

Luis Garicano

El dilema de España

Ser más productivos para vivir mejor



PENÍNSULA ATALAYA

Luis Garicano

El dilema de España

Ser más productivos para vivir mejor



PENÍNSULA ATALAYA

Índice

Portada

Dedicatoria

Prefacio

Introducción

Primera parte. El mundo en el que vivimos

1. El mundo crecerá, pero a un ritmo menor
2. El futuro del trabajo

Segunda parte. España tras la burbuja

3. El ladrillo como refugio
4. España ante el reto de la economía del conocimiento: ideas, trabajo y formación
5. «No listen the ask»: la selección y los incentivos de nuestras élites y sus consecuencias económicas
6. Sí podemos: la velocidad, el tabaco y el fútbol

Tercera parte. Un modelo económico y político más humano

7. Más y mejor mercado, menos pero mejor Estado
8. Un modelo educativo para el mundo que viene
9. El sistema político
10. La Europa mínima posible y necesaria

Conclusiones: ¿La Dinamarca del sur o la Venezuela de Europa? Historia de dos países

Epílogo

Bibliografía

Notas

Créditos

Te damos las gracias por adquirir este EBOOK

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Próximos lanzamientos
Clubs de lectura con autores
Concursos y promociones
Áreas temáticas
Presentaciones de libros
Noticias destacadas

PlanetadeLibros.com

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora Descubre Comparte

*Para mis hijos, Pieter y Marten,
y mis sobrinos, Luis y Pablo;
Pablo, Jaime y David; y Gonzalo y Carmen.
Espero que os ayude a entender el mundo en el que vivimos.*

PREFACIO

En España no se vive mejor. Sí, la comida es fabulosa; los paisajes, sublimes y el clima, en muchos lugares, espléndido. Pero, contrariamente al tópico más amado por todos los españoles, la vida en España es dura. Muchos españoles, particularmente jóvenes, no tienen empleo, aunque les gustaría trabajar. Otros tienen empleo, pero trabajan demasiadas horas y duermen demasiadas pocas. Las familias casi no pasan tiempo juntas, porque los padres y las madres llegan tarde a casa. La enseñanza es desmotivadora, memorística. Los chicos y chicas tienen que hacer un esfuerzo enorme en clase para lo poco que aprenden. Sin duda, el contrato social tiene que cambiar de arriba abajo. Tenemos que adquirir nuevos hábitos que nos permitan ser más productivos y tener una vida más humana, más segura y más rica.

Si la vida individual es dura, la vida colectiva del país es aún más difícil. España se encuentra en una encrucijada histórica. Siendo el Estado más antiguo de Europa dentro de sus mismas fronteras, camina perdido, rumbo a la fragmentación. A su desaparición como país. La reacción de la población es de enfado generalizado con las clases dirigentes que han puesto a los españoles en tal situación. En las portadas de la prensa internacional vemos continuamente la peor imagen de España: los dirigentes corruptos y sus alcahuetes, los empresarios «del régimen» que se han hecho ricos a base de chanchullos, las colas en las oficinas de empleo. Y, sobre todo, los ciudadanos perciben la más absoluta impunidad para los que cometieron desmanes. La idea de rendir cuentas parece ajena a nuestra mentalidad.

Este libro es mi contribución a reorientar esta deriva. Aunque escribo estas líneas desde una casa cerca de Vic, en Cataluña, normalmente divido mi tiempo entre Holanda, donde vive mi familia y paso los fines de semana; Londres, mi lugar de trabajo, y España, donde suelo pasar mis vacaciones y unos dos o tres días al mes. Mi trayectoria profesional y académica me ha llevado de Valladolid, donde nací y estudié, al Colegio de Europa de Brujas; a Luxemburgo, donde trabajé como economista en el servicio estadístico de la Comisión Europea; a Chicago, donde completé mis estudios (hice el doctorado en Economía en la Universidad de Chicago) e inicié mi carrera profesional (obtuve una cátedra en la Escuela de Negocios de la Universidad de Chicago); a Londres (donde dirijo el grupo de Economía y Estrategia de la London School of Economics), y a Madrid, donde he ocupado hasta hace muy poco la Cátedra McKinsey de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) y he editado desde su creación en 2009 hasta 2013 el blog Nada es gratis. Desde 2007 he dedicado gran parte de mi tiempo a pensar en lo que España necesita hacer para salir del agujero en el que se encuentra. Las páginas que siguen son el resultado de esa reflexión y suponen mi intento, necesariamente incompleto, de

ofrecer un camino hacia adelante para España.

Tras miles de generaciones de lucha, de pobreza y sufrimiento, los humanos hemos descubierto un modelo de sociedad que es justo, que es libre y que funciona. No lo vemos en Estados Unidos, sociedad dinámica e innovadora, maravillosa para el que quiere trabajar muy duro, pero que, sin embargo, no es capaz de ofrecer a sus ciudadanos menos exitosos una calidad de vida suficiente. No lo vemos en los países del capitalismo de Estado del sudeste asiático, donde falta libertad. Tampoco lo vemos en el caos del eje mediterráneo europeo, donde predomina la ley del más fuerte y del mejor conectado.

Las sociedades más humanas están cerca de nosotros, en el norte de Europa. Allí, los que trabajan lo hacen menos horas y tienen más vacaciones; los que estudian hacen menos deberes en casa. Su elevada productividad permite que esto suceda a la vez que las empresas compiten internacionalmente con gran éxito. Este libro muestra cómo esta crisis nos ofrece una oportunidad de mover al país en esta dirección, hacia una sociedad más eficiente, pero a la vez más humana.

La visión que planteo se realiza, de forma inevitable, al menos parcialmente desde fuera, con los riesgos de lejanía que ello conlleva. Los ejemplos que utilizo provienen de mis visitas mensuales, o en Navidad y en vacaciones de verano con mis hijos. Pero esta visión tiene también la enorme ventaja de la independencia intelectual. Muchas cosas que a los de dentro no les chocan al que viene de fuera le sorprenden. La mirada tiende a acomodarse y pierde su capacidad crítica. Así sucedió, por ejemplo, durante el *boom* de la construcción. Mientras los españoles, por habituación, consideraban normal el paisaje plagado de grúas y andamios, para los que visitábamos el país resultaba incomprensible.

Este libro se enmarca dentro de un proyecto más amplio en el que han participado un grupo de economistas que trabajan en España y en el extranjero. Los más próximos a mí y, por lo tanto, los que han tenido una mayor influencia en este libro son Jesús Fernández-Villaverde y Tano Santos. Jesús es economista en la Universidad de Pensilvania. Además de ser experto en sistemas dinámicos y macroeconomía, imparte cursos de historia universal en la Universidad de Pensilvania y escribe con una concisión y una claridad poco comunes. Tano Santos es mi compañero de fatigas desde que le conocí el día que llegué a Chicago a hacer el doctorado en Economía, donde él era profesor ayudante del Premio Nobel Gary Becker y completaba su tesis doctoral. En todos mis años de estudio y trabajo no he conocido a ningún académico más generoso ni con mayor curiosidad y capacidad de trabajo. A los dos va mi mayor agradecimiento. Indudablemente algunos de los argumentos clave del libro surgen de conversaciones que he tenido con ellos y de artículos que hemos escrito juntos (los artículos en la prensa aparecen en las referencias). Aunque he intentado que las frases incluidas sean mías, Tano y Jesús reconocerán su coautoría en algunas de ellas. En algunos casos nuestro trabajo de colaboración es tan intenso que es difícil saber quién escribió qué. También estoy en deuda con Samuel Bentolila, Antonio Cabrales, Floren Felgueroso, César Molinas y otros colaboradores del blog Nada es gratis, así como con otros de los excelentes economistas y pensadores de nuestro país. Agradezco también a Jesús Fernández-Villaverde, a Toni Roldán, a Rosa Jiménez y a Ana Camallonga sus comentarios en una versión anterior de este manuscrito, y a mi editor Ramon

Perelló su incansable entusiasmo y su apoyo para llevar a buen término este proyecto ilusionante.

Aunque algunas de las ideas y el germen de muchos de los capítulos han aparecido en la prensa anteriormente, este libro es una contribución original y su argumento y su estructura serán reconocidos como novedosos, espero, incluso por los más fieles lectores de Nada es gratis. Deseo sinceramente que estas reflexiones contribuyan a sacar a España del atolladero en el que se encuentra y la pongan irreversiblemente en el camino de la modernidad.

Joanet (Girona), agosto de 2013

INTRODUCCIÓN

LA VÍA HISPANA AL SUBDESARROLLO: EL POPULISMO Y EL CAPITALISMO DE AMIGOS

Si todo hubiera funcionado como los españoles deseábamos, la entrada de España en el euro habría supuesto la culminación del proceso de modernización que comenzó el 6 de diciembre de 1978 con la aprobación en referéndum de una nueva Constitución democrática. Desgraciadamente, la entrada en el euro, que llevó a la eliminación del riesgo cambiario, junto con el *boom* financiero mundial, supusieron una relajación brutal de las restricciones presupuestarias de las familias, de las empresas y de los Gobiernos. Esta relajación les permitió emprender una carrera desenfrenada de gasto, concentrado en el sector inmobiliario. La avalancha de capital generó una enorme burbuja que, al explotar, dejó ver una realidad pavorosa: en vez de enriquecer al país y modernizarlo, la década prodigiosa había legado una herencia envenenada que no está claro cómo superará España.

Dos pilares claves del crecimiento económico han quedado profundamente dañados por la burbuja: el capital humano y las instituciones. La burbuja hizo bajar el valor de los estudios e incrementó el abandono escolar. Dejó tras su paso a muchos jóvenes sin la formación necesaria para el mundo de hoy; un mundo en el que la deslocalización de algunas tareas rutinarias y la automatización de otras han conducido a una fuerte caída de la demanda de trabajadores sin cualificar y ha hecho aumentar aún más la importancia del capital humano.

También las instituciones, el otro pilar sobre el que se sustenta el crecimiento económico, han sido devastadas por la burbuja. La investigación económica moderna muestra que la clave del desarrollo económico no es tener una geografía favorable ni una cultura especial (la ética protestante, por ejemplo, habría estado relacionada con el triunfo del capitalismo), sino tener instituciones «inclusivas» robustas y bien diseñadas que, en lo económico, garanticen los derechos de propiedad, la ley y el orden, el funcionamiento de los mercados y la entrada libre en ellos, la efectividad de los contratos, el acceso a la educación y que, en definitiva, ofrezcan a los ciudadanos igualdad de oportunidades para mejorar su situación económica y la de sus hijos; y que, en lo político, garanticen la participación y el pluralismo, y la imposición de restricciones y controles sobre la arbitrariedad de los políticos. Todo esto es necesario para que los ciudadanos puedan tomar decisiones a largo plazo, para que puedan predecir las consecuencias de éstas sin miedo a que el poderoso de turno se las apropie.

Desgraciadamente, la secuencia de escándalos de corrupción que ha sufrido España en los

últimos años muestra con claridad el envilecimiento del que han sido víctimas las instituciones como consecuencia de la burbuja inmobiliaria. Tras la explosión del supuesto caso de reparto de sobresueldos en dinero negro a altos cargos del Partido Popular (el conocido como «caso Bárcenas») parece claro que la corrupción relacionada con el *boom* inmobiliario, que los españoles siempre vimos como algo que pasaba esporádicamente en algunos ayuntamientos costeros, ha afectado profundamente a la clase política. Muchas personas que parecían por encima de cualquier tentación criminal se han comportado como vulgares mafiosos. La impunidad aparente de gran parte de estas conductas tiene consecuencias dramáticas, porque daña los cimientos de la confianza de los ciudadanos en las instituciones. Si los corruptos y demás criminales no reciben castigo, ¿qué disuadirá de llevarlas a cabo a los que se plantean estas actividades? Está claro que no podemos salir de la crisis sin un cambio institucional profundo.

En esta situación, España se enfrenta a un dilema existencial. Puede elegir invertir en capital humano, aumentando el nivel de exigencia de nuestras escuelas, institutos y universidades, así como la calidad de la docencia en ellas. Puede elegir hacer una reforma en profundidad del Estado y de la Administración de Justicia, fusionando miles de ayuntamientos y cerrando miles de empresas públicas que no son más que pantallas para encubrir la corrupción. Puede elegir asegurar que las normas se cumplen para todos, desde las grandes empresas del IBEX al comprador compulsivo de instrumentos financieros de alto riesgo que luego protesta sobre su desconocimiento. O puede elegir profundizar en el modelo del capitalismo castizo, el capitalismo de amigos, y dar la espalda una vez más a la modernidad, embarcándose en un viaje a ninguna parte, un camino singular que ya ha emprendido varias veces en su historia, como en 1814 tras el abandono de la Constitución de Cádiz y la vuelta del absolutismo, o en 1939 tras el experimento fallido de la Segunda República y el retorno a la dictadura.

La serpiente en nuestro (dudoso) edén es la tentadora salida de España del euro. A algunos les parece que tal salida nos aliviaría de todas nuestras penas, tanto del exceso de endeudamiento privado y público como del grave problema de competitividad que aún tenemos.

Desgraciadamente, la realidad es que el día después de la salida la situación sería complicadísima. La nueva moneda se devaluaría considerablemente, los salarios y pensiones perderían gran parte de su poder de compra y todos los productos importados subirían de precio. Al aumentar la carga de la deuda, empresas, bancos y sector público se enfrentarían a la bancarrota. Las empresas, muy integradas en cadenas de valor global, suspenderían pagos con sus proveedores y perderían sus relaciones con sus clientes. Los bancos quebrarían. El pago de teléfonos móviles y otros bienes importados sería difícil. Además, para dar credibilidad a la nueva moneda y evitar una hiperinflación en un contexto de descenso de los ingresos, el Estado tendría que proceder a una brutal consolidación fiscal y a eliminar de una vez el déficit primario; algo que, de momento, rehúsa hacer.

