, A. D., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, 1990. (Ed. española: *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias de Zaragoza.)
- COATES, D., *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*, Polity Press, 2000.
- DORE, R. P., *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford University Press, 2000. (Ed. española: *Capitalismo bursátil: capitalismo de bienestar, Japón y Alemania versus los anglosajones*, Ediciones Akal, 2005.)
- JOHNSON, C., *MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, 1982.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, *Benefits and Wages* (OECD Indicators 2002).
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, *Economic Survey of Sweden*, 2002.
- SWANK, D., *Global Capital, Political Institutions and Policy Changes in Developed Welfare States*, Cambridge University Press, 2002.
- TIPTON, F. B., «Government policy and economic development in Germany and Japan: a sceptical evaluation», *The Journal of Economic History*, 41 (1981).

### 5. ¿Se ha globalizado el capitalismo?

- CASTELLS, M., «Information technology and global capitalism», en *On the Edge: Living with Global Capitalism*, W. Hutton y A. Giddens (eds.), Jonathan Cape, 2000.

- COATES, D., *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*, Polity Press, 2000.
- DICKEN, P., *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, 3.<sup>a</sup> ed., Paul Chapman, 1998.
- GRAY, J., *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, Granta, 1998.
- SHIVA, V., «The world on the edge» en *On the Edge: Living with Global Capitalism*, W. Hutton y A. Giddens (eds.), Jonathan Cape, 2000.
- STIGLITZ, J., *Globalization and its Discontents*, Allen Lane, 2002. (Ed. española: *El malestar en la globalización*, Taurus, 2003).
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, *Human Development Report*, Oxford University Press, 2001.

## 6. ¿Crisis? ¿Qué crisis?

- ARRIGHI, G., *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*, Verso, 1994.
- HOBBSBAWM, E., *Age of Extremes: The Short Twentieth Century*, Abacus, 1994.
- MARX, K., y ENGELS, F., *The Communist Manifesto* [1848], Penguin, 1967. (Ed. española: *K. Marx-F. Engels, Manifiesto comunista*, Alianza Editorial, 2001).
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, *The New Economy: Beyond the Hype*, 2001.
- SCHAMA, S., *The Embarrassment of Riches*, Collins, 1987.

## Para saber más

### 1. ¿Qué es el capitalismo?

Los tres volúmenes del libro de F. Braudel, titulado *Civilization and Capitalism: 15th-18th Centuries* (William Collins, 1982-1984) representan una fuente inagotable de datos para comprender la naturaleza y las primeras fases del capitalismo. Recomendamos encarecidamente la lectura de los capítulos 3 y 4 del volumen II y la conclusión del volumen III. Sobre los métodos usados para disciplinar y controlar la mano de obra en las fábricas decimonónicas, puede consultarse S. Pollard, *The Genesis of Modern Management* (Penguin, 1968). En *Casino Capitalism* (Manchester University Press, 1997), Susan Strange registra los excesos cometidos por el capitalismo especulativo en los últimos tiempos. Para leer algo más sobre las opiniones de Marx (y de Max Weber) sobre el capitalismo, puede consultarse el libro de Derek Sayer *Capitalism and Modernity* (Routledge, 1991). Por su parte, la obra de Hernando de Soto titulada *The Mystery of Capital* (Bantam Press, 2000) nos retrotrae a los escritos de Adam Smith y de Karl Marx

y contiene interesantes reflexiones sobre la naturaleza del capitalismo y sobre cómo este sistema no pudo surgir en los países del Tercer Mundo.

## 2. ¿De dónde surge el capitalismo?

La obra de Ellen Meiksins Wood *The Origin of Capitalism* (Monthly Review Press, 1999) explica con claridad y contundencia cómo surgió el capitalismo en Gran Bretaña, y representa también el mejor trampolín para sumergirse en los prolongados debates marxistas que se han mantenido sobre la cuestión. En *The Transition from Feudalism to Capitalism* (Macmillan, 1985), R. J. Holton hace una revisión sumamente útil de las teorías marxistas y de las no marxistas. También hay mucha información sobre la cuestión de los orígenes en la obra de Braudel citada en el capítulo 1. Pese a tratar temas más amplios, el primer volumen de la obra de Michael Mann *The Sources of Social Power* (Cambridge University Press, 1986) defiende la teoría de que el capitalismo surgió del feudalismo, y sostiene que el cristianismo y la fragmentación política de Europa resultaron factores igualmente cruciales en el proceso. A Mann le interesa sobre todo la singularidad europea, como a John Hall, quien en *Powers and Liberties: The Causes and Consequences of the Rise of the West* (Blackwell, 1985) compara Europa con China y con las sociedades islámicas.

