

Luis Garicano

El contrataque liberal

Entre el vértigo tecnológico y el caos populista



PENÍNSULA ATALAYA

Luis Garicano
El contrataque liberal

Entre el vértigo tecnológico y el caos populista

ediciones península

© Luis Garicano Gabilondo, 2019

Queda rigurosamente prohibida sin autorización por escrito del editor cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra, que será sometida a las sanciones establecidas por la ley. Pueden dirigirse a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesitan fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).
Todos los derechos reservados.

Primera edición: febrero de 2019

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2019
Edicions Península,
Diagonal 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

GAMA - fotocomposición
DEPÓSITO LEGAL: B. 666-2019
ISBN: 978-84-9942-767-6

ÍNDICE

Prefacio	17
Introducción: Entender el nacionalpopulismo para derrotarlo	23
Un extraño estado de ánimo global	23
Las razones del populismo	29
El rearme intelectual	31
El plan del libro	33

PRIMERA PARTE

LA DISRUPCIÓN ECONÓMICA: GLOBALIZACIÓN, AUTOMATIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

i. La emergencia de China y la nueva globalización	39
La nueva globalización: las cadenas de valor globales	39
Ganadores y perdedores de la nueva globalización	42
El impacto de la irrupción de China	46
¿Se ha comportado Occidente con ingenuidad?	48

2. La inteligencia artificial y el crecimiento económico	53
¿Es la inteligencia artificial el futuro del crecimiento?	53
¿Por qué no crece más la economía?	56
3. Inteligencia artificial y caída del empleo rutinario: ¿el fin de la clase media?	63
Impacto de la inteligencia artificial sobre el empleo rutinario y no rutinario	64
Polarización del empleo: menos empleos «de clase media»	66
¿Qué hay de nuevo en esto?	68
¿Cómo afectará la inteligencia artificial al número de empleos?	73
4. El ganador se lo lleva todo (1): las superestrellas	77
Talento y globalización de los mercados	77
Entonces, ¿son eficientes socialmente estos elevadísimos salarios?	80
5. El ganador se lo lleva todo (2): las superempresas	85
El aumento de la concentración empresarial	85
WhatsApp, Apple y las economías de red	87
De los átomos a los electrones: los intangibles son diferentes	92
El aumento del poder de mercado y la caída de la masa salarial	94
6. Elusión fiscal: ¿podemos hacer que las nuevas multinacionales paguen sus impuestos?	97
La fiscalidad corporativa está rota	98
Elusión fiscal en los impuestos sobre la renta personal	100
Consecuencias	101
7. Inteligencia artificial, automatización y globalización: retos y oportunidades	103

ÍNDICE

Nuevos retos	103
Las grandes oportunidades que presenta la automatización	105

SEGUNDA PARTE

LA DISRUPCIÓN POLÍTICA: EL REGRESO DE LA TRIBU

1. El combustible: cambio tecnológico y económico y ansiedad política	113
Ansiedad ante el cambio tecnológico	113
Consecuencias políticas de la ansiedad	117
2. La chispa que prende el fuego: la crisis financiera	121
Crisis financieras y crisis políticas	121
Crisis financiera y populismo en España	123
3. De la ansiedad a la crisis cultural	129
La devastación cultural	129
A modo de fábula: la devastación cultural de los indios crows	131
El precariado	133
La falta de control: la modernidad líquida	134
4. El regreso de la tribu: la articulación de la ansiedad por los populismos y los nacionalismos	137
La tribu como respuesta	137
Estrategias nacionalpopulistas	140
La ideología de las políticas identitarias: el conflicto entre civilizaciones	144
5. El papel de las redes sociales en la expansión del nacionalpopulismo	149

Bulos y <i>fake news</i> : ¿por qué se extienden con tanta rapidez?	149
Las redes y el populismo: ¿cuánto han importado las redes sociales en el éxito del populismo?	154

TERCERA PARTE

¿QUÉ HACER?