La esperanza que tienen los que sueñan con esta quimera es que España rebrotaría en dos años. Y sí, tarde o temprano, lo haría. Pero esa España sería la España de la década de 1950, con ingresos bajos derivados del turismo, con baja productividad, bajos costes y con un control brutal ejercido por los caciques locales, dueños de los monopolios de la nueva economía cerrada.

Argentina, se nos dice, es un ejemplo de lo que un país puede conseguir una vez abandonadas las cadenas del tipo de cambio fijo. Pero el camino que Argentina muestra es un sendero tenebroso. El camino que marca Argentina lleva a España hacia el neoperonismo y no hacia la modernidad. En Argentina, el abandono del tipo de cambio fijo supuso la derrota del ímpetu modernizador e internacionalista que había surgido en las décadas de 1980 y 1990. Del control de cambios y de exportaciones apareció de la nada una nueva clase privilegiada, estrechamente ligada al poder, nacida del chanchullo, la chapuza y el compadreo. La misma mezcla de capitalismo corrupto y de amigos que ha caracterizado el reinado del matrimonio Kirchner ha triunfado en Venezuela con Hugo Chávez. Y también amenaza, desgraciadamente, con triunfar en España.

España flirtea en este momento con este canto de sirena: la vía hispana al subdesarrollo. Sólo Chile, de entre los países iberoamericanos, parece haber escapado (cabe esperar que definitivamente) de la tentación recurrente de la supuesta vida fácil, del capitalismo corrupto, del subsidio permanente que acaba, inevitablemente (tanto Venezuela como Argentina se acercan a este tan repetido final), con un estallido hiperinflacionista. El mismo canto de sirena es escuchado en Grecia, donde tiene aún más fuerza, en Italia y en Portugal.

Dos fenómenos, en realidad dos caras de la misma moneda, configuran este neoperonismo: el capitalismo de amigos y el populismo a todos los niveles, mediático, jurídico y social. El capitalismo de amigos es en España el capitalismo del palco del Bernabéu y del despacho de Bárcenas. Es un capitalismo en el que el rico no es el que tiene la mejor idea o el que ha encontrado la mejor manera de satisfacer una necesidad humana. No, el que se hace rico es el que tiene contactos, el que conoce al Bárcenas, al seguidor de turno. Es el que sabe cómo hacer discretamente una contribución a la persona adecuada y recibir a cambio una dádiva del Estado en forma de central eléctrica, de autopista o de recalificación.

Como resultado de ese capitalismo de amigos, los ciudadanos dejan de confiar en la economía de mercado; y surge el populismo, la otra cara de la moneda. Menos de la mitad de la población piensa que se vive mejor en una economía de mercado que en otros sistemas. En 2007 eran dos tercios los que lo afirmaban. De los veintiún países encuestados por el Pew Research Center sólo cinco de ellos tienen peor opinión del capitalismo que los españoles. No es sorprendente esta desconfianza de la población hacia la versión castiza del capitalismo. Es precisamente el conocimiento de los españoles de «cómo funcionan de verdad las cosas», su conocimiento íntimo de los mecanismos del capitalismo de amigos, su convicción fundada de que los que son ricos lo son por quienes conocen y no por haber contribuido al bienestar social, lo que justifica la enorme desconfianza de los españoles hacia el capitalismo. Las consecuencias son nefastas. En muchas familias el mayor deseo es ser funcionario, porque la forma de llegar al éxito es relativamente transparente en este caso, un simple examen. Cualquier reforma estructural, por razonable que sea, se encuentra con un escepticismo generalizado. La actitud habitual de los ciudadanos, que desconfían tanto de los políticos como del mercado, es de oposición a cualquier cambio, incluso en el momento más bajo de la crisis. «Virgencita virgencita, que me quede como estoy.» En este clima, es fácil imaginar a futuros Gobiernos deslizándose hacia el estatismo populista, hacia la introducción de más controles arbitrarios sobre

la actividad económica, limitando aún más el dinamismo del país.

En este libro planteo una visión realista y concreta de cómo refundar el capitalismo y la democracia en España para adaptarlos a la economía globalizada actual, basada en el conocimiento y la información, y ponerlos menos al servicio de los poderosos y más al de los españoles. Se trata de ser más productivo para vivir mejor. La visión propuesta sigue los mismos cauces de humanismo y mercado que caracterizaron el milagro económico alemán tras la Segunda Guerra Mundial. Esta visión se basa en tres pilares. En primer lugar, reducir el tamaño del Estado sustancialmente, pero a la vez que se incrementa la independencia y la capacidad de los organismos reguladores para asegurar que el mercado funciona, de verdad, a favor de los ciudadanos y no de los amigos del régimen. En segundo lugar, abrir el sistema político para asegurar que los representantes de los ciudadanos no son sólo los funcionarios por oposición o los políticos profesionales, sino todos aquellos que tienen inquietud y están capacitados para ello. Y, por último, cambiar en profundidad el sistema educativo para que los españoles adquieran la formación necesaria para competir en la moderna economía del conocimiento.

Esta visión de «España como país del norte de Europa» no es tan radical como puede parecer. Los países de Europa occidental han encontrado un sistema social y económico que funciona. Se trata, eso sí, de que España haga un esfuerzo por acercarse a él de forma mucho más que cosmética. No vale tener una comisión de la competencia o un tribunal constitucional, si luego se nombra a los más serviles e incompetentes para dirigirlos. Se trata de retomar el camino de 1978, de seguir conscientemente vías y políticas mucho más análogas a las de Alemania, Holanda o Dinamarca que a las de Francia e Italia, nuestros modelos tradicionales. Se trata de emprender una revolución de los hábitos y costumbres más arraigados en España para adaptarlos al mundo en que vivimos.

Debemos dejar atrás las excusas de carácter cultural, del tipo «es que los españoles somos así». Al contrario, el cambio de hábitos necesario es posible. Los hábitos de conducción (la velocidad, el cinturón, el alcohol) se han transformado radicalmente en diez o quince años. Los hábitos de fumar cambiaron de la noche a la mañana. También pueden hacerlo nuestras instituciones económicas, políticas y educativas. Si hay un esfuerzo decidido e integrado, España puede cambiar.

La visión de este libro es optimista, porque los españoles tenemos la energía y la creatividad para salir de esta situación. También es realista, pues analiza con claridad los factores que nos han llevado a donde estamos y lo que debemos hacer para corregir el rumbo.

En este momento tan bajo, España debe elegir tocar fondo. El país se enfrenta a una elección trascendental: o modernidad o peronismo. En una dirección está el bienestar, el trabajo duro pero con recompensa justa, la seguridad jurídica, las instituciones en las que podemos creer. En la otra está el dinero fácil, el capitalismo de amigos en el que las ganancias son del que tiene contactos y las pérdidas de la sociedad en su conjunto. La elección es nuestra.

PRIMERA PARTE

EL MUNDO EN EL QUE VIVIMOS

1

EL MUNDO CRECERÁ, PERO A UN RITMO MENOR

¿POR QUÉ CRECE LA ECONOMÍA?

Nos hemos acostumbrado a ver el crecimiento económico como algo constante en nuestras vidas, como una parte invariable del paisaje. De la misma manera que el sol sale cada mañana, esperamos tener mejor calidad de vida (mejores vacaciones, mejor coche) cada año. Y sin embargo, el progreso económico es algo relativamente reciente en la historia de la humanidad. Hasta tiempos muy recientes, los países no crecían. Miles de generaciones de humanos tuvieron una existencia que, en palabras del filósofo inglés Thomas Hobbes, era «solitaria, pobre, desagradable, brutal y corta».

En efecto, hasta el siglo XVII el crecimiento económico en todo el mundo fue prácticamente inexistente. El mayor experto mundial en el tema, Angus Madison, calculó que el nivel medio de ingresos en el mundo durante el primer milenio d. C. fue constante, estancado en el equivalente de unos 600 euros anuales de hoy. Como consecuencia, la población mundial permaneció también estancada y aumentó sólo de 231 millones de personas en el año 1 d. C. a 268 millones en el año 1000.

En el siguiente milenio el crecimiento subió levemente, hasta el 0,05 por ciento anual. Esta subida permitió, a su vez, un aumento de la población de 268 millones hasta 438 millones en 1500. En 1820 había 1041 millones de personas. Sólo a partir de ese año se aceleró sustancialmente el crecimiento económico. En los cincuenta años posteriores la economía global creció al 0,53 por ciento y los cuarenta siguientes al 1,3 por ciento anual. Pero esta transición a un régimen de crecimiento sostenido sucedió a principios del siglo XIX sólo en Europa, en Estados Unidos y en las colonias británicas. En el resto del mundo se produjo a comienzos del siglo XX.

En definitiva, el crecimiento económico sostenido es algo muy reciente, que ha sucedido sólo en los últimos doscientos años y que únicamente en las décadas más recientes ha permitido sacar de la pobreza a la mayor parte de la población mundial. Pero ¿a qué se ha debido este crecimiento económico? ¿Por qué crecen los países?

Cabe pensar que el crecimiento económico deriva de la acumulación de recursos. Se ahorra más, se combina más trabajo y más capital y se produce más riqueza para todos. Pero este crecimiento «extensivo» tiende a producir rendimientos decrecientes. Por ejemplo, una

explotación agrícola en la que se añade más capital y más trabajo produce más, pero cada vez el incremento es menor hasta que se agota. Y si esto es así, ¿cómo pueden las sociedades continuar creciendo indefinidamente?

La respuesta está en las nuevas ideas. Son las nuevas ideas, las innovaciones, las que nos permiten hacer más con los mismos recursos. Como una receta que permite combinar los mismos ingredientes para preparar nuevos platos, las ideas permiten crear más con menos. Y (ésta es la clave) se pueden copiar infinitas veces. No tienen rendimientos decrecientes. Una vez que un individuo en una sociedad sabe construir una rueda, todos los demás pueden hacer una réplica y aumentar la productividad del trabajo y el capital que emplean. Tras la aparición de un nuevo «alumbramiento», comienza una fase de explotación en la que se desarrollan las múltiples aplicaciones de la idea. Son estas las que permiten mantener un crecimiento elevado.

Podemos agrupar las ideas responsables del crecimiento económico del que hemos disfrutado en estos 200 o 300 años en tres «revoluciones industriales», tres conjuntos de ideas. La primera tuvo lugar entre 1750 y 1830. Dos fueron las innovaciones clave de esa primera época: el vapor y el tren. La segunda se desarrolló entre 1870 y 1900 con innovaciones como la electricidad, el motor de combustión, el agua corriente (que permitió los cuartos de baño interiores), la industria química y petrolífera, la de las comunicaciones y la del entretenimiento. En esta última área se inventaron el teléfono, el tocadiscos, la fotografía popular, la radio y el cine en el espacio de quince años. Si lo pensamos objetivamente, fueron unos quince años bastante más impresionantes que la época que ha visto nacer Facebook, el iPad y el iPhone. Y la tercera revolución industrial, la microelectrónica, tuvo lugar entre 1960 y el presente, e incluye innovaciones como los ordenadores, internet y la telefonía móvil.

Cada una de las ideas clave de estas revoluciones industriales ha dado lugar a décadas de innovación. De la idea de la electricidad, por ejemplo, proceden cientos de desarrollos que todavía fomentan el crecimiento, igual que anteriormente del motor de vapor procedieron el tren y el barco de vapor, las fábricas textiles y los primeros coches, aplicaciones que proveyeron de combustible al crecimiento económico durante generaciones.

Las ideas derrotan así la ley de hierro de los rendimientos decrecientes y permiten a la economía crecer indefinidamente, siempre que continuemos innovando, inmersos en un proceso de renovación y de destrucción creativa que reemplace a las antiguas ideas por las nuevas y vuelva a recombinar, de mejor manera, los ingredientes existentes. Por ejemplo, las empresas más conocidas de Estados Unidos se relacionan con una gran idea y crecen a caballo de ésta. General Electric (electricidad), Westinghouse (corriente alterna), Ford (cadena de montaje), General Motors (coches), IBM (control, registro, ordenadores), Kodak (fotos desarrolladas químicamente), Hewlett Packard (electrónica, calculadoras), Oracle (bases de datos), eBay (subastas), Amazon (tiendas online), Apple (ordenador personal), Microsoft (Windows, Dos), Google (búsqueda), Facebook (redes), etc.

¿Cuáles son los determinantes de esta actividad innovadora? Existen dos factores clave: instituciones y capital humano.

IDEAS E INSTITUCIONES

La actividad innovadora depende crucialmente del funcionamiento y de la protección de las instituciones y de la seguridad jurídica. Las licencias, patentes, exportaciones y demás requieren, particularmente del Estado de derecho, un cuidado especial. Por decirlo de forma seguramente más cursi que poética, son las flores más delicadas del jardín y las que más sufren los posibles pisotones. Los extractores de rentas tratarán de apropiarse de los beneficios de las nuevas ideas y, si lo consiguen, ahogarán la actividad innovadora.

Por ello, como muestran el economista del Massachusetts Institute of Technology (MIT) Daron Acemoglu y el politólogo de la Universidad de Harvard James A. Robinson en su obra *Por qué fracasan los países*, el crecimiento económico depende crucialmente de la solidez de las instituciones «inclusivas» que protegen y aseguran a nivel económico y político los derechos y las regulaciones clave (los derechos de propiedad, efectividad de los contratos, etc.). Sin esas instituciones, la toma de decisiones de inversión y de innovación a largo plazo requiere de un heroísmo poco común.