## 3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

En *The End of Organized Capitalism* (Polito, 1987) Scott Lash y John Urry ofrecen una versión muy conocida de

la teoría de las tres etapas, aunque utilizan denominaciones distintas de las que nosotros hemos dado en el libro. John Scott, uno de los investigadores más importantes en esta área, trata la cuestión de la revolución ejecutiva en su obra *Corporate Business and Capitalist Classes* (Oxford University Press, 1997). En *Transformations of Capitalism: Economy, Society and the State in Modern Times* (Macmillan, 2000), Harry F. Dahms ha reunido con acierto una serie de textos clásicos sobre el tema. Si se busca una obra de fácil lectura y alcance universal sobre la última transformación experimentada por el capitalismo, puede consultarse *The Commanding Heights* de Daniel Yergin y Joseph Stanislaw (Simon and Schuster, 1998).

## 4. ¿Es el capitalismo igual en todas partes?

Los libros de Will Hutton, *The State We're In* (Random House, 1994), y John Gray, *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism* (Granta, 1998), atacan la idea de que la globalización conduce a la convergencia, lo mismo que argumenta David Coates en *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era* (Polity, 2000); en esta obra el autor analiza con lucidez los principales modelos y revela que «todos han dejado de funcionar». Ronald Dore, en su obra *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism*, analiza por una parte el funcionamiento y los méritos de los modelos alemán y japonés y por otra los de Gran Bretaña y Estados Unidos. Aunque no cubre ni mucho menos un campo tan amplio como el anterior, mi libro *Labour Movement, Employers, and the State: Conflict and Cooperation in Britain and Sweden* (Claren-

don Press, 1991) se basa en las alternativas históricas que han desaparecido para analizar las semejanzas y diferencias existentes entre Gran Bretaña y Suecia.

## 5. ¿Se ha globalizado el capitalismo?

La conferencia que pronunció Vandana Shiva en el año 2000 para el programa de radio Reith Lecture, con el título *On Poverty and Globalization* puede consultarse en la página web de la BBC. Si lo que se busca es un análisis general sobre los últimos desarrollos del capitalismo global, puede ser útil la obra de Robert Gilpin *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st century* (Princeton University Press, 2000). En *Casino Capitalism* (Manchester University Press, 1997) Susan Strange describe las decisiones (y la falta de decisiones) que han llevado a la inestabilidad monetaria. Para comprender la perspectiva del Banco Mundial desde dentro, consúltese el libro de Joseph Stiglitz *Globalization and its Discontents* (Allen Lane, 2002). En *The Age of Consent: A Manifesto for a New World Order* (Flamingo, 2003) George Monbiot hace un llamamiento independiente en favor del comercio justo como alternativa al librecomercio.

## 6. ¿Crisis? ¿Qué crisis?

En relación con la tulipomanía, consúltese la obra de Mike Dash *Tulipomania* (Indigo, 1999) o la de Simon Schama *The Embarrassment of Riches* (Collins, 1987). Una buena forma de introducirse en las ideas marxistas

sobre el capitalismo y la crisis es leer la primera parte del *Manifiesto Comunista* (publicada originalmente en 1848; entre otras ediciones puede consultarse en inglés la de Penguin de 1967, y en español, la de Alianza Editorial, 2001). En *Age of Extremes* (Abacus, 1994) Eric Hobsbawm nos ofrece una explicación amena y perspicaz sobre la Gran Depresión, la «edad de oro» de la posguerra y las posteriores décadas de crisis. Gilpin (ya mencionado al hablar del capítulo 5) sitúa las crisis recientes en el marco del capitalismo global. Por su parte, el libro de John Cassidy, titulado *dot.con* (Allen Lane, 2002), describe los altibajos de esta historia empresarial.