1. Un momento crítico	159
¿Cómo ha llegado el autoritarismo al poder a lo largo de la historia?	159
La torpeza de los partidos tradicionales frente al nacionalpopulismo	163
2. Un contrataque efectivo	167
Reconocer los errores y los fracasos	167
El contrataque liberal	170
3. Más allá del patriotismo constitucional	171
¿Puede ser bueno el patriotismo?	171
Un proyecto común	173
Ni soldados, ni predicadores: una España de trabajadores y emprendedores	175
Valores, narrativas y símbolos	180
4. Un Estado eficaz	185
Ni las comunidades autónomas ni el Estado	185
Una construcción federal que funcione	188
5. Una Europa eficaz	191
El gran éxito europeo: el mercado único	192
Europa, China y Estados Unidos: política comercial y de seguridad	194
Se paró la bicicleta: el euro y Schengen	195

ÍNDICE

Éxitos que también son fracasos (1): el euro	196
Éxitos que también son fracasos (2): Schengen	198
Una nueva arquitectura institucional	199
6. Respuestas a la disrupción económica (1):	
el nuevo Estado de bienestar	203
El Estado de bienestar que hemos heredado	
y el que necesitamos	203
Respuestas a la automatización	205
Adaptación a los nuevos autónomos	211
Mochilas de formación continua	213
7. Respuestas a la disrupción económica (2):	
políticas de lugar	215
Despoblación: el gobierno electrónico como	
oportunidad	215
Migración	218
Vivienda: ¿hacen falta nuevas reglas?	220
Ante la disrupción medioambiental: cambio climático,	
desertización y salud	223
8. Respuestas a la disrupción económica (3):	
hacer frente al poder de los gigantes tecnológicos	225
Fiscalidad en la nueva economía	226
Alcanzar la soberanía digital	227
Gobernar la inteligencia artificial: derecho y ética	228
Conclusiones	231
Referencias	237

LA EMERGENCIA DE CHINA Y LA NUEVA GLOBALIZACIÓN

Cualquier cabeza de familia prudente tendrá como principio el no intentar fabricar nunca en casa las cosas que le costaría más fabricar que comprar. [...] Si un país extranjero puede suministrarnos mercancía más barata que la que podemos fabricar nosotros mismos, será mejor comprársela con una parte del producto de nuestra propia industria, empleándola de la forma en la que tenemos cierta ventaja.

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones*

LA NUEVA GLOBALIZACIÓN: LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES

El comercio internacional ha sido uno de los grandes logros del capitalismo. Como explica Adam Smith, algunos países son capaces de producir ciertos bienes y servicios mejor que otros, y el comercio nos permite a todos dedicarnos a lo que se nos da bien para, luego, intercambiar nuestros productos por los de los demás. El economista del siglo XIX David Ricardo explicaba que

si Inglaterra y Portugal, en vez de producir tejidos y vino en cada uno de los países, se especializan (de forma que Inglaterra lo hace en producir tejidos y Portugal en producir vino), entonces los dos mejoran su consumo, porque la producción total (al usarse la ventaja comparativa de cada uno) será mayor: por cada unidad de vino que deja de producir Inglaterra, esta producirá más tejidos que los que deja de producir Portugal, y por cada unidad de tejido que deja de producir Portugal, este producirá más vino que el que deja de producir Inglaterra.

Aquella primera globalización se basaba en la reducción continua de los costes de transporte, que permitían transportar materias primas y bienes terminados de un extremo a otro del mundo. Los barcos de vela, luego de vapor, el tren, el motor de combustión: cada uno de estos avances permitieron una fuerte reducción del coste de transporte. Su punto álgido fue en 1913, precisamente justo antes de que comenzara la Primera Guerra Mundial.

Como ha argumentado el economista Richard Baldwin, esta fase de la globalización llevó a una gran divergencia, pues puso en marcha unos «círculos virtuosos» en las nuevas áreas industrializadas que atraían materias primas, las transformaban y se enriquecían. Esta ola de globalización se detuvo con la Primera Guerra Mundial. A partir de la guerra, se produjeron cambios en las políticas comerciales de los grandes países que culminaron en las guerras arancelarias de los años treinta del siglo xx.

Ahora estamos viviendo en la cúspide de una «segunda globalización». Esta no se caracteriza principalmente por la caída de los costes del transporte, sino sobre todo por el fuerte descenso de los de las comunicaciones.³ La revolución de las

3. Aunque sí hay un cambio tecnológico interesante y, quizás, poco imaginable que ha jugado un papel importante en la caída de los costes de transporte: la invención de la containerización por Malcom McLean, que

tecnologías de la información y comunicación (*e-mail*, telefonía móvil, internet) permite la movilidad de las ideas entre países en lugar de la movilidad de las mercancías que favorecía la primera globalización.