El contraste entre la evolución económica de España y la de Holanda e Inglaterra ilustra la importancia de imponer límites al ejercicio arbitrario de los poderes políticos. En España, el monarca del Siglo de Oro tenía un poder ilimitado. El monopolio del comercio con América suponía una fuente de ingresos que le desligaba de las posibles ataduras o dependencias de la clase mercantil y le permitía mantener una enorme arbitrariedad. En Inglaterra y Holanda, el comercio era el motor del crecimiento, y fue creando una fuerte clase mercantil, que fue exigiendo, a cambio de la financiación de las aventuras del monarca o de la república, crecientes límites sobre su poder expropiatorio y que, a su vez, eran el mejor estímulo posible para la actividad creativa privada.

CAPITAL HUMANO

Un país sólo puede innovar si sus trabajadores parten de la frontera del conocimiento actual en su área de trabajo. Las ideas circulan entre los espabilados y los curiosos que tienen los ojos bien abiertos. Éstos no sólo entienden antes que los demás hacia dónde va el mundo, sino que son capaces de hacer algo para aprovecharlo. Y nótese que no sólo hablamos del capital humano de los científicos, porque gran parte de la innovación clave sucede fuera de los laboratorios y de las universidades.

La importancia del capital humano para el crecimiento ha sido confirmada con claridad por la investigación empírica más moderna. Por ejemplo, el economista de la Universidad de Stanford Eric Hanushek muestra en una serie de influyentes trabajos que el 73 por ciento de la variación de las tasas de crecimiento económico entre países puede explicarse simplemente a partir de dos variables: nivel inicial de ingresos y nivel intelectual de la población, midiendo este último cómo debe hacerse, es decir, evaluando lo que se aprende en las instituciones educativas y no cuántos años pasan los estudiantes entre sus paredes. La magnitud del impacto de la educación sobre el

crecimiento es sencillamente enorme.[1] En realidad, sin educación no hay crecimiento.

LOS RECURSOS FÍSICOS NO LIMITAN EL CRECIMIENTO

Desde la década de 1970 ha habido quien ha argumentado de forma similar al economista y clérigo decimonónico inglés Thomas Malthus (lo ha hecho, por ejemplo, el famoso Club de Roma) que el crecimiento no es sostenible porque los recursos en los que se basa son limitados y la presión demográfica no cesa. Es la visión de un mundo similar al anterior a la Revolución Industrial, cuando, como describíamos más arriba, el crecimiento de la población estaba efectivamente constreñido por los recursos disponibles.

Esta hipótesis parece tan errónea ahora como resultó en la década de 1970 cuando fue formulada al calor de la primera crisis del petróleo. No hay ninguna indicación de que los recursos físicos vayan a restringir el crecimiento. Seguimos descubriendo nuevas fuentes de energía. Por ejemplo, de acuerdo con la Agencia Internacional de la Energía, Estados Unidos va a ser, en cinco años, el primer productor de petróleo del mundo, por encima de Arabia Saudita. ¿Cómo es esto posible? Gracias a las nuevas técnicas de explotación del subsuelo con inyección de líquidos que permitirán en ese quinquenio un gigantesco aumento de la producción.

Además, cuando los recursos naturales se vuelven escasos, sube gradualmente el precio de la materia prima correspondiente. Entonces se generan sustitutos que la usan de forma más eficiente y se encuentran nuevas fuentes de materia prima no «accesibles» al precio anterior. Por ejemplo, tras el *shock* de los precios del petróleo de la década de 1970, los coches consumen mucho menos y aparecen automóviles que usan otros combustibles.

La hipótesis en cuestión no sólo ignora la ingenuidad humana y el funcionamiento de los mercados, sino que no tiene en cuenta que nuestro consumo cada vez requiere menos recursos. Las recetas, las ideas, el conocimiento; las canciones, los vídeos de YouTube; las series sobre política danesa; los libros de Harry Potter en el iPad o el Kindle; las películas, los juegos de ordenador; las app de Apple; la propiedad intelectual; las videoconferencias por Skype (que sustituyen muchos viajes), los juegos a distancia en la PlayStation... Todo eso no utiliza prácticamente ningún recurso físico ni en producción ni en transporte. Y a medida que las sociedades avanzan, y que nuestro consumo de alimentos y de ropa deja de crecer en términos físicos y sólo aumenta por la propiedad intelectual que conlleva una determinada marca, consumimos más y más estos bienes digitales, compuestos sólo de «unos y ceros» bienes «inmateriales» que no pesan.

PERO HAY RAZONES PARA PENSAR QUE CRECEREMOS MENOS

Por tanto, la disponibilidad de recursos naturales no restringirá el crecimiento a medio plazo. Pero esto no quiere decir que el crecimiento económico sea inevitable. De hecho, todo apunta a que en los próximos años creceremos bastante menos de lo que nos hemos acostumbrado durante

las décadas más recientes.

Algunas razones para esperar un menor crecimiento son evidentes. En primer lugar, muchos países, incluida España, han acumulado una deuda elevada. Para devolverla, el consumo tendrá que crecer menos que la renta per cápita. Haberse endeudado para consumir es haber consumido ya lo que hubiéramos debido consumir hoy y mañana.

Además, la demografía en el mundo occidental es muy desfavorable, particularmente en los países del sur de Europa. Una sociedad envejecida es una sociedad menos dinámica, con menos innovación y menos crecimiento. Estos dos factores, demografía y endeudamiento (presentes ambos en España), explican en parte la experiencia de Japón, un país que ha experimentado ya dos «décadas perdidas» consecutivas, prácticamente sin crecimiento nominal.

Pero la experiencia reciente de Estados Unidos nos puede llevar a una preocupación mayor, como apuntaba el exsecretario del Tesoro Larry Summers en una reciente conferencia en el FMI (noviembre de 2013). Durante la primera década del milenio, Estados Unidos disfrutó de unas condiciones monetarias y financieras extremadamente laxas. Como España, el país disfrutó de los efectos de una burbuja inmobiliaria que incrementó de forma sustancial la riqueza percibida por las familias. Sin embargo, a pesar de estas artificialmente favorables condiciones financieras y monetarias, ni el crecimiento fue más elevado de lo habitual ni la economía sufrió una elevada inflación. Pese a que todo le iba de cara, en Estados Unidos la situación económica no pasó de «normal».

¿Qué puede estar pasando? ¿Se puede estar desacelerando la tasa de crecimiento «natural» de nuestras economías? Si es cierto que, como hemos argumentado, el principal determinante del crecimiento son las ideas, nuestra experiencia individual de la vida diaria parece sugerir que no hay motivo para la preocupación. Cada vez hay más ideas nuevas.

Y, sin embargo, si escarbamos un poco, observamos que, pese a que hay muchos más científicos, universidades y organismos de investigación que hace cien años, la generación de nuevas ideas no ha aumentado proporcionalmente. ¿Se puede estar produciendo un parón en nuestro avance tecnológico?

Robert Gordon, economista en la Universidad de Northwestern, en Chicago, cree que sí, que se está produciendo un parón. Y nos propone un experimento mental para ayudarnos a entender el valor de la innovación más reciente. Imaginemos que se nos ofrece elegir una de las siguientes dos opciones:

A: Nos podemos quedar con toda la tecnología que estaba disponible en 2002 —Windows 98, el ordenador personal, Amazon e internet— pero no podemos usar nada inventado tras ese año.

B: Podemos disfrutar de toda la tecnología inventada en la última década, es decir, el iPad, Twitter, Facebook, el iPhone, nuestro teléfono Android, etc. Pero si elegimos esta opción, tenemos que abandonar una sola innovación del siglo XIX: el agua corriente. Nos tocará traer todos los días el agua a casa en cubos. Por la noche, si queremos ir al aseo, tendremos que salir, llueva, nieve o haga sol, a la maloliente letrina exterior.

Gordon afirma que ha ofrecido estas dos opciones a muchas audiencias y nunca ha habido duda sobre la respuesta: todo el mundo ve como algo obvio que la primera opción es mucho mejor. Él utiliza este argumento para ejemplificar que, en su opinión, la mayor parte de los avances tecnológicos más importantes de la historia de la humanidad tuvieron lugar durante los

treinta años de la segunda revolución industrial, a finales del siglo XIX, cuyos efectos han servido de motor del crecimiento económico durante casi cien años, pero que ahora ya están agotados. En comparación con tales avances, los de la tercera revolución industrial, la microelectrónica, están ya básicamente agotados, pues, en su mayor parte (las tarjetas de crédito, el procesamiento electrónico de documentos...) se produjeron, en su opinión, en las décadas de 1970 y 1980. Ahora lo que vemos son avances que mejoran la capacidad de la tecnología para proveer de entretenimiento, pero nada más que eso.

Ilustra Gordon el argumento de que la segunda revolución industrial es incomparablemente más importante que la tercera con muchos ejemplos que no dejan lugar a dudas sobre el enorme cambio en las condiciones de vida que supuso la segunda. Los aviones, por mencionar uno de esos ejemplos, alcanzaron su velocidad máxima actual en 1958. Desde entonces, de hecho, más que aumentar, la velocidad se ha reducido, para disminuir el consumo de combustible.

De forma similar, las innovaciones cruciales para la vida humana (como el paso de la vida rural a la urbana, el control de la temperatura en las viviendas, la eliminación casi por completo del trabajo de fuerza bruta manual) ya se han alcanzado y no volverá a llegarse a ellas. Pensemos, por ejemplo, en el paso del caballo al coche. Gordon cuenta que el coste de comprar y mantener un caballo ponía los viajes sólo al alcance de los más ricos. Y que el caballo generaba una cantidad de porquería enorme, entre 20 y 50 libras de excremento y un galón de orina diarios, de forma que en las ciudades había que eliminar con herramientas muy rudimentarias entre 5 y 10 toneladas de excremento por milla cuadrada. El trabajo y el olor que esto suponía son difíciles de imaginar.

En definitiva, el crecimiento generado por la segunda revolución industrial es mucho mayor que el desarrollado por la tercera. Muchas de las mayores mejoras que cabe imaginar de las condiciones de vida humanas (como accionar un grifo y que salga agua, o no tener que pasar el día limpiando excrementos de las calles) son avances que ya se han producido y no lo harán más. Sí, conseguiremos quizás curar el cáncer, pero el impacto de ese avance médico en la esperanza de vida no será comparable al que se produjo por ejemplo, al empezar los médicos a lavarse las manos —gracias al descubrimiento por Louis Pasteur a finales del siglo XIX de que las enfermedades las causaban los gérmenes (en 1850, en el Hospital General de Viena, una de cada cinco mujeres moría por las infecciones contraídas al dar a luz)— o, más tarde, a utilizar antibióticos contra las infecciones.

Si las expectativas de crecimiento económico son bajas para la economía global, cabe imaginar que pueden ser aún peores para una economía sobreendeudada y con los problemas estructurales que tiene la española, especialmente dado el daño que la burbuja inmobiliaria, como veremos más adelante, ha causado a los cimientos del crecimiento futuro (las instituciones y el capital humano) de nuestra economía. A no ser que resulte posible que nos podamos adaptar a no depender de los históricamente elevados niveles de crecimiento económico del pasado.

¿HACE FALTA EL CRECIMIENTO?

Ante las dificultades futuras para crecer que anticipamos, debidas a la demografía, al endeudamiento y a los problemas institucionales, así como a la posible disminución de los rendimientos de la innovación, cabe responder que quizás no hace falta crecer. ¿No podríamos acostumbrarnos a vivir en un mundo de crecimiento bajo o de crecimiento cero?

La respuesta es, en parte, sí. Puede que nos tengamos que acostumbrar a un mundo con un crecimiento más reducido. Pero también hay que reconocer las enormes dificultades de toda índole que supondría vivir en tal mundo. Desde los años de la posguerra, el mundo occidental ha obtenido muchos beneficios del elevadísimo crecimiento del que ha disfrutado. No sólo ha incrementado la disponibilidad de recursos materiales para todos (mejores coches y vacaciones, mejores casas, etc.), sino que la existencia de un crecimiento elevado ha permitido siempre compensar a los perdedores de cualquier política, redistribuir hacia los más necesitados sin que los demás deban pagar un coste.

Sin crecimiento económico, estamos en un mundo de suma cero, en el cual lo que un grupo gana es lo que el otro pierde. El compromiso en tal mundo es muy difícil. Los conflictos son recurrentes y cada vez más violentos. En el pasado maltusiano, mientras no se produjo el crecimiento, lo que un pueblo o un grupo ganaba, otro lo perdía. La única política posible era la del robo, del expolio, de la conquista, de la guerra. El conflicto dominaba. La distribución se resolvía por la fuerza.

El crecimiento económico tuvo efectos balsámicos sobre las interacciones humanas. Un crecimiento del 2 por ciento anual durante 100 años multiplica por siete la renta per cápita de un país. Si a base de invertir en el futuro nos podemos hacer así de ricos, no tenemos que robar. Mejor aún, podemos usar los crecientes ingresos para comprar voluntades, hacer transferencias a los perdedores y poner en marcha las políticas óptimas. Por ejemplo, como España aprendió en el pasado, es fácil hacer reformas de la financiación autonómica si como resultado de ellas todas las regiones ganan. Pero esa misma reforma es muy difícil de implementar si lo que unas ganan hay que «quitárselo» a las otras.

El mundo occidental, o al menos buena parte de él (Estados Unidos, Reino Unido y la Eurozona), están experimentando las consecuencias de un período de estancamiento que empieza a ser prolongado. Y el resultado es que la política puede empezar a parecerse demasiado a la de la Edad Media. Si lo que «ellos» ganan es lo que nos quitan a «nosotros», entonces mejor juntarme con los míos y defender lo propio a muerte.

En el caso de Estados Unidos, el conflicto distribucional es entre los que pagan impuestos y los que reciben gasto social. Reducir la deuda es tratar de distribuir el peso entre unos y otros. De momento, ambos se niegan en redondo a ser los paganos.

En la Unión Europea se abre un conflicto sobre quién va a pagar la elevada factura de un endeudamiento excesivo. En este caso, sin embargo, el reparto es geográfico, no social: debe incluir a los ciudadanos de la periferia (de momento, Grecia, Portugal e Irlanda), los bancos de la Eurozona y los ciudadanos del norte.