## Índice analítico

- acciones, 13, 24, 26, 28, 37, 42, 54, 66, 123-124, 136, 202, 206, 213
- accionistas, 10, 79, 115, 123-125, 131, 139
- África, 9, 144, 154, 159, 168
- agricultura, 26, 39, 47-48, 51, 61, 147, 174, 189-190, 202
- agricultura globalizada, 158-161
- Alemania, 51, 57, 59, 61, 82, 130, 187, 197, 199, 207, 210
- anticapitalismo, 62, 217
- antimonopolios, legislación, 117, 125
- Arrighi, Giovanni, 201
- Asia, 135-136, 144, 150-151, 157, 163, 167-168, 199, 202; *véanse también* países concretos
- Australia, 136, 145, 190, 199, 204
- Banco Mundial, 172-174
- Barings, compañía, 23-25, 27-29
- bolsa, 13, 23, 27-28, 37, 53-54, 123-124, 166, 182-183, 188-189, 204-206. *Véase también* Wall Street
- Braudel, Fernand, 14
- Brasil, 168, 190, 199, 202
- Brenner, Robert, 64
- Bretton Woods, 164, 173
- British Telecom (BT), 207
- capital, 10-13, 15-16, 22-23, 28-34, 37, 40, 42-43, 45, 51-52, 54-56, 62, 70, 93, 100, 110, 113, 123, 129, 131, 135, 137-138, 143, 145-148, 150, 152, 157-158, 161-162, 167, 169, 177, 182, 186, 201, 206, 215
- capitalismo,



anárquico, 72-76, 85, 99-100, 184  
 de casino, 26, 162-164, 201  
 de concertación, 76-89, 99-100, 102-105, 114, 125-126, 129, 135, 198  
 financiero, 23-30, 92-93, 137, 140, 162-166, 202-203, 211-212, 215  
 global, 143-144, 146, 158, 166, 169, 177-178  
 industrial, 15-23, 71-72, 75, 83, 104, 114, 126  
 mercantil, 9-15, 31, 35, 42-43, 51, 53-55, 182  
 remercantilizado, 86, 101-102, 110, 121, 126, 142, 165, 198  
 capitalismo del bienestar, 110, 113, 116, 134, 141; *véase también* Estado del bienestar  
 Caribe, 144, 154-155  
 Castells, Manuel, 162, 167  
 centros telefónicos, 153-154  
 cercamientos (*enclosure*), 47-48  
 Chandler, Alfred, 79, 115,  
 China, 68, 69, 135, 150, 153, 155, 167-168, 175, 200, 216  
 Cipolla, Carlo, 58  
 Coates, David, 147  
 comercialización, 22-23, 34, 48, 51, 128, 140, 156  
 Compañía de las Indias Orientales  
 británica, 9, 11-14, 31, 42, 144  
 holandesa, 12, 53, 144  
 competencia, 14, 16, 35-36, 38, 41, 47, 72-73, 77-78, 92-94, 97, 101, 117, 121, 131, 152, 165-166, 171, 185, 202, 206, 208-209, 215  
 internacional, 14, 59-60, 83, 88, 93, 100, 113, 121, 146, 152, 154-155, 158, 166, 193, 197, 199, 203  
 comunismo, 135, 172, 176, 185, 217, 222; *véase también* socialismo estatal  
 concentración de la propiedad, 36, 38, 77-78, 115, 128-129, 167, 186  
 conflictos laborales, 85, 141  
 en Estados Unidos, 117-118  
 en Francia, 52  
 en Gran Bretaña, 18, 40, 45, 75, 86, 94-95, 104-105  
 en Japón, 132  
 en Suecia, 104-105, 113  
*véase también* sindicatos  
 confucianismo, 68, 127  
 consumo, 33-34, 38, 40, 43, 48, 59, 62, 101, 124-125, 136, 156, 161, 165, 171, 183-185, 188-189, 191, 200-201, 209-213, 215-216, 218  
 convergencia, 103, 141-142  
 Cook, Thomas, 22  
 Corea del Sur, 150, 152, 199, 202  
 corporaciones empresariales, 54-55, 85, 115-117, 122