Este proceso facilita una «gran convergencia» entre países, en palabras de Baldwin, en vez de la divergencia de la ola de globalización anterior. Las etapas más intensivas en mano de obra de la producción se deslocalizan. La falta de fricciones en la comunicación permite exportar y dividir las tareas en la «cadena de valor global», de tal manera que estas se pueden distribuir dentro de una misma empresa para utilizar lo «mejor» que tiene que ofrecer cada país a la producción de un producto dado. El resultado es que el comercio no se produce entre empresas de diversos países, sino dentro de la propia empresa. Se estima que más de la mitad de las importaciones del mundo tienen lugar dentro de una misma empresa, según un trabajo de dos investigadores de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Rainer Lanz y Sébastien Miroudot.

En el comercio internacional tradicional, Estados Unidos hubiera vendido teléfonos a China, y China cereales a Estados Unidos. Ahora, ambos participan en las cadenas de valor globales del otro. Por ejemplo, Apple usa una cadena de valor global para producir su iPhone. El trabajo de investigación y diseño del iPhone se produce en Cupertino, en California, y también allí se diseñan las campañas de *marketing* y los lanzamientos. Pero cuando Apple vende un iPhone de quinientos dólares a un consumidor extranjero, Apple envía el pedido de

permitió evitar los costes de cargar y descargar la mercancía en cada transbordo por puerto, tren o carretera. La fascinante historia de esta revolución oculta pero crucial la cuenta Marc Levinson en su libro *The Box*, publicado en 2006.

venta a Foxconn, en China. Foxconn, a su vez, importa ciento setenta y dos dólares en piezas y componentes de otros países, de acuerdo con un estudio del Banco Asiático de Desarrollo.

Esta división de la cadena de valor global permite a Apple —o a cualquier otra empresa— asignar tareas a los diferentes países de acuerdo con las ventajas de ese país. Las tareas que requieren de más formación, como la investigación o la administración o el desarrollo de *software*, se concentran en países con mejores sistemas educativos y, por lo tanto, también con más y mejores graduados universitarios. En cambio, las tareas que no requieren conocimiento se exportan a los países donde son más baratas, formando equipos multinacionales en los que trabajadores de diferentes niveles y países colaboran a través de las fronteras, como he analizado en mis trabajos con los profesores Pol Antràs, de Harvard, y Esteban Rossi-Hansberg, de Princeton.

Aunque la globalización beneficie a los dos países a nivel general, una consecuencia de esta dinámica es que aquellos trabajadores que estaban realizando las tareas más simples y rutinarias en los países más avanzados tienen ahora que competir casi de igual a igual con los trabajadores del mundo entero, sin la protección que antes les daban los altos costes de comunicación y de transporte.

GANADORES Y PERDEDORES DE LA NUEVA GLOBALIZACIÓN⁴

Para entender la ansiedad de las clases medias globales es necesario entender el impacto que la globalización está teniendo

4. Texto basado en mi artículo en *El País* «El cuello del elefante», publicado el 21 de julio de 2016. Disponible en: <https://elpais.com/economia/2016/07/21/actualidad/1469113402_924600.html>.

sobre ellas. Es difícil comprender los fenómenos populistas como Trump, Le Pen o el *brexít* sin analizar la dinámica del mercado global de trabajo, en el que, por primera vez desde la posguerra, amplios segmentos de las poblaciones occidentales dudan de que puedan alcanzar un nivel de vida más elevado que el de sus padres.

El fenómeno es global, y entenderlo, por tanto, requiere una perspectiva también global. En varios recientes trabajos académicos y en un libro de 2016, *Desigualdad mundial*, el economista Branko Milanovic presenta de forma pionera esta perspectiva global, basada en las encuestas de presupuestos familiares de veinte países entre 1988 y 2008.