En España se produce una confrontación entre las regiones difícil de resolver. Dar a Cataluña el pacto fiscal que pide y que merece supone reducir los recursos disponibles para otras regiones. En el pasado estos problemas siempre se han resuelto por la vía de prometer más a todos a base

de incrementar la tarta total disponible gracias al crecimiento económico. Sin este bálsamo, será difícil resolver la confrontación.

En los capítulos que siguen estudiaremos lo que España puede hacer para aprovechar las posibilidades que nos da la economía global y continuar creciendo. Para ello, primero analizaremos los retos que nos plantean las nuevas tecnologías y la globalización. Después veremos las respuestas actuales que da España a estos retos. Finalmente plantearemos aquellas que cabría darles.

EL FUTURO DEL TRABAJO

UN MUNDO RICO EN DATOS ES UN MUNDO ABIERTO PERO MUY COMPETITIVO

En 2008 un desconocido bloguero estadounidense especializado en estadísticas de béisbol saltó a las primeras páginas de los periódicos al acertar, con mayor precisión que las encuestas profesionales, el resultado de las elecciones presidenciales y al Congreso y Senado americanos. Cuatro años después, Nate Silver, ya instalado su blog en las páginas de *The New York Times*, fue el protagonista de una de las historias más fascinantes e iluminadoras de la campaña que culminó con la reelección de Barack Obama.

Desde el mes de junio del 2012 Nate Silver predecía una clara, aunque ajustada, victoria de Obama con entre 330 y 280 votos electorales (la mayoría necesaria para ganar son 270). Su argumento básico era que lo que importa a la hora de predecir la victoria no es la intención de voto nacional, sino la de cada uno los estados; que había muchas encuestas en los estados clave (Ohio, sobre todo) y que casi todas predecían victorias ajustadas de Obama dentro del margen de error. Al combinarlas todas, se llegaba a una predicción bastante precisa del resultado.

Enfurecida, el ala lunática del partido republicano (desgraciadamente, hasta hace poco, la más poderosa), conocida por ignorar con orgullo la ciencia y la evidencia (no existe la evolución, los dinosaurios convivieron con los humanos, la Tierra tiene 10.000 años, el calentamiento global es una conspiración socialista), emprendió un durísimo ataque contra Silver. Le acusó de ser un conspirador, de ocultar y manipular los datos, de no entender las encuestas, de utilizar una fórmula compleja o, al contrario, demasiado sencilla... La realidad, según estos críticos, era que el candidato republicano, Mitt Romney, ganaría. Silver respondió siempre magistralmente. Explicó las operaciones matemáticas que había realizado en los términos más sencillos, aclaró lo que sus datos querían y no querían decir. Insistió en que no presenciáramos la carrera ajustada hasta el final que los vendedores de periódicos y los republicanos querían ver, sino que caminábamos hacia una victoria clara de Obama. Los periodistas de izquierda y derecha, incapaces de distinguir una varianza de un intervalo de confianza, usaban sus artículos para tratar, sin ningún éxito, de desacreditar el cálculo estadístico de la probabilidad de ganar.

La noche electoral supuso una enorme victoria, además de para Obama, para Silver. Acertó el resultado y predijo correctamente, a diferencia de todas las empresas encuestadoras, todos y cada uno de los resultados estatales. Y siempre insistiendo con humildad en que no tenía ningún

mérito, que lo único que hacía era fiarse de los datos y no de su instinto. Sus argumentos se basaban en la correlación entre los movimientos de los distintos estados, la predictibilidad de la participación o la fiabilidad de diferentes tipos de encuesta.

La victoria de Silver es una excelente metáfora del mundo en el que vivimos y viviremos, y de las habilidades que serán necesarias para tener éxito en tal mundo.

En primer lugar, viviremos en un mundo muy rico en datos. Intentaremos medirlo todo: desde la efectividad de un tratamiento médico hasta la capacidad de los diferentes profesores en un colegio, desde el resultado de una campaña de marketing hasta el rendimiento de un futbolista. En Estados Unidos, por ejemplo, como ha descrito el periodista Michael Lewis en su libro *Moneyball* (convertido posteriormente en película de éxito, con Brad Pitt en el papel del gerente de un equipo de béisbol que se atreve a utilizar la estadística a la hora de seleccionar jugadores), el análisis del béisbol se ha cuantificado y sistematizado de tal forma que las decisiones sobre qué jugadores comprar no se toman sin un análisis estadístico en profundidad de la multitud de datos objetivos sobre el rendimiento de cada jugador.

En segundo lugar, este mundo tan pleno de datos es un lugar en el que las habilidades clave no son pontificar y aparentar, sino analizar y escuchar. La persona que tiene éxito en ese mundo es alguien capaz de investigar y de entender e interpretar la información en este ámbito tan rico en ella, es decir, alguien como Nate Silver. Como ha explicado Hal Varian, economista jefe de Google, en empresas e instituciones sin respeto al conocimiento y a la evidencia, las discusiones las gana el que más cobra, el más poderoso del lugar. En las empresas y Administraciones basadas en la evidencia, el que gana las discusiones puede ser cualquiera que participe en el debate, incluyendo al menos poderoso, con tal de que tenga el argumento correcto, basado en lo que muestran los datos, su evidencia empírica. Ésa es la organización del futuro o, mejor dicho, la organización que tiene futuro.

En tercer lugar, el ejemplo de Nate Silver nos muestra que éste es un mundo abierto a cualquiera que posea las capacidades necesarias. Cuando la organización de la sociedad es muy jerárquica, es necesario escalar poco a poco muchos peldaños para conseguir tener influencia en las decisiones. En la economía del conocimiento, en la que todos tenemos acceso a casi toda la información, cualquier joven de 25 años se puede convertir en el experto global de referencia en una materia. ¿Cómo? De nuevo, demostrando con claridad su conocimiento y su capacidad de análisis. Cualquier joven parado puede, desde la habitación que ocupa en la casa de sus padres, acceder al mercado global y escribir un blog, o vender cualquier otro tipo de servicio, con tal de que sepa hablar inglés. La localización de esta persona importa mucho menos que si tiene talento y formación.

Ahora bien, ¿qué talento y qué formación? La educación necesaria es muy diferente de la enseñanza memorística tradicional. Nuestros hijos vivirán en un mundo rico en datos en el que los trabajos manuales rutinarios bien pagados (como la cadena de montaje) prácticamente habrán desaparecido, porque los llevarán a cabo robots. Un mundo en el que la habilidad principal necesaria para ganarse bien la vida será saber manejar datos, información, símbolos e ideas. Incluso las máquinas de la cadena de montaje se manipularán con un teclado, desde una terminal, no con las manos. Los maquinistas tendrán que saber programar y saber tomar decisiones con la

información que la máquina proporciona constantemente. El valor añadido en los procesos productivos estará antes de la fabricación (I+D) y después de ésta (servicios), no en la fabricación misma. Las decisiones no se tomarán a partir de intuiciones e instintos, sino a partir de una lectura correcta de la evidencia.

En un mundo así, los estudiantes necesitarán adquirir tres fundamentos clave para salir adelante: un nivel de confianza suficiente en el uso de las matemáticas y la estadística; una capacidad elevada para escribir un argumento no sólo correcto gramaticalmente, sino razonado con claridad y convicción, y un nivel avanzado de inglés. No nos engañemos: sin haber adquirido estos tres fundamentos básicos para participar en la economía del conocimiento, es como si los chicos no hubieran pisado la escuela desde los 14 años.

En particular, es importante enfatizar la necesidad de un buen conocimiento de estadística y de matemáticas. Y es que las matemáticas no sólo son, como dijo Galileo, el lenguaje en el que Dios escribió el universo, son el lenguaje de los datos y de la información en la que estamos inmersos. Sin entender modelos matemáticos sencillos, lo que éstos pueden predecir y lo que no, los supuestos que requieren, la confianza que merecen, es prácticamente imposible participar de forma activa en campos aparentemente tan poco matemáticos como la biología, la economía, las finanzas, la contabilidad, la sociología, la ciencia climática, la ciencia política, la medicina (¿cuál es la probabilidad de curación de este cáncer concreto con cirugía, con quimio o radioterapia?, ¿de qué depende esta probabilidad?, ¿a quién le aconsejamos cada opción?) o el marketing.

LA DESIGUALDAD INEVITABLE

Si la economía del conocimiento ofrece una plataforma global a cualquiera para competir, el incremento de la competencia y del tamaño del mercado tiene como consecuencia inevitable el aumento de la desigualdad salarial.

Considere un ejemplo que hace hervir la sangre de muchos: ¿por qué ganan los directivos de las empresas unos salarios tan elevados? La primera explicación que nos viene a la cabeza es que presenciamos un simple robo de guante blanco. Los ejecutivos controlan el consejo de administración y nombran a sus amigotes para los puestos. Éstos, con sus estómagos bien llenos y agradecidos, votan unos exagerados salarios a los directivos.

Obviamente, algo de verdad hay en esta explicación. Sin ir más lejos, en España hemos visto a ejecutivos de cajas de ahorros rescatadas con un coste de miles de millones de euros para los españoles, irse a su casa con indemnizaciones millonarias. Y les hemos visto, además, declarar que desconocen lo más básico sobre el funcionamiento de sus instituciones. «Robo» parece la palabra más delicada para explicar este comportamiento.

El problema de esta explicación es que lo mismo que ha sucedido con los salarios de las empresas que cotizan en bolsa con participaciones muy repartidas (y que al ser propiedad de todos no lo son realmente de nadie) ocurre con los sueldos de los ejecutivos de empresas controladas por su fundador y propietario principal. Así sucede, por ejemplo, en Microsoft o Zara.

Aún más difícil de explicar como «robo» es la evolución paralela que han tenido los salarios en otros sectores diferentes a los mencionados. Los mejores tenistas también ganan más, como lo hacen los jugadores de fútbol, los cantantes de ópera, los pianistas y los inversores profesionales. Todos sus salarios han subido de forma espectacular en las últimas décadas. ¿Por qué?

Para entender este fenómeno debemos tener en cuenta el incremento de las economías de escala que se ha producido gracias a las tecnologías de la comunicación. Pensemos en dos jugadores de fútbol que crecieron juntos. Los dos son excelentes y consiguen alcanzar su sueño de ser profesionales. Imaginemos que uno es un poco mejor que el otro. Si su carrera se hubiera desarrollado hace 100 años, uno podría jugar en un estadio un poco mayor que el otro y ganaría un poco más. Si el primer futbolista juega en un estadio de 100.000 personas y el otro en uno de 10.000, el primero sirve un mercado 10 veces mayor que el segundo. Si su carrera hubiera tenido lugar hace 50 años, ya tras la implantación general de la televisión, el primer jugador aparecería en el partido de los domingos. Es decir, lo verían un millón de personas. El segundo seguiría jugando en un estadio de 10.000 personas. Por lo tanto, el mejor de los dos serviría un mercado 100 veces mayor que el segundo. Si ambos fueran profesionales hoy, el primero podría llegar a tener una audiencia global. Quizás su partido en la Champions League lo sigan 100 millones, tal vez 1.000 millones de personas. El segundo sigue jugando en un estadio de 10.000. Es decir, ahora el mejor de los dos sirve un mercado decenas de miles de veces mayor que el segundo.

El salario lo determina la competencia en el mercado por los servicios de los jugadores. Por el segundo jugador compiten clubes que venden 10.000 entradas por domingo, quizás 200.000 entradas al año. Su presupuesto para jugadores, para *todos* los jugadores, puede ser de un millón de euros. Por el primero compiten los Chelsea, Real Madrid, etc., con presupuestos que llegan a los 500 millones de euros anuales. La competencia en el mercado llevará a salarios fácilmente 100 o 1.000 veces mayores para la estrella que para su amigo de la infancia.

En resumen, sin televisión todos los clubes tenían fans. Un jugador un poco mejor llenaba un estadio un poco más grande y ganaba en proporción a ello. Tras la televisión, todos los fans pueden ser del mejor club. Y si puedo ver a Messi, pues para qué ir al «estadio de la pulmonía» a ver al club de mi niñez, el Real Valladolid. La consecuencia es que la diferencia entre lo que gana la estrella y lo que cobra el siguiente se multiplica. La competencia en el mercado empujará el salario de Messi hacia decenas o centenares de veces el del otro, ya que es capaz de servir un mercado mucho mayor; incluso en términos absolutos, machacará al jugador de segunda fila, que se quedará sin público.

Este mecanismo se está repitiendo en muchas actividades económicas, más allá del entretenimiento. El mejor abogado trata de mejorar los contratos de una fusión entre dos empresas globales enormes. Si cada empresa maneja millardos de euros en activos, un mejor tratamiento fiscal de la fusión puede crear decenas de millones de beneficio para las empresas. Como sucedía en el fútbol, los bufetes y empresas estarán dispuestos a pagar mucho más por los mejores abogados.

Y esta mayor importancia de los efectos de escala está, al menos en parte, detrás de los retornos económicos que consiguen los directivos de las empresas como Zara o Apple. El que dirige una pequeña compañía local, si se equivoca al elegir una funda roja para el teléfono que

fabrica, quizás venda 100 unidades en vez de 1.000. La decisión costará varios miles de euros. El que dirige Apple, si se equivoca con la decisión de cambiar el conector del iPhone y pierde su mercado (como le ha sucedido por razones diversas a Nokia o a Blackberry), puede hacer perder miles de millones de euros a su empresa. Un directivo que tenga una probabilidad mayor en un 1 por ciento de acertar «vale» por tanto decenas de millones cuando el mercado es tan grande. Y será el mercado el que empujará el salario hasta ese valor. Es decir, el tamaño del mercado multiplica el retorno del talento.

En resumen, la tecnología de la información tiene dos consecuencias cruciales para el mercado de trabajo: un fuerte incremento de la demanda de talento y de capacidades analíticas, y un fuerte aumento de la desigualdad salarial. Como veremos a continuación, la globalización incrementa ambos efectos.