corporaciones transnacionales, 147, 158-159, 161, 169, 207  
 Costa Rica, 156  
 cotizaciones, 124, 163-164, 197, 206  
 crisis económicas  
 de la burbuja tecnológica, 124, 140, 203-209, 212  
 de los noventa, 111, 113, 136, 140, 158, 167, 210  
 de los setenta, 87, 89, 100, 103, 108, 122, 135, 141, 163, 196, 198  
 de superproducción, 183-187, 197-198, 201, 203, 209, 211  
 deflacionista, 136, 209-213  
 en el Oriente asiático Asia, 163, 167, 200, 202-203  
 en Rusia, 167  
*Véase también* Gran Depresión; tulipomanía  
 De Soto, Hernando, 31  
 deflación, 136, 209-211, 213  
 derivados, 29, 36, 163, 201  
 desempleo, 81, 89-91, 106, 111, 113, 125, 132, 136, 140, 174, 185-186, 188, 190, 194, 201, 209-210  
 desigualdad, 98-99, 101-102, 106, 111, 123, 178, 200  
 desregulación, 74, 92-93, 110, 122; *véase también* liberalización  
 deuda, 125, 161, 187, 200, 207-208, 211-212  
 división del trabajo, 41  
 división internacional del trabajo, 145, 147, 158  
 Dore, Ronald, 134, 139  
 Ecuador, 158, 160  
 empresarios, asociaciones de, 77, 90, 104-105, 109-110, 139  
 empresas comerciales, 10, 55, 114, 116  
 empresas de negocios, *véase* empresas comerciales  
 empresas públicas o estatales, 81, 91, 94, 110, 127, 173  
 empresas transnacionales, 147, 169, 177  
*enclosure*, *véase* cercamientos  
 Enron, compañía, 124, 208, 213  
 España, 167  
 especulación, 26, 36-37, 124, 137, 162-165, 181-183, 201-202  
 estado  
 y organizaciones laborales, 80, 86, 90, 94-95, 104-109  
 y regulación, 72-76, 93-99, 116-118, 214  
 y propiedad, 81-82, 91-92, 109, 127  
*Véase también*, negociación, keynesianismo, privatización, políticas industriales  
 Estado del bienestar, 80-82, 84-86, 99, 104, 106-107, 111-113, 117-118, 120-122,

130, 133-134, 210; *véase también* capitalismo del bienestar

Estados Unidos, 103, 114, 126, 134-136, 148, 157, 164, 167, 173-174, 188, 193, 195, 204, 207, 214, 217-218

Europa, 10, 40, 43-44, 50-52, 57, 59-60, 63-67, 69-70, 116-117, 119, 136, 145, 167, 170, 174, 200; *véase también* países concretos.

feudalismo, 33, 46, 49-50, 61-64, 69-70, 128

Filipinas, 155

Finlandia, 168, 204

Flandes, 51, 57-59, 61, 65, 67

Fondo Monetario Internacional (FMI), 172-175

Francia, 57-58, 153-154, 167

Fugger, 51-52

futuros, comercio de, 24, 26-28, 36-37, 56, 163-164, 166, 180-182

Gamble, Andrew, 93

Giddens, Anthony, 99

globalización, 137, 166, 169

  agricultura globalizada, 158-161

  capitalismo global, 143-144, 146, 158, 166, 169-170, 177-178

  compañía globalizada, 207

  dinero globalizado, 162-166

  economía globalizada, 145, 170, 192, 202

  manufactura globalizada, 147-152

  teletrabajo globalizado, 153-155

  turismo globalizado, 155-157, 167

Gorbachov, Mijail, 170-171

Gran Bretaña, 9, 14, 24, 39-44, 46, 49-54, 57-61, 66, 72, 78, 83-84, 86-87, 89-90, 93, 96, 104-105, 107-108, 110, 112, 115, 121-122, 125, 128, 152-153, 192-193, 206-207, 211

Gray, John, 172

Gran Depresión, 81, 118, 187-194, 216-217

Guerra Fría, 121, 130, 171, 195

«Guerra de las Galaxias», 171

guerras

  de los bóers, 82

  de Vietnam, 164

  Primera Guerra Mundial, 82, 129, 146, 187, 193

  Segunda Guerra Mundial, 81, 84, 116, 121, 131, 146, 173, 194, 197

Hobsbawm, Eric, 187

Holanda, 12, 14, 53, 55, 58-59, 179-180

Hong Kong, 150, 202

huelgas. *Véase* conflictos laborales

igualdad; 84, 89, 99, 102, 111; *véase también* desigualdad

imperios, 64, 69-70, 83-85, 88, 104, 127, 129, 145-146, 200

India, 10, 153-155, 158

individualismo, 89, 98, 100, 105, 108-109, 114, 125, 127, 171

Indonesia, 150, 202

industrialización, 54, 104-105, 114, 126-127, 129, 141, 163, 171, 217

información y comunicación, tecnología de la (TIC), 124, 153, 161-163, 203-209, 212; *véase también* «punto com», empresas,