El gráfico clave, que presentamos más abajo, tiene forma de elefante. Surge de ordenar a la población global de menores a mayores ingresos por su posición en la distribución global de ingresos (de más pobre a más rico) y, luego, determinar el cambio de los ingresos reales de ese percentil. Por ejemplo, el gráfico nos dice que el 2 % más pobre del mundo experimentó un aumento de ingresos del 22 %, mientras que las personas situadas en el punto medio de la distribución mundial (donde figura el número cincuenta), es decir, la «clase media global», experimentaron un aumento de ingresos de alrededor del 70 % en estos veinte años.

EL CONTRATAQUE LIBERAL

CRECIMIENTO REAL ACUMULADO DE LOS INGRESOS DE LA POBLACIÓN GLOBAL (1988-2008) POR PERCENTIL DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS GLOBAL



Fuente: Análisis de la Resolution Foundation del Lakner-Milanovic World Panel Income Distribution

A simple vista, el gráfico da fe de un enorme éxito económico. Miles de millones de personas han experimentado un progreso sin precedentes. Las personas alrededor del punto A, que son, en gran parte, las nuevas clases medias chinas e indias, han experimentado mayores mejoras económicas en veinte años que las que habían experimentado anteriormente en siglos. Recordemos que el producto interior bruto (PIB) per cápita real de China en ese período se multiplicó por cinco. Esta nueva clase media global alcanza ya unos ingresos por persona que el autor del gráfico, Milanovic, estima de entre seiscientos y mil ochocientos dólares al mes para una familia con dos hijos (para hacerse una idea aproximada, lea «euros» donde dice «dólares»).

También el gráfico muestra que las últimas décadas han traído buenas noticias para las personas con mayores ingresos del planeta —el 1 % más alto—, quienes, generalmente, son

ciudadanos de los países occidentales (punto C). Los miembros de esta «clase alta global», cuyos ingresos per cápita se sitúan por encima de los cuatro mil dólares al mes, experimentaron un crecimiento sustancial (por encima del 60 %) de sus ingresos en este período (1988-2008).

Hasta aquí, todo son buenas noticias. El problema son los individuos situados alrededor del punto B, el principio de la «trompa» del elefante. Este punto, el percentil 80 de la distribución global, la «clase media-alta global», está formado por aquellos que viven en los países avanzados, dentro de los cuales podrían ser clases medias y bajas, pero que, vistos desde la perspectiva de un nigeriano, son «acomodados». Recordemos que incluso los ciudadanos con menores ingresos per cápita de una economía avanzada se encuentran en el 70 % más rico de la población mundial.

Pues bien, es en este punto B donde vemos los menores avances. En un arco de países que van de Italia a Estados Unidos, pasando por el Reino Unido y Francia, y tras décadas de avances económicos sustanciales, las clases medias y medias-bajas han visto un completo estancamiento de su nivel de vida. La promesa implícita que se les hizo a estos ciudadanos de que la globalización, la liberalización comercial, el mercado único europeo, etc., harían avanzar la economía y mejorar el nivel de vida de todos ha resultado ser falsa. Los avances han beneficiado a casi todo el planeta, pero no a ellos.

Nótese lo que muestran los datos, así como lo que no muestran. La globalización *sí* ha reducido de forma muy importante la desigualdad y pobreza globales y *sí* ha mejorado el nivel de vida de miles de millones de personas en nuestro planeta, contrariamente a lo que muchos movimientos antiglobalización nos quieren hacer creer. Pero a la vez se ha producido un estancamiento en términos absolutos y un deterioro en términos relativos (comparados con otros dentro de sus

propios países) de las clases medias y trabajadoras de los países avanzados.

Esta percepción de estancamiento relativo es el caldo de cultivo del que se nutren Trump, Le Pen, Farage, Iglesias, Torra y todos los demás populistas. Los proponentes del llamado Consenso de Washington de los años noventa, basado en mercados abiertos de bienes, servicios, capitales y personas, acertaron al predecir que el comercio mundial y la globalización generarían una era de prosperidad sin precedentes para el planeta, pero erraron al no evitar que amplios segmentos de población en Occidente sufrieran un deterioro, en algunos casos, en términos absolutos (su nivel de vida disminuyó) y, en otros, en relación con sus expectativas.