LA GLOBALIZACIÓN Y LA DESLOCALIZACIÓN

Los recientes avances en las tecnologías de la comunicación e información han permitido igualmente una «ruptura» del proceso de producción. Hace treinta años, la fabricación de un coche en la fábrica de Seat en Martorell suponía que todos los aspectos del proceso tenían lugar allí. Ahora, la producción de un automóvil en esa misma factoría implica también a fabricantes de componentes de múltiples países. La geografía importa cada vez menos en este mundo. Un fabricante fabuloso de un componente del automóvil será elegido para fabricarlo si su relación calidad-precio es la mejor, independientemente de dónde esté localizado, de dónde se encuentre la central y de cuál sea la nacionalidad de la empresa y del fabricante. Martorell ha perdido parte de la producción de Seat a favor de una planta de Eslovaquia, pero ha ganado la del Audi Q3 a cambio. Desde teléfonos móviles a textiles, cada vez más países participan en las cadenas globales de producción de un determinado artículo.

El ejemplo más notable es Apple. Prácticamente todos sus productos (el iPhone, el iPad, etc.) son fabricados en otros países. Una empresa como General Motors (propietaria de la marca Opel, entre otras) en la década de 1950, cuando tenía una importancia económica similar a Apple, empleaba a más de 400.000 empleados en Estados Unidos. Apple da trabajo directamente a unos 50.000 empleados en Estados Unidos y otros 20.000 en el extranjero. La producción tiene lugar habitualmente en China, y hasta ahora la llevaba a cabo no Apple, sino en gran parte el fabricante taiwanés Foxconn. Los componentes y la mayor parte del valor añadido llegan a China procedentes a su vez de Alemania, Japón, Corea del Sur y Estados Unidos.

Este modelo se puede aplicar igualmente al sector de los servicios. Los bufetes internacionales de abogados subcontratan aspectos de su producción en el extranjero, los estudios de arquitectos trabajan en edificios con ingenieros y constructores de otros países, etc.

¿Cuál es el impacto en el capital humano de la deslocalización de tareas, como, por ejemplo, las tareas de montaje o las de producción menos intensivas?

En primer lugar, cabe esperar un incremento en la productividad tanto del país que produce el componente como del que hace la inversión en deslocalización. El país que deslocaliza produce a

menor coste, mientras que el otro fabrica artículos de mayor valor añadido. La investigación económica ha confirmado este efecto positivo de la deslocalización. Los economistas Mary Amiti y Shang-Jin Wei, en su reciente investigación académica,[2] han demostrado que la deslocalización incrementa la productividad de Estados Unidos alrededor del 11 por ciento.

Además, el país que deslocaliza puede experimentar un incremento de la producción, dado que ahora puede producir a menor coste. Este efecto positivo hace que, a priori, no podamos predecir las consecuencias de la deslocalización para la demanda de empleo: por un lado, hay trabajos que se «marchan» al extranjero; por otro, el país es más productivo. El efecto neto es ambiguo, tanto en teoría como en los trabajos empíricos realizados sobre estos temas.

Lo que sí está claro es que la integración de un país en la cadena de valor global acentúa dos de las tendencias que hemos estudiado con anterioridad: el valor de la innovación y la importancia de la educación. En cuanto a la innovación, la globalización acentúa las economías de escala que hemos discutido en páginas anteriores. Dado que invertir en innovación supone un coste fijo, un incremento del tamaño del mercado permite repartir este coste entre un mayor número de unidades y hace, por lo tanto, más atractiva la inversión. Además la deslocalización permite a las empresas reducir sus costes, lo que las incentiva a innovar. Por otro lado, si un país deslocaliza su alta tecnología y se especializa en las actividades menos avanzadas, puede quedarse atrás en la evolución tecnológica y, con el tiempo, ese retraso se podría incluso acentuar.

Hablemos ahora de la educación. La deslocalización aumenta la demanda de talento tanto en el país que la recibe como en el que hace la inversión. En el país menos avanzado, el que recibe la inversión, es evidente que sus trabajadores deben adquirir nuevas habilidades y conocimientos para poder llevar a cabo las tareas que antes se realizaban en el país del primer mundo. Pero también en el país más avanzado se incrementa la demanda relativa de mano de obra cualificada y de talento y cae la de mano de obra sin especializar. Esas tareas se trasladan al país menos avanzado.

En este sentido, la globalización potencia los efectos de la tecnología de la información y cambia la naturaleza del trabajo en los países occidentales. Aumenta la demanda de trabajos abstractos y creativos, y disminuye la de tareas rutinarias que se realizan fácilmente por el ordenador o son deslocalizables. ¿Qué trabajos habrá en el futuro? ¿Cuál es el futuro del trabajo en este mundo?

EL TRABAJO DEL FUTURO: TRABAJO ABSTRACTO Y TRABAJO INTERPERSONAL

La revolución informática tiene por lo tanto diferentes efectos para los trabajadores en los diversos segmentos de habilidad. Como hemos visto, el acceso a la información permite a los trabajadores más cualificados y mejor preparados para las tareas abstractas hacer más y mejorar su trabajo, resolver problemas, interpretar datos, etc. Este efecto incrementa la demanda de los trabajadores más cualificados, el mercado efectivo al que sirven, y su remuneración. Esto sucede en los empleos que requieren capacidad para resolver problemas y creatividad e intuición, como

consultores, médicos, ingenieros o abogados. De hecho, cuanto más alto es el nivel de formación y talento de un trabajador, más disfrutará de los beneficios de las nuevas tecnologías.

Por otro lado, para los trabajadores empleados en tareas rutinarias, ya sean manuales (como ser operario en una cadena de montaje) o de oficina (como procesar cheques en un banco o buscar referencias en la biblioteca física de un bufete de abogados), los ordenadores y la automatización, junto con la globalización y la deslocalización, simplemente eliminan el trabajo que ahora mismo desarrollan. Piensen en una compañía de seguros de hace cuarenta años. Un gran edificio lleno de personas que rellenaban formularios, procesaban papeles, los metían en sobres y los enviaban a otros trabajadores. Todos estos trabajos o han desaparecido o van a hacerlo. Esto supone que una cantidad enorme de empleos están siendo eliminados por los ordenadores, trabajos que en muchos casos estaban bien pagados.

¿Quiere esto decir que la clase media va a desaparecer, como temen algunos? No, en absoluto. La productividad en agricultura ha aumentado exponencialmente en los últimos años. Necesitamos muchos menos trabajadores (alrededor de cincuenta veces menos) para producir los mismos alimentos que hace un siglo, pero los que trabajaban en agricultura han encontrado otros empleos. Los artesanos desaparecieron cuando se produjo la industrialización, pero encontraron nuevos empleos en las ciudades.

¿Qué trabajos permanecerán en el futuro o se verán beneficiados por estos cambios? En el segmento más bajo de las ocupaciones hay tareas que prácticamente no requieren formación, pero que no pueden ser ni deslocalizadas ni automatizadas: cuidar de un anciano, servir un café en un restaurante... Es decir, cualquier trabajo manual que deba realizarse en persona. Son tareas que no están afectadas en absoluto por las tendencias que hemos discutido en este capítulo. Es más, habrá una demanda creciente de ellas (y esto, como veremos, es importante para España).

De forma similar, hay muchas tareas «intermedias» que, aunque tienen aspectos abstractos y de información y solución de problemas, también poseen componentes manuales e interpersonales. Estas tareas tendrán que ser realizadas por humanos y dentro del propio país. Tal es el caso de los reparadores de ordenadores, los fontaneros, los jardineros, los cocineros de restaurantes, las enfermeras, los técnicos dentistas, los ortodontistas, los radiólogos o los peluqueros. En todos estos empleos la formación deberá ser crucial, pero la tecnología complementa en muchos casos sus conocimientos y el hecho de que haya una parte manual les permite conservar su nicho de mercado y, en muchos casos, aumentar su productividad.

En definitiva, el futuro de cada empleo depende del tipo de tareas que éste conlleve. Los que dependen más del pensamiento abstracto y de la creatividad se benefician de las tecnologías de la información y de la comunicación, así como de la globalización. También lo hacen los que, requiriendo menos nivel intelectual y de formación, dependen de las relaciones personales o deben realizarse en persona (servir un café, hacer una cama, cuidar a un enfermo), y los que tienen un fuerte componente manual no rutinario. Los empleos con altos componentes rutinarios, por otro lado, tenderán a desaparecer. Por lo tanto, las economías que tendrán un mejor comportamiento en el futuro serán aquellas cuya población sea dinámica y bien formada, capaz de adaptarse a estas demandas o bien las que tengan un segmento de población importante dispuesto a especializarse en servicios personales o en la producción «cuasi artesanal».

A continuación, estudiaremos cómo la economía española se adapta a los retos que hemos analizado en esta primera parte.

SEGUNDA PARTE

ESPAÑA TRAS LA BURBUJA

3

EL LADRILLO COMO REFUGIO

En los capítulos anteriores hemos analizado los retos y las oportunidades que ofrece la economía global del conocimiento. Hemos comenzado argumentando que cabe esperar que el crecimiento económico del que disfrute Occidente en las próximas décadas será menor que en el pasado, en parte por la elevada carga de la deuda adquirida por varios países clave, pero sobre todo por razones demográficas y por la disminución del ritmo de innovación a medio plazo. A continuación, en el capítulo segundo, hemos analizado las causas de la importancia creciente del talento en la economía global y cómo ésta resultará en una creciente desigualdad salarial. Hemos visto de qué manera la globalización provee a algunas empresas con nuevas oportunidades para deslocalizar su cadena de producción, a la vez que ofrece a muchas otras la oportunidad de integrarse en cadenas globales de valor. Finalmente, hemos discutido qué tipos de empleos se beneficiarán de estos cambios y cuáles sufrirán como consecuencia de ellos. En particular, los empleos abstractos y creativos y —esto es muy relevante en el caso de España— aquellos con importantes componentes interpersonales registrarán incrementos de demanda sistemáticos.

Desgraciadamente, como veremos a continuación, ni las instituciones económicas y políticas ni el capital humano están al nivel que sería deseable para hacer frente a estos cambios económicos estructurales. En los tres capítulos siguientes, exploraremos la capacidad de la España post-ladrillo para responder a estos retos. En este primero, analizaremos la disposición del país a crecer y el impacto de la explosión de la burbuja sobre sus perspectivas de crecimiento. En el siguiente, la repercusión de la burbuja sobre el capital humano y su encaje con las demandas de la economía global que hemos descrito. Finalmente, estudiaremos cómo quedan las instituciones políticas y el liderazgo de España tras el pinchazo de la burbuja.

DEMOGRAFÍA Y ENDEUDAMIENTO

Inevitablemente, España se verá afectada de forma importante por dos de los factores que hemos apuntado en el capítulo 2 como obstáculos del crecimiento global: la demografía y el endeudamiento.

Empecemos con la demografía. El reto es por todos conocido. En sus estimaciones de diciembre de 2012, el Instituto Nacional de Estadística (INE) preveía que España perderá una

décima parte de su población en cuarenta años (pasaremos de 46,2 millones en 2012 a 41,5 en 2052) y que el número de muertes superará al de nacimientos a partir de 2018. También prevé el INE, con menor certidumbre, que la esperanza de vida llegará a los 86,9 años en el caso de los hombres y los 90,7 en el de las mujeres en 2051, lo que supone un incremento de ocho años para los hombres y de seis para las mujeres. Estos cambios suponen que la tasa de dependencia se doblará, es decir, que pasará de cinco personas inactivas por cada diez en edad de trabajar a diez inactivas por cada diez en edad de trabajar.

Todo esto no es necesariamente negativo. Viviremos más. Esto es una excelente noticia. Los españoles tenemos la sexta esperanza de vida más alta del mundo. Pero también tenemos una natalidad excesivamente baja, aunque, eso sí, en leve recuperación.

Si las proyecciones negativas sobre la evolución de la demografía, resaltadas con bombo y platillo durante la década de 1990 resultaron ser excesivamente pesimistas, ¿por qué creerse ahora estas proyecciones? El error de los demógrafos en aquel momento tuvo que ver con el no previsto *boom* migratorio del que ha disfrutado España durante la primera década del milenio. Pero si lo que hemos vivido durante esta década prodigiosa ha sido un espejismo, el resultado de la inmigración recibida es también ilusorio y sirve sólo para retrasar lo que se predijo.

¿Cuáles serán las consecuencias económicas de este envejecimiento? La subida del gasto en salud y pensiones llevará a un incremento sustancial de los impuestos, de los gastos sanitarios y de las contribuciones a la Seguridad Social. De producirse esta subida de presión fiscal, llevaría a una caída de la inversión y a una salida del capital hacia lugares con mejores perspectivas de rendimiento. Además, el descenso de la proporción de jóvenes en la población puede resultar en una bajada sustancial del dinamismo económico y empresarial. En las famosas palabras del demógrafo francés Alfred Sauvy, la sociedad resultante será una de «personas mayores, discutiendo ideas antiguas en casas viejas».

En cuanto al endeudamiento, España parte de una deuda externa muy elevada. Las cuatro economías periféricas (Irlanda, Grecia, España y Portugal) alcanzaron durante la burbuja una elevadísima posición de inversión internacional neta (NIIP, por sus siglas en inglés), es decir, una deuda del sector público más el sector privado menos los activos extranjeros en manos nacionales de alrededor del 100 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB). La deuda hará difícil el crecimiento, porque supone que los españoles ya hemos consumido gran parte de la riqueza que generaremos en el futuro.

Y, SIN EMBARGO, ESPAÑA CRECIÓ

¿Cómo es posible que a pesar de la baja capacidad de innovación y la mala demografía España haya crecido tanto en los años recientes? Las respuestas están en la burbuja inmobiliaria y financiera.