Inglaterra. *Véase* Gran Bretaña

internet, 157, 204-205, 207-208

Irlanda, 41, 199

Italia, 14, 51, 56-57, 59, 61, 65, 67, 167, 199

Japón, 68, 103, 121, 126-140, 146, 167, 174, 197-199, 210

Johnson, Chalmers, 130

Kamen, Henry, 67

Keynes, John Maynard (keynesianismo), 90, 106, 120-122, 194, 201

Lastminute.com, 204-206

Latinoamérica, 84, 146.

Leeson, Nick, 23-30, 36, 163-166

liberalismo, 74, 76, 127; *véase también* individualismo

  neoliberalismo, 76, 89, 93, 96, 103, 110, 113

  liberalización, 74, 76, 92-93, 110, 121-122, 137-140, 165-166, 173-174

Malasia, 150, 153, 155, 202

mercado, 11, 14-15, 26, 31, 36-38, 43, 46-47, 49, 51-52, 56, 62-63, 77, 81, 92-93, 99, 102-103, 115, 117, 122-123, 129, 131, 135, 137, 143, 145, 158, 162, 164-166, 170, 172-173, 182, 184, 192, 208, 214, 217

  bursatil, 54, 134, 166

  de futuros, 27-28, 37, 163, 180

  emergentes, 167, 202

  financiero, 30, 35, 110, 137, 174, 214

  fuerzas y mecanismos, 75, 85-86, 89-90, 92-93, 97, 99-100, 111, 141-142, 198

  internacional, 42, 55, 136, 146, 155-156

  interno, 44, 50, 97, 104, 136

  laboral, 34, 74, 94, 107, 137, 150-152, 201, 211

  libre mercado, 41, 74-75, 83, 159, 165, 173, 193

*véase también* bolsa

Marx, Karl, 23, 32-33, 42, 183-186

M'Connell y Kennedy, 15-16, 54

mercantilización. *Véase* comercialización

México, 123, 148-151, 168  
 Ministerio de Comercio e Industria (MITI), 130  
 monopolio, 13-15, 35, 94, 117, 125  
 Morishima, Michio  
 mujeres, como mano de obra, 73, 133, 151-153

negociación, 85-87, 105, 108, 110, 112-113, 118, 196  
 neoliberalismo, 76, 89, 93, 96, 103, 110, 113  
 New Deal, 118-120, 122  
 Nissan, 132, 138  
 Nuevo laborismo, 90, 96-98, 122

ocio, 21-23, 34  
 oficiales, asociaciones de, 44, 52  
 Organización Mundial del Comercio (OMC), 158, 161, 173  
 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 112-113, 140, 168, 203-204  
 Owen, Robert, 19-20

paro. *Véase* desempleo  
 pobreza, 76, 123, 125, 172, 175, 186  
 políticas industriales, 107, 121, 130, 134  
 privatización, 47, 91-92, 94-96, 122, 127, 172-175, 201, 207

proteccionismo, 77, 83, 146, 159, 174, 192-193, 195  
 protestantismo, 57, 66-67  
 «punto com», empresas, 179, 204-206  
 Putin, Vladimir, 172

Reagan, Ronald, 122, 171  
 refugiados, 57-58, 67-68  
 «revolución gestora», 79, 115, 123-124  
 Revolución Industrial, 21-22; *véase también* industrialización  
 religión, 58-59, 66-69  
 Roosevelt, Franklin D., 118-120  
 Rusia, 167, 170-172, 175-176, 195, 199-200, 202, 217

salarios, 17-19, 23, 32-34, 36, 43-45, 52, 62-63, 74, 83-84, 86-88, 99, 105-106, 109-110, 112, 116, 122, 132, 152-153, 158, 184-185, 195-198, 200-201, 216  
 salario mínimo, 41, 96  
*véase también* mujeres, como mano de obra