EL IMPACTO DE LA IRRUPCIÓN DE CHINA

¿Hasta qué punto es la evolución de la desigualdad en forma de «elefante» que acabamos de ver una consecuencia principalmente de la globalización? La irrupción de China en el comercio internacional ha sido el gran cambio de las últimas décadas. El crecimiento de sus exportaciones ha producido importantes disrupciones. ¿Qué parte del aumento de la desigualdad en los países occidentales (entre el ciudadano medio y los más prósperos) que veíamos anteriormente se debe a la irrupción de China?

La desindustrialización de los países occidentales es el mecanismo principal que une el crecimiento de China con el estancamiento del nivel de vida de las clases medias occidentales. La industria no está desapareciendo a nivel global. De acuerdo con un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional (FMI), la proporción de los trabajadores del mundo que trabajan en la industria no ha variado en las últimas tres décadas.

Aproximadamente, un 15 % de los trabajadores del planeta se dedicaba a la producción industrial hace treinta años, y el mismo porcentaje se sigue dedicando a la industria hoy en día.

Lo que sí ha cambiado es la distribución de ese empleo. Hace tres décadas, uno de cada cuatro trabajadores en las sociedades avanzadas trabajaba en producción industrial. Ahora, solo uno de cada diez trabajadores (para ser más precisos, un 12 %) tiene un empleo industrial. Si el porcentaje global del empleo industrial no ha caído pero el empleo industrial de los países avanzados lo ha hecho a la mitad (del 25 % al 12 %), ¿a dónde «se han ido» estos empleos?

El FMI muestra que no lo han hecho a los países en desarrollo en general. En estos, el empleo industrial ha permanecido constante en un 13 % durante las últimas tres décadas. La respuesta, evidentemente, es que «se han ido» a China. La evolución del empleo industrial en China ha sido un espejo de la evolución del empleo industrial en los países desarrollados que describíamos más arriba: a finales de la década de los setenta, solo uno de cada diez trabajadores chinos (el 10 %) trabajaba en la industria. En la actualidad, esa proporción es de uno de cada cinco (22 %).

Un economista entonces afincado en Madrid, David Dorn, del Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), y sus coautores David Autor, del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés), y Gordon Hanson, de la Universidad de California, han llevado a cabo el estudio clave sobre el impacto del comercio con China en el empleo y los salarios. Su investigación muestra que, en Estados Unidos, el empleo y los salarios cayeron un 4,5 % y un 0,8 % más, respectivamente, en las zonas geográficas más expuestas a las importaciones procedentes de China (técnicamente, las que están en el 25 % superior de impacto), que en las menos expuestas a estas importaciones (en el 25 % inferior de impac-

to). Es decir, el comercio con China y la desindustrialización que este ha supuesto han llevado a caídas del empleo y de los salarios. Aunque las caídas de los salarios no han sido muy importantes, sí han sido persistentes en el tiempo. En definitiva, China es, *a priori*, uno de los principales «sospechosos» de haber causado la desindustrialización en Occidente y su consiguiente descenso del empleo industrial y aumento de la desigualdad.

¿SE HA COMPORTADO OCCIDENTE CON INGENUIDAD?

Con China, las democracias occidentales han adoptado una actitud benévola. No han dudado de que Occidente sería capaz de integrar a ese enorme país en el sistema global de comercio internacional. La apuesta de Occidente, desgraciadamente fallida, fue que a medida que China fuera disfrutando de una mayor prosperidad, sus ciudadanos exigirían mayor democracia y el país avanzaría hacia el estado de derecho y hacia un mayor respeto de las normas políticas y económicas internacionales.

Con la entrada de China en la Organización Mundial de Comercio en diciembre de 2001, Occidente aceptó la irrupción de China en el sistema de comercio internacional, hasta el punto de llegar a convertirse en la mayor economía del mundo medida en poder de compra, sin las condiciones políticas (de respeto de derechos humanos y libertad de expresión) o económicas (de respeto de la propiedad intelectual de las empresas occidentales) necesarias. Numerosas empresas occidentales han hecho un pacto faustiano con China por el que cedían a su socio chino (cualquier inversión lo requería) sus patentes y su *know how* a cambio de unos enormes, pero poco duraderos, beneficios. Desde Danone a Siemens, pasando por Ford o Ge-

neral Motors, han entrado en alianzas con empresas chinas de las que han salido tras haber cedido su propiedad intelectual por el plato de lentejas de unos beneficios a corto plazo.