Entre 1995 y 2008, el crecimiento en España fue superior al de Estados Unidos y al de la Eurozona. En los mejores años, entre 1999 y 2007, el crecimiento medio fue del 3,6 por ciento. Sin embargo, éste se produjo a base de utilizar más recursos y no de incrementar la

productividad. En particular, el motor principal del crecimiento durante ese período fue el enorme aumento del empleo, tanto debido al incremento de la inmigración como a la total incorporación de la mujer al mercado laboral.

De hecho, el crecimiento de la productividad en aquellos años fue negativo, es decir, cada vez producíamos menos con unos recursos dados (capital y trabajo). Y esto no sólo sucedía en la construcción, sino en todos los sectores.

La discreta evolución de la productividad española, unida a un incremento significativo de los costes laborales, ha erosionado la competitividad de las empresas nacionales frente a la de otras economías. Cuando los costes del trabajo crecen más que la productividad, los gastos laborales por unidad de producto suben y resultan en una pérdida de competitividad de las empresas. Éste ha sido el caso, de manera clarísima, de España. A su vez, la pérdida de competitividad se tradujo en un incremento significativo del déficit por cuenta corriente —es decir, que el valor de sus importaciones y de las rentas y transferencias que paga al resto del mundo supera más de lo habitual el de sus exportaciones— y, por consiguiente, de la necesidad de financiación del exterior.

¿Cómo es posible que el esfuerzo modernizador de la economía española desde la entrada en la Comunidad Europea no se tradujera en una mejora de su funcionamiento? ¿Por qué se produjo un crecimiento de tan baja calidad tras la entrada en el euro?

Los años anteriores a la entrada en el euro habían supuesto una profundización del impulso reformista. La posición fiscal española estaba consolidada. Había tenido lugar una oleada de privatizaciones, España contaba con fuertes multinacionales y el sistema financiero era sólido, competitivo y bien capitalizado. Desgraciadamente, la burbuja inmobiliaria puso a fin a todo esto.

LA BURBUJA, UNA FURIOSA HUIDA HACIA DELANTE

La burbuja no se produjo por casualidad, sino que fue el resultado de una decisión consciente de las Administraciones españolas. Enfrentadas a los retos que hemos descrito más arriba y ante una posibilidad histórica de modernizar la economía española, se evitaron las decisiones difíciles. Eso incluía abandonar cualquier reforma penosa y usar la entrada en el euro para correrse una juerga histórica.

Crecer a base de modernizar la economía hubiera requerido reformar los mercados que todos sabíamos que no funcionaban (empezando por el de trabajo), además de la educación y de la Administración de Justicia. Era un camino duro, lleno de espinas. En vez de elegir este camino, España se embarcó en una furiosa huida hacia delante. Gracias al raudal de dinero barato que entró en España tras su incorporación a la moneda única, las hipotecas de las familias se multiplicaron por seis en una década, pasando de cien mil millones a seiscientos mil millones. La suma de préstamos a promotores y a familias al final de la década de 2000 era mayor que el PIB de España.

Durante esta expansión, España no hizo nada por hacer frente a los retos que tenía

planteados: la reforma del mercado laboral de 2002 fue abandonada tras convocar los sindicatos una jornada de movilización y huelga. El sistema educativo no se tocó y el diseño autonómico empeoró en vez de mejorar.

Indudablemente, había factores estructurales importantes (como la caída de los tipos de interés, la inmigración, la demografía) que contribuyeron al inicio de la burbuja, pero también hay importantes razones de economía política que resultaron cruciales en su desarrollo. Particularmente importante es el triángulo entre Gobiernos locales y regionales, promotores y cajas de ahorros. Entender el origen de este desvío que tomó España en su proceso modernizador es crucial para entender por qué nuestro país es diferente (una pista: la respuesta no está en las características genéticas de los españoles o de los europeos del sur).

EL DESENFRENO URBANÍSTICO: UNA HISTORIA LEGAL^[3]

Para entender el enorme desenfreno bajo el que funciona el urbanismo español es necesario comprender el desarrollo legislativo que ha permitido esa disipación. La mayor parte de los especialistas en la materia sitúan el origen de la descentralización del urbanismo en una ley de Aznar de 1998. La realidad es otra. El origen del caos parte (como en muchos otros temas, incluyendo el caos autonómico y la irreformable universidad) de una desafortunada sentencia del Tribunal Constitucional.

El urbanismo español estaba históricamente basado en una ley del 12 de mayo de 1956 que era en esencia una transposición de la ley que Mussolini promulgó para Italia en 1942. Diferenciaba tres tipos de suelo: urbano, urbanizable y rústico. Un aspecto importante de la ley era que las expropiaciones debían pagarse al precio que se esperaba que tuviera el suelo cuando estuviera urbanizado, lo cual resultaba muy caro para los Gobiernos y explica la falta de infraestructura pública durante los años del desarrollo.

En 1975 se reforma la ley en dos direcciones: se elimina el derecho a construir en suelo rústico y se cede a los ayuntamientos el 10 por ciento del terreno de un nuevo polígono. Esto hace que los ayuntamientos incentiven la construcción de polígonos. Más tarde, en 1990, se vuelve a reformar la ley y se incrementa la parte de los ayuntamientos hasta un 15 por ciento.

Pero el cambio drástico se produce con la legislación de 1994 de la Comunidad Valenciana, el kilómetro cero de los mayores desmanes urbanístico-financieros españoles. Esta ley introduce dos figuras novedosas en nuestro ordenamiento. La primera de ellas es el convenio urbanístico, que permite al propietario, tras un acuerdo con el ayuntamiento, hacer lo que desee con el suelo. El agente urbanizador es la segunda de esas figuras. Es un promotor que propone un plan de desarrollo del terreno de un tercero. Ofrece una parte al ayuntamiento, otra se la queda él y la tercera se la da al propietario. El ayuntamiento puede legalmente ofrecer un justiprecio al propietario y obligarle a aceptarlo. En ambos casos, si el ayuntamiento aprueba el plan, el proyecto no está sujeto a las clasificaciones previas del terreno.

Esta ley supone una descentralización sin precedentes del proceso de urbanismo y da una responsabilidad enorme a los ayuntamientos. Pone la primera piedra para que los promotores

capturen (¡voluntariamente!) a los alcaldes y a los presidentes de las comunidades autónomas. La Administración central del Estado puso un recurso de inconstitucionalidad. Pero éste fue rechazado por el Tribunal Constitucional en 1997 con el argumento de que la Constitución otorga las competencias de derecho urbanístico a las autonomías.

La famosa ley del suelo de 1998 no es la causa de desastre, como muchos piensan, sino un intento de constitucionalizar la legislación anterior (el texto refundido de 1990), tratando de liberalizar la oferta de suelo y de crear un marco libre para evitar la arbitrariedad de los ayuntamientos. El Tribunal Constitucional tumbó de nuevo esta ley en 2001, con el resultado de que, en la práctica, cada comunidad autónoma puede hacer lo que quiera.

Tras estos cambios en el marco legal, un promotor podía hacerse rico desarrollando suelo que nunca antes había estado en el mercado, sólo con conseguir la aprobación del alcalde. Además, como la municipalidad también recibía altas compensaciones en metálico, el desarrollo urbanístico se convirtió en una importante fuente de financiación para las autoridades locales, que podían así expandir sus programas sociales.

LAS CAJAS COMO FINANCIADORAS DE LA BURBUJA

Para los individuos con buenas conexiones, el camino hacia la riqueza estaba despejado; sólo les hacía falta conseguir una fuente de financiación. Las cajas de ahorros, con una mezcla de gestión politizada y de simple ignorancia, jugaron un papel fundamental a la hora de proveer esa financiación.

Durante la primera década de este siglo el sistema financiero español se repartía en dos partes más o menos iguales entre las cajas y los bancos. Las cajas, originalmente creadas para prestar servicios bancarios locales para la población de clase media y obrera, por tradición ignorada por los bancos tradicionales, tenían una fuerte base territorial y una actitud conservadora.

Dos aspectos clave de su regulación cambiaron con la llegada de la democracia. En primer lugar, en 1985 su control fue transferido a las regiones, lo que abrió la puerta para su «captura» por parte de los políticos locales. En segundo lugar, recibieron autorización del legislador para expandirse territorialmente fuera de su área provincial original de actividad. Como resultado, las cajas comenzaron una diversificación geográfica imparable y el número de sucursales se disparó. El 1 de enero de 2008, España contaba con cerca de 25.000 sucursales de cajas, una por cada 1.800 habitantes.

En esta carrera por el crecimiento, las cajas empezaron a canalizar préstamos a los promotores inmobiliarios de manera indiscriminada. Entre 1995 y 2005, los préstamos para la construcción y el desarrollo inmobiliario pasaron del 8 por ciento al 29 por ciento del PIB, y los préstamos a hogares para la adquisición de la vivienda crecieron del 17 por ciento del PIB al 49 por ciento. Este auge de los préstamos fue acompañado por el mismo efecto en la construcción. El número de viviendas construidas, siempre al alza, pasó de 150.000 en 1995 a 600.000 en 2007. Los precios también aumentaron rápidamente: según datos del Ministerio de Vivienda español, entre 1998 y el pico del *boom* de 2008, los precios nominales de la vivienda se

incrementaron en un 175 por ciento, en comparación con un aumento del 61,5 por ciento en el IPC.

Como el crecimiento de los depósitos no era suficiente para hacer frente al auge de los préstamos, las cajas recurrieron a la financiación mayorista. Y dado que los préstamos estaban denominados en euros y en contra de garantías físicas (activos inmobiliarios), las instituciones internacionales no tuvieron ningún reparo en prestar lo necesario.

Desgraciadamente, el enorme crecimiento del sector de las cajas no fue acompañado de mejoras en su gobernanza. Las cajas no tenían accionistas; se regían por un consejo gobernado por normas autonómicas y elegido por los Gobiernos locales, los empleados y los clientes regionales y locales. Mediante sistemáticas modificaciones de la legislación autonómica, sufrieron en muchos casos un verdadero asalto a sus órganos de dirección por parte del poder político, que procedió a nombrar gestores, en ocasiones de bajísima formación financiera y empresarial, y a utilizar las cajas como bancos regionales de financiación de proyectos. Unos proyectos que, en no pocos casos, carecían de rentabilidad económica, como aeropuertos sin aviones, grandes y vacíos, parques temáticos o grandiosas ciudades de las artes, la justicia o la cultura...

INTERESES, NO IDEOLOGÍA

Es tentador, y quizás reconfortante, pensar que lo que presenciamos en España fue simplemente una combinación de errores de los poderes públicos y mucha mala suerte. Y sí, es cierto que hubo coincidencias negativas importantes en el germen del desastre. Pero también existen multitud de anécdotas que evidencian que no fue ésta la razón principal del desarrollo de una burbuja tan descomunal. Los poderes públicos buscaban en muchos casos su interés personal, incluso desarrollando proyectos que no tenían ningún sentido. Hemos visto muchas veces cómo el partido que gobierna defiende un proyecto insensato, y la oposición lo denuncia y se opone con dureza. En el momento en el que el partido opositor consigue el poder, la situación cambia repentina y radicalmente: el que era la oposición se convierte en un defensor acérrimo del proyecto loco y el que estaba en el Gobierno, al pasar al otro lado, de repente ve la luz y lo rechaza.

Un ejemplo clásico al respecto es la construcción de la faraónica Ciudad de la Cultura de Galicia. El costosísimo proyecto suponía la edificación de un conjunto de edificios suntuarios a dos kilómetros del casco antiguo de Santiago de Compostela. En una ciudad de menos de 100.000 habitantes, el conjunto incluiría una biblioteca mayor que la Biblioteca Nacional de Alemania, una enorme hemeroteca (de ejemplares en papel), un Palacio de la Ópera diseñado, de acuerdo con el consejero de Cultura de la época, para representar las mismas óperas que llegan a Milán (¿por qué tenían ellos derecho y nosotros no?, se preguntaba el consejero), un Museo de Historia de Galicia, un edificio de servicios centrales y un obligado edificio de nuevas tecnologías. Todo ello construido en una cuarcita rosada que —y esto fue impuesto por el Gobierno regional a los arquitectos— venía de una cantera propiedad del alcalde de Ortigueira,

del PP, tan pequeña que resultó insuficiente para tan monumental obra y debió ser complementada con piedra importada de Brasil.

El proyecto no se ha terminado ni se terminará nunca. En 2005, el Partido Popular perdió el poder en Galicia a favor del Bloque Nacionalista Galego (BNG) y el Partido Socialista Galego (PSG), dos partidos que habían sido muy críticos con el proyecto. Pues bien, en cuanto llegaron al poder, ¿continuaron con sus críticas? Al contrario, se convirtieron en acérrimos defensores de la Ciudad de la Cultura. ¿Cómo interpretar este cambio de parecer, repetido en proyectos y recalificaciones en toda la geografía española? Es inevitable concluir que, en muchos casos, a lo largo y ancho de nuestra geografía los partidos no defienden ideas, sino que se comportan como intermediarios entre intereses económicos más o menos confesables.

CRECIMIENTO SIN CONOCIMIENTO: CONSECUENCIAS DE LA BURBUJA

La consecuencia del mecanismo diabólico que unía a poderes locales, promotores y cajas fue que España tuvo los años más fáciles de su historia. Años en los que no era necesario estudiar, trabajar duro o innovar para hacerse rico. Sólo hacía falta tener un amigo en la Administración adecuada, es decir, tener un buen «enchufe».

La burbuja sumergió a España en una confortante pero engañosa neblina de éxito que ocultaba la realidad del país. A medida que los precios subían, el riesgo percibido por bancos y cajas y por los reguladores disminuía. Las familias, que solían vivir en viviendas de su propiedad y que invertían la mayor parte de su riqueza en bienes inmobiliarios, también se sentían más ricas. El resultado es que, al final de este período, España se encontró con un fuerte aumento de precios en el sector inmobiliario, uno de los niveles más altos de deuda privada en el mundo desarrollado (que se calcula en términos brutos en el 300 por ciento del PIB), un enorme número de viviendas sin vender construidas entre 1995 y 2007.