Schama, Simon, 182  
 Shiva, Vandana, 159, 161  
 sindicalismo empresarial (o comercial), 116, 123, 132  
 sindicatos, 18, 86, 152, 159, 197  
 en Gran Bretaña, 18, 40, 73, 75, 77, 80, 82-84, 88, 90, 94, 96, 98, 122, 152

en Suecia, 104-105, 109, 113  
 en Estados Unidos, 114, 116, 118, 120, 122  
 en Japón, 131-132  
 Singapur, 23-24, 27  
 Smith, Adam, 41  
 socialdemocracia, 106-111  
 socialismo, 81-82, 105, 107, 114, 116, 139, 217-218; *véase también* socialdemocracia; socialismo de estado  
 socialismo de Estado, 98, 170-171, 176  
 Sri Lanka, 158  
 Stiglitz, Joseph, 174-175  
 Strange, Susan, 26  
 Suecia, 87, 103-114, 125  
 Suiza, 57, 199  
 superproducción, 183-187, 197-198, 201, 203, 209, 211; *véase también* saturación

Tailandia, 150, 202  
 Taiwan, 150

Teletrabajo, 153-155  
 Thatcher, Margaret (thatcherismo), 71, 90, 93, 96, 108, 121  
 Thompson, Edward P., 20  
 tiempo libre. *Véase* ocio  
 Trevor-Roper, Hugh, 67  
 Truman, Harry S., 120  
 Tulipomania, 179-183  
 turismo, 155-157, 167

Unión Soviética. *Véase* Rusia

Vietnam, 150-151, 164

Wall Street, 125, 175, 188-189, 214  
 Weber, Max, 66  
 Wood, Ellen Meiksins, 39  
 Worldcom, compañía, 124, 140, 207-208, 213

Yeltsin, Boris, 172

*zaibatsu*, 128, 130-131

## Índice de ilustraciones

1. Un *East Indianman*, 1829..... 11  
(reproducido con autorización de la British Library.  
Código de clasificación 8809 dd 6).
2. Fábrica textil, mediados de 1880..... 17  
© TopFoto.co.uk/Fotomas.
3. El antiguo y el nuevo rostro del capitalismo fi-  
nanciero británico..... 25  
a) Nick Leeson 1999.  
© TopFoto.co.uk/PA.  
b) Séptimo Barón de Ashburton 1999.  
© TopFoto.co.uk/UPP Photo.
4. Cercamiento agrario. Propiedad de David Wells,  
mediados del siglo XVIII ..... 48  
© TopFoto.co.uk.
5. Bolsa de Amsterdam, construida entre 1608-1613... 53  
© TopFoto.co.uk/Fotomas.
6. Planta siderúrgica de Cyclops, Sheffield, 1853.... 78  
© Corbis.

7. Huelga minera en 1984..... 95  
© Alain Nogues/ Corbis Sygma.
8. El New Deal: viñeta de Clifford Kennedy «Al corro de la patata con Roosevelt», 26 de mayo de 1938 .... 119  
© Corbis.
9. Carlos Ghosn, presidente de Nissan, anunciando un cierre de factorías, octubre 1999..... 139  
© Toru Yamanaka/AFP Photo/Getty Images.
10. Trabajadoras en una maquiladora, México, 1993. 149  
© TopFoto.co.uk/Image Works
11. Trabajadores de Nike, Vietnam ..... 151  
© Steve Raymer/ Corbis.
12. Producción de plátano a gran escala de la empresa Dole, Ecuador ..... 160  
© Owen Franken/Corbis
13. La quiebra de Wall Street, 1929 ..... 189  
© TopFoto.co.uk/AP.
14. Subasta de mano de obra durante la depresión de los años treinta, California, 1932 ..... 191  
© Bettmann/ Corbis
15. Fundadores de *Lastminute.com*, marzo de 2000. 205  
© TopFoto.co.uk/AP.

## Índice

Prefacio a la edición española .....	I
EL CAPITALISMO. UNA BREVE INTRODUCCIÓN	
1. ¿Qué es el capitalismo? .....	9
2. ¿De dónde surge el capitalismo?.....	39
3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí? .....	71
4. ¿Es el capitalismo igual en todas partes? .....	103
5. ¿Se ha globalizado el capitalismo? .....	143
6. ¿Crisis? ¿Qué crisis?.....	179
Bibliografía .....	219
Para saber más.....	223
Índice analítico.....	229
Índice de ilustraciones .....	237