Un solo ejemplo, el del productor francés de bebidas y yogur Danone, ilustra el destino de un enorme número de empresas (y de su propiedad intelectual) en China.⁵ En 1996, Danone estableció una alianza (técnicamente, una *joint venture*) con el grupo Hangzhou Wahaha, un fabricante chino de bebidas lácteas para niños. El objetivo para Danone era beneficiarse del creciente mercado chino, mientras que Wahaha buscaba aprender de la tecnología de Danone. La empresa conjunta fue inicialmente muy exitosa, y contribuyó con un 5-6 % de los beneficios mundiales del grupo Danone.

Sin embargo, once años después, Wahaha había adquirido ya la capacidad tecnológica suficiente como para producir todas las bebidas por su cuenta y decidió que ya no necesitaba a Danone. En 2007 se hizo público que había establecido una organización paralela para vender yogures y bebidas a sus clientes fuera de la empresa conjunta.

Legalmente, Danone tenía las de ganar en el enfrentamiento: poseía el 51 % de la empresa conjunta. Sin embargo, este poder no era real, ya que, como reconoció a la prensa internacional en ese momento (el *Financial Times* del 12 de abril de 2007), «la empresa conjunta depende de la cooperación continua del señor Zong [el dueño de Wahaha]. No solo es el presidente y gerente general de la empresa conjunta, sino que es la fuerza motriz detrás de toda la organización Wahaha. Además, en China, los empleados de las empresas privadas a menudo sienten una lealtad más fuerte hacia el jefe que la propia organización. Ganar en los tribunales o expulsar al señor Zong,

5. La historia la recogí junto con Luis Rayo en «Relational Knowledge Transfers», publicado en la *American Economic Review* en 2017.

por lo tanto, no solucionaría los problemas de Danone». Los trabajadores también estaban del lado de Zong, como informaba el *Wall Street Journal* del 12 de junio de 2007: «Informamos formalmente a Danone y a los traidores que contratan: vuestros pecados serán castigados. Solo queremos al presidente Zong. ¡Por favor, salid de Wahaha!».

Danone no ganó ninguna de sus batallas en China. En agosto de 2008 perdió su apelación final en un Tribunal Popular Chino. Tras llevar el caso a un tribunal de arbitraje en Estocolmo, Danone acordó abandonar todas las acciones legales a cambio de 300 millones de dólares, una victoria pírrica.

Este es solo un ejemplo de cómo las democracias occidentales han decidido ceder sus ventajas tecnológicas a China sin condiciones. A cambio, nuestras multinacionales han recibido grandes beneficios, y la pobreza global se ha reducido. Pero los trabajadores y las clases medias occidentales han sufrido los costes, como mostraba el gráfico del elefante. Es difícil no concluir que el trato ha sido, como mínimo, poco equilibrado.

Por tanto, es indudable que la irrupción de China en el comercio internacional ha sido un factor importante en la disrupción económica que sufrimos. Pero no ha sido el principal. Como veremos en los próximos capítulos, el papel de China en la evolución de la desigualdad ha sido reducido comparado con el principal factor que ha afectado al mercado laboral, que es el cambio tecnológico. El «decano» de los investigadores del comercio internacional, el israelí Elhanan Helpman, resume la evidencia así: «Concluyo que el comercio internacional jugó un papel apreciable en el aumento de la desigualdad salarial, pero su efecto acumulado ha sido modesto, y la globalización no explica la mayor parte del incremento en la desigualdad dentro de cada país».

Los cambios que observamos son mucho más profundos que los que ha provocado China o la globalización. La desi-

gualdad, como ha mostrado recientemente el FMI, ha crecido tanto dentro del sector industrial como del de servicios, y no se debe al movimiento de los trabajadores de un sector a otro. En mayor medida que de la globalización, el terremoto económico que estamos presenciando en todos los países y en todos los sectores de la actividad económica es el resultado, principalmente, del cambio tecnológico acelerado que estamos experimentando. Si Estados Unidos o Europa volvieran a producir todo el carbón, el acero y los coches que producían en 1970, estos sectores no emplearían más que una mínima fracción de los trabajadores que empleaban entonces.