Esta burbuja inmobiliaria tiene ahora consecuencias negativas para el crecimiento. Primero, porque, como en los países que descubren petróleo u otros recursos, los Gobiernos se embarcan en fastuosas inversiones y gastos improductivos (la Ciudad de la Cultura, por ejemplo) que tienen consecuencias sobre el gasto futuro y, por tanto, requieren de mayores impuestos. En el caso de España, el AVE, la mayor parte de cuyas vías es fuertemente deficitaria y lo será para siempre (como ha argumentado Germà Bel en *España, capital París*), es un caso obvio, pero existen muchos otros, particularmente en la cartera de prestaciones sanitarias. Segundo, porque la deuda en sí misma reduce el crecimiento. La razón es que incluso los proyectos de inversión que generan beneficios pueden tener problemas para conseguir capital si los financiadores temen que la inversión vaya a pagar las deudas previas. Es por eso que existe la bancarrota: alguien muy endeudado no puede salir del agujero porque ningún acreedor nuevo goza de protección contra los deudores pasados.

Además, en lo concerniente a nuestro país hay dos mecanismos adicionales por los que la burbuja tiene un impacto negativo sobre el crecimiento que requieren de una atención especial y que serán objeto de un capítulo cada uno. Primero, España ha sufrido una variante de la

«enfermedad holandesa». Esta expresión se refiere a los países que descubren repentinamente recursos naturales y que generalmente sufren como consecuencia de ello un fuerte deterioro de sus industrias exportadoras. Como en la España del Siglo de Oro, la repentina riqueza lleva a una fuerte subida de los precios de los productos no comerciables y causa un movimiento de los recursos desde los sectores comerciables y exportables hacia los no comerciables. Durante el Siglo de Oro España vio la destrucción de gran parte de su capacidad productiva. Los españoles, sobre todo los castellanos, se dedicaban a ser soldados o curas, mientras la construcción de palacios, iglesias y catedrales consumía una gran parte del ahorro del país.

El ladrillo no ha durado un siglo, sino sólo una década. Las catedrales de la España del nuevo milenio han sido los huertos solares, los estadios deportivos, los conciertos y festivales gratuitos en cada ciudad y en cada pueblo, las actividades de afirmación regional o provincial. Las tareas en las que los españoles han tenido éxito no son exportables (con contadas excepciones), sino que van ligadas al consumo interno.

La segunda consecuencia de la burbuja en España que requiere especial atención es su impacto sobre las instituciones y sobre las élites que nos gobiernan. Los incentivos y la selección que se produjo en el *boom* fueron nefastos. Los políticos desmontaron sistemáticamente todas las instituciones independientes para ponerlas a su servicio. Por poner un ejemplo, el orgulloso e independiente Banco de España tuvo durante los años del descontrol financiero de la burbuja dos gobernadores sucesivos que eran políticos de carrera (uno de cada signo) y que no tenían ningún conocimiento de las que iban a ser sus dos funciones principales: la política monetaria y la supervisión bancaria. Lo mismo ha sucedido con el Tribunal Constitucional, hasta el punto de que es ahora presidido por un juez que es militante de un partido político. Una vez desmontadas las instituciones, puede llevar décadas reconstruir su independencia y su capacidad de análisis.

Los dos capítulos siguientes analizan el capital humano de los trabajadores y de los líderes y políticos que toman decisiones sobre el futuro del país, y su capacidad para hacer frente a los retos a los que se enfrenta la economía española.

4

ESPAÑA ANTE EL RETO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO: IDEAS, TRABAJO Y FORMACIÓN

Como hemos visto, la economía del conocimiento requiere unos trabajadores bien formados, capaces de interactuar con las nuevas tecnologías y de razonar analíticamente en un mundo rico en datos y en información. Demanda también un mercado laboral dinámico y flexible, que permita a las empresas adaptarse a los cambios tecnológicos. Y exige, finalmente, que la formación académica se complete con una seria formación en el empleo. En esta sección veremos cómo la economía española responde a estos tres retos.

LA VARIANTE ESPAÑOLA DE LA ENFERMEDAD HOLANDESA

En 1959, Holanda descubrió enormes yacimientos de gas natural en el Mar del Norte. Este descubrimiento, que incrementó enormemente la riqueza del país, produjo un influjo de capitales y una revaluación del florín que llevaron a la destrucción del sector manufacturero del país. Este síndrome es conocido desde entonces como la «enfermedad holandesa». La sufren todos aquellos países que descubren de repente un recurso natural muy valioso. A medida que entra riqueza del extranjero, parte de los ingresos se destinan a bienes y servicios internos no comerciables. El incremento de la demanda interna hace subir los precios internos. Esto debilita la competitividad de las exportaciones del país. Además, el capital y el trabajo nacionales se reorientan hacia la demanda interna.

En los últimos quince años, España no encontró petróleo. Pero el sol y el ladrillo y su demanda por parte de los extranjeros fueron nuestro petróleo. Como en el Siglo de Oro, la demanda interna se incrementó al subir nuestras «exportaciones de sol», los precios internos se elevaron, la competitividad se deterioró y la economía se reorientó hacia los bienes y servicios no comerciables.

Nuestra variante de la enfermedad holandesa tiene una peculiaridad novedosa con respecto a la experiencia internacional previa, una novedad que puede ser muy dañina a largo plazo: las ocupaciones hacia las que se orientaba la demanda (simplificando, se podría resumir en poner ladrillos y poner cafés) requerían un nivel educativo muy bajo. El salario de los menos educados creció durante este período más rápidamente que el de los más educados. Es decir, se produjo

una caída del retorno de la inversión en educación. El resultado fue un incremento del abandono escolar y la parada brusca de la convergencia educativa con nuestros vecinos del norte.

Tanto la caída del retorno a la educación como la subida del abandono escolar durante los años de la burbuja son únicos en España y muy diferentes del mundo occidental. Como hemos discutido en el capítulo 3, la revolución de la economía de la información ha supuesto en la mayor parte de países un fuerte incremento del valor de la educación y, por lo tanto, una subida en los salarios de los más educados respecto a los de los menos formados. Cuando esto sucede, el valor de la educación aumenta y los más jóvenes deciden continuar sus estudios.

En España sucedió lo contrario. La prima salarial obtenida por tener un título universitario inició en 1999 una caída constante. Pasó de casi un 25 por ciento más de salario para los universitarios varones a una casi total paridad salarial en 2009 (de acuerdo con cálculos que publicamos Florentino Felgueroso, Sergi Jiménez y yo en Nada es gratis).

Dado que en España cada vez valía menos la pena estudiar, los jóvenes españoles abandonaban la escuela en masa. Hasta el año 2000, el elevado abandono escolar temprano en España se había reducido tanto o incluso más que en otros países de nuestro entorno con tasas de abandono similares. Por ejemplo, España sufrió un mayor descenso que Italia en la proporción de estudiantes que abandonaban la escuela entre 1992 y 2000. Pero con el comienzo de la burbuja inmobiliaria, la tendencia se rompió. Mientras en todos los demás países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés) con una tasa de abandono escolar elevada —como Italia, Turquía, Malta o Portugal— la cifra continuaba disminuyendo, en España comenzó un ascenso que duró hasta 2008.

Los economistas Guillaume Bonhome, del Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), y Laura Hospido, del Banco de España, han analizado con detalle las razones de la caída de la prima salarial en la educación durante la burbuja, y han concluido que la construcción jugó un papel clave. El empleo en el sector de la construcción experimentó una fuerte subida durante el *boom*. Uno de cada cuatro varones españoles trabajaba en la construcción cuando pinchó la burbuja. A la vez, los salarios en este sector experimentaron un fuerte crecimiento. El salario medio de la construcción pasó de ser equivalente al 30 percentil de la distribución (es decir, el 70 por ciento de los salarios eran mayores que los de la construcción) a ocupar el 40 percentil. Una subida tal de salarios y empleo en un sector es muestra de un fuerte tirón de la demanda. Es lo contrario de lo que ha ocurrido en el resto del mundo, donde hemos visto un fuerte incremento de salarios y empleo en trabajos de cualificación muy alta. Por supuesto, una vez pinchada la burbuja, estas subidas de empleo y salarios en la construcción han recorrido el camino inverso hasta desaparecer.

El resultado ha sido que la burbuja ha engañado a los jóvenes. Un sinnúmero de ellos han abandonado sus estudios demasiado pronto. Se decían: ¿para qué estudiar si puedo comprarme un piso y un coche con un salario en la construcción? La señal que recibían del mercado era exactamente la contraria a la transmitida por la economía global en aquel momento. Cada vez era (y es) más importante la educación, pero lo que los jóvenes españoles escuchaban era que no merecía la pena hincar los codos.

Las consecuencias son evidentes en la distribución de la caída del empleo desde el inicio de

la crisis. La economía española ha perdido 3,8 millones de empleos. Pues bien, de acuerdo con los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) de julio de 2013, la contratación total de personas con educación superior no ha caído en absoluto desde el comienzo de la crisis en el tercer trimestre de 2007: sigue en los mismos 6,5 millones de empleos que entonces. Los que han desaparecido son aquellos que requerían un menor nivel educativo. Los ocupados que sólo tienen la educación primaria han caído a la mitad, de 3 millones a 1,5 millones. Los que acabaron sólo el primer ciclo de secundaria han perdido casi un quinto de sus empleos, de 5,6 millones a 4,6 millones. Y los que completaron la segunda etapa de secundaria han perdido otro millón de ocupados, cayendo de 4,9 a 3,9 millones.

Es decir, el 100 por cien de los empleos perdidos por la crisis corresponden a niveles educativos no universitarios. En términos de paro, casi 5 millones de nuestros más de 6 millones de parados tienen sólo la educación secundaria o menos.

Por tanto, el desempleo al que se enfrenta España tiene un componente fuertemente estructural y relacionado con el mal encaje del nivel educativo y de la experiencia de la población con las necesidades actuales de la economía del conocimiento. Los trabajos perdidos estaban adaptados a las demandas de nuestra economía del *boom*, cuando la educación era una mala inversión.

El estudio publicado por la OECD en octubre de 2013 sobre la educación de los adultos (en el marco del programa PIACC, equivalente a PISA —por las siglas en inglés de Program for International Student Assessment— pero para las personas de 16 a 65 años) confirma que amplias capas de la sociedad española simplemente no están preparadas para la economía del futuro. Los adultos españoles ocupan el último puesto de los 23 países examinados en matemáticas, y el penúltimo, por delante de Italia, en comprensión lectora.

Hay que reconocer cuanto antes que la situación anterior, con una demanda desproporcionadamente elevada de empleos que no requerían más que saber leer y escribir, no va a volver nunca. En cada crisis de los últimos cuarenta años el número de empleos que no requerían un nivel educativo avanzado ha caído y no se ha recuperado nunca. Sin invertir todo lo posible en formación, no hay futuro ni para España ni para nuestros parados.

Pero no sólo es el abandono escolar temprano el causante de los problemas de capital humano, y por tanto de productividad, de nuestra economía. La formación en el trabajo ha sufrido enormemente como consecuencia de la brutal dualidad y temporalidad de éste. Vamos a analizarlo a continuación.

NUEVAS TECNOLOGÍAS CONTRA CONVENIOS

Poco antes de la reforma laboral de 2012, tras una rueda de prensa en FEDEA, me entrevistó un periodista de *The Wall Street Journal*. Había comprado un trípode para su iPhone y, tras hacerme una entrevista para el periódico escrito, me hizo varias preguntas en vídeo para publicar en la edición digital del periódico. Para explotar la nueva tecnología, el periodista se había convertido también en cámara. Pues bien, como nos explicó un periodista local que esperaba turno

pacientemente junto a su fotógrafo, eso es algo que él no podía hacer. Nos contó que el convenio establecía que las fotos y los vídeos debían ser realizados por profesionales de la imagen. La consecuencia para la productividad es evidente.

La absurda rigidez de los convenios ha tenido un impacto sustancial en la pobre adopción de las nuevas tecnologías en las empresas españolas, y en sus posibilidades de globalización. El legislador siempre prioriza el impacto de los salarios y de las condiciones de trabajo sobre el bienestar de las personas empleadas. Pero los salarios y las condiciones laborales cumplen otras funciones, como son permitir la adaptación a los cambios en el entorno económico, incentivar la formación o la productividad y asegurar la asignación del talento a los trabajos. Y si estas funciones no se cumplen, no se creará empleo. Y sin empleo, no hay bienestar. De la misma manera que la congelación de los alquileres parece favorable pero termina eliminando el mercado de alquiler, la congelación de los convenios es el fin del empleo.

Los problemas españoles en esta área datan de la Transición. El Estatuto de los Trabajadores (ET) de 1980 se hizo en un contexto en el que los sindicatos casi no tenían implantación y se buscaba poner en marcha un sistema de negociación colectiva con amplia cobertura. Este sistema daba mucho poder a los sindicatos y órganos colectivos, independientemente de la proporción de trabajadores que los apoyaran, y cumplió con sus objetivos iniciales de fomentar su extensión y participación en la negociación colectiva.

Desgraciadamente, el sistema de negociación colectiva ha impedido la adaptación a la globalización y a los cambios tecnológicos analizados en la primera parte de este libro. Para que se produzca la reasignación de recursos necesaria, es prioritario que los salarios se muevan con la productividad, que los sectores y empresas más productivos y con mayor demanda experimenten incrementos en los salarios relativos, mientras que los sectores en decadencia o con menor demanda sufran caídas. Pero en España, debido a estas rigideces impuestas por la negociación colectiva, los salarios en diferentes sectores y empresas guardan poca relación con la productividad en ellos. Esto impide que los salarios cumplan su papel de orientar los recursos, dificulta su reasignación hacia las actividades más rentables y hace que haya excesivo trabajo y capital asignado en sectores poco productivos. La investigación académica muestra que, como en la anécdota de la prensa que relatábamos al principio, las empresas han tenido poca flexibilidad interna, lo que les impide aprovechar las nuevas tecnologías y restringe el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Esta falta de flexibilidad interna y la rigidez salarial suponen que en nuestro país los ajustes durante las recesiones se hayan realizado históricamente mediante la destrucción masiva de empleo.

Las últimas reformas laborales, especialmente la de 2012, han tratado de abordar estos problemas. La reforma de 2012 da prioridad a los convenios de empresa sobre los de sector y provincia, con lo que descentraliza y flexibiliza la negociación colectiva. También suprime la autorización administrativa previa para las suspensiones de contratos y reducciones de jornada colectivas. Además, limita a dos años la vigencia de los convenios vencidos y no renegociados, frente a la duración indefinida anterior, lo que limita la llamada «ultractividad», un verdadero cáncer que daba una enorme inercia a las condiciones de trabajo. La reforma permite también que las empresas se descuelguen del convenio del sector por causas económicas (caídas de

ventas). En este aspecto va mucho menos lejos de lo deseable, porque requiere un pacto con los trabajadores. En caso de que no haya pacto, añade una tercera instancia de resolución: la Comisión Nacional Consultiva de Convenios Colectivos. Este procedimiento es endemoniado y seguramente será de poca ayuda para las pymes.

Por tanto, la reforma de 2012 avanza algo en la dirección requerida por nuestra economía a la hora de flexibilizar convenios, pero con menos decisión de la deseable. Ya no estamos en la Transición. Los convenios, para tener eficacia general, deben alcanzar umbrales mínimos de representatividad del empleo y empresas cubiertas. En todo caso, pese al indudable avance a la hora de flexibilizar los convenios, uno de los dos cánceres clave de nuestro mercado laboral, casi nada positivo se ha hecho para resolver el otro: la enorme dualidad y temporalidad de este mercado, que dificulta enormemente la formación y, por tanto, la productividad.

¿CÓMO SER PRODUCTIVO EN UN TRABAJO DE SEIS MESES?

En un reciente paso por Barajas me encontré con una cola larguísima de unas 300 personas, que esperaban un taxi. Lo más llamativo era que no faltaban taxis. De hecho, el aparcamiento de dimensiones colosales en el que hacen cola durante dos o tres horas estaba completamente lleno. Lo que sucedía era que los tres chicos que estaban organizando su llegada lo estaban haciendo rematadamente mal, con enorme lentitud, sin dejar aparcar o llenar más de tres o cuatro taxis a la vez, en vez de, como es posible en la T4, llenar a la vez dieciséis o veinte coches si se usan los dos pasillos que hay. Tras preguntar a unos y otros sobre lo que sucedía me contaron una historia que es el relato mismo de la baja productividad laboral en España.

La compañía que tiene la contrata de la parada de taxis sólo realiza contratos temporales de seis meses y, cuando éstos se cumplen, inmediatamente entran nuevos «llenataxis» que sustituyen a los que lo hacían. Con la llegada de los nuevos, que suelen trabajar en equipos de tres, se monta un tinglado gigante, con enormes retrasos e interminables colas tanto desde el punto de vista de la oferta (los taxistas deben esperar mucho en Barajas) como de la demanda (los pasajeros se amontonan impacientes durante 20 minutos, como me sucedió a mí). A lo largo de los siguientes meses, los chicos y chicas cogen el truquillo, aprenden a colocar de forma más organizada los taxis que llegan y consiguen que no haya colas. Para cuando lo hacen bien ya han pasado seis meses, la empresa los despide y hay que volver a empezar. La calma chicha de los contratados se explica indudablemente por la falta de incentivos: si te van a despedir de todos modos al cabo de medio año, ¿para qué esforzarse?

Esta anécdota refleja mejor que cualquier estadística lo que todos los analistas ven como uno de los obstáculos clave para el crecimiento de la productividad en España: la perversa dualidad entre los trabajadores fijos y temporales. El «muro» en el coste del despido entre los contratos fijos y los temporales hace que nuestra economía responda de manera mucho más aguda a las fluctuaciones cíclicas. Peor aún, la dualidad causa una menor inversión en educación y en formación por parte de las empresas y de los empleados, y sesga la estructura productiva del país hacia sectores de menor valor añadido y menor proyección internacional. Desde el punto de vista

social, los jóvenes atrapados en cadenas sin fin de contratos temporales y períodos de desempleo no pueden formar familias y aspirar a realizarse en el trabajo como toda persona merece.

Las sucesivas reformas laborales que los dos últimos Gobiernos han llevado a cabo no han afectado sustancialmente a este muro. Por ejemplo, el contrato de emprendedores, el nuevo contrato estrella de la reforma de 2012 (como había pocos contratos, se añadió uno más), bonifica a las pequeñas empresas por contratar a trabajadores con un período de prueba, de un año, sin indemnización por despido. El muro entre fijos y temporales, desgraciadamente, permanece con este contrato. A partir del segundo año, la indemnización sube a 20 o 33 días por año. En un mundo con incertidumbre, el empleador sigue prefiriendo el contrato temporal o despedir a sus trabajadores a finales del año. Además, este contrato sólo es aplicable para las empresas de menos de 50 trabajadores. Así, es muy probable que cree un importante «efecto umbral» y dificulte el crecimiento de las empresas a partir de ese número.

¿PODEMOS ACABAR CON LA DUALIDAD?

La economía del conocimiento requiere formación académica, flexibilidad laboral y formación profesional en el lugar de trabajo. Desgraciadamente, como hemos visto, España tiene problemas serios en los tres ámbitos. Primero, porque la burbuja, nuestra enfermedad holandesa, ha dejado a España con una inversión en capital humano y una formación demasiado bajas. En muchos casos y durante la burbuja, los jóvenes abandonaron la formación en favor del trabajo sin cualificar en la construcción. Segundo, porque la regulación de los convenios limita fuertemente la capacidad de las empresas de hacer frente a los cambios tecnológicos, aunque, como hemos visto, este segundo aspecto ha mejorado con la reforma laboral. Tercero, porque la enorme dualidad entre los contratos fijos y los temporales limita los incentivos de los trabajadores y los empresarios para invertir en formación.

Un grupo de economistas, entre los que me encuentro, presentó en el año 2010 una propuesta concreta y sencilla para resolver este problema de la dualidad. Se trata de eliminar casi todos los contratos temporales (todos menos el de interinidad) y establecer una única fórmula de contratación: un contrato con indemnizaciones crecientes por año trabajado que empieza el primer año con una indemnización similar a la de los contratos temporales actuales. Después incrementa ésta de manera anual y poco a poco. Se elimina, así, el muro entre el primer y el segundo año de trabajo y entre éste y el tercero.

La propuesta permite mantener la flexibilidad que necesitan sectores clave en la economía española, como la hostelería y la restauración, ya que el primer año de contrato las condiciones son similares a las ofrecidas por uno temporal. Pero elimina el enorme incentivo legal al despido que ahora supone que el empresario, después del primer año, deba comprometerse de forma irreversible. Además, nuestra propuesta, para no dar un incentivo repentino a los despidos, mantenía en sus condiciones actuales a los empleados que disfrutaban de un contrato fijo.

Desgraciadamente, la propuesta no ha tenido ningún impacto en la política económica. A pesar de la opinión positiva de las organizaciones internacionales y de la obvia anomalía de la

fragilidad del empleo en España y del exceso de temporalidad, la respuesta de los Gobiernos del PP y del PSOE a nuestra propuesta ha sido prácticamente nula, más allá de las introducciones a los decretos de reforma. Estos decretos sí hablan con detalle de la necesidad de eliminar la dualidad, pero en la práctica estas reformas no han supuesto ningún avance.

Por tanto, con la excepción de la reforma de los convenios, los últimos Gobiernos han hecho poco para mejorar la posición de los trabajadores españoles en la economía global. ¿Por qué, con un diagnóstico tan claro de lo que está pasando, compartido por analistas e instituciones económicas, no se producen cambios en el sistema educativo español y en el mercado de trabajo que mejoren el encaje de los trabajadores españoles en la economía global? La razón tiene que ver con intereses políticos, claro, pero también parcialmente con la educación de las élites españolas. Este aspecto del capital humano ocupará nuestra atención en las siguientes páginas.

«NO LISTEN THE ASK»: LA SELECCIÓN Y LOS INCENTIVOS DE NUESTRAS ÉLITES Y SUS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS

El presidente del Comité Olímpico Español (COE) es un ejemplo de una especie muy común entre nuestras élites. A pesar de que hablar inglés es crucial en un cargo con tal proyección, su falta de dominio del idioma es de vergüenza ajena. En la crucial rueda de prensa que tuvo lugar en septiembre de 2013, previa a la votación en la que Madrid salió derrotada y que otorgó los siguientes juegos a Tokio, le soltó a un periodista al que no oía bien un inolvidable «*Sorry, no listen the ask*». Es la frase en inglés peor formulada que he oído nunca; está plagada de errores infantiles. Falta el sujeto, obligatorio en inglés. En lugar de «*no*» debería haber dicho «*did not*» o «*do not*» y «*ask*» quiere decir «preguntar», no «pregunta». El mismo personaje había salido a la luz pública unos meses antes con motivo del descubrimiento del plagio de la tesis doctoral que intentó defender en la Universidad de Vigo. Uno reconoce fácilmente con rubor la escena (por haberla presenciado en demasiadas ocasiones) cuando escucha cómo, durante la campaña por Madrid 2020 en la que en teoría él jugaba un papel clave, y mientras el resto de miembros del Comité Olímpico Internacional (COI) charlaba animadamente, el director del COE se quedaba solo en una esquina comiendo canapés, sin relacionarse con los miembros (y votantes) del COI, aquellos a los que en teoría él debía persuadir.

Cuando, avergonzados, nos encontramos con estos personajes, con esta supuesta «élite», en el contexto internacional siempre nos tenemos que hacer la misma pregunta: «¿De dónde ha salido este tipo? ¿Cómo ha llegado hasta aquí?».

¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL QUE LAS REFORMAS SE LLEVEN A CABO?

¿Por qué es tan difícil la reforma laboral y educativa? ¿Por qué es tan difícil reformar la Administración del Estado? ¿Es que son tontos los que nos gobiernan? ¿Por qué no cambian lo que funciona tan descaradamente mal? Hay dos respuestas a estas preguntas, una obvia y otra más profunda y compleja. Ambas son importantes para entender la dificultad que tiene España para hacer frente a la crisis. Por una parte, hay un problema de intereses creados. De la misma manera que a los catedráticos absentistas les parece que la universidad funciona maravillosamente bien (les da un título prestigioso y no les exige nada de trabajo a cambio), a los

sindicatos y empresarios actuales no les conviene una modificación del funcionamiento dual de nuestro mercado de trabajo. Pero también, desgraciadamente, hay un problema de formación de los políticos y, en general, de la selección de nuestras élites.

Por ejemplo, que los intereses de sindicatos y empresarios favorecen el actual mercado dual es incontestable. Una anécdota lo ilustra. Hace cuatro años, cuando desde FEDEA introdujimos la propuesta del contrato único para eliminar el muro entre fijos y temporales, celebramos una ronda de reuniones con dirigentes sindicales (también nos reunimos con todos los partidos políticos). A un sindicalista importante, inteligente y razonable, le pregunté: «¿Por qué tanta insistencia en la causalidad del despido? ¿No crea unos costes de transacción enormes, con incertidumbre y pleitos interminables que no benefician a nadie? ¿Aceptarían los sindicatos un sistema sin causalidad en que la mejora de la eficiencia se tradujera enteramente en una “mochila”, un seguro, que cobrarían los trabajadores en caso de despido, como se hizo en Austria?». La respuesta no fue una explicación compleja sobre la importancia filosófica o legal de la causalidad ni una disputa sobre la eficiencia económica. No fue eso. La respuesta fue: «Lo que vosotros llamáis costes de transacción, nosotros lo llamamos nuestro pan. Cuando un trabajador de Baracaldo llama a su sindicato porque le han despedido, se le pone un abogado laboralista del sindicato». De forma similar, cuando se hace una reducción de plantilla, los sindicatos, erre que erre, prefieren despidos antes que reducciones salariales y de jornada que afectan a todos y dejan descontentos a muchos «de dentro». Los ERE, por el contrario, generan enormes beneficios para el sindicato a través de una tarifa (para miembros y no miembros) por asesoría jurídica y técnica. Los contratos temporales continúan porque la flexibilidad en el margen permite mantener las condiciones de los *insiders*.

De forma similar y como ha argumentado muy convincentemente César Molinas, a nuestras élites les interesa que la actual Administración del Estado siga como está, sobredimensionada e ineficiente. Es así cómo extraen rentas y colocan a sus clientes. Por citar su reciente libro, *Qué hacer con España*:

La clase política española, como élite extractiva, no puede tener otra estrategia de salida de la crisis distinta a la de esperar que escampe la tormenta. Cualquier plan a largo plazo, para ser creíble, tiene que incluir el desmantelamiento, por lo menos en parte, de los mecanismos de captura de rentas de los que se beneficia. Y eso, por supuesto, no se plantea.^[4]

Pero existe otra razón que dificulta cualquier intento de reforma, y que en mi opinión es más importante que los intereses creados por el sistema. Tiene que ver con la formación de nuestros políticos. La pista para entender este problema es la respuesta que el actual Gobierno ha dado a la propuesta de contrato único con indemnizaciones crecientes. No ha sido una respuesta sustantiva ni un análisis sobre la bondad o maldad de las ideas. En vez de ello, se nos replicó que la propuesta era inconstitucional. Argüían que en nuestro documento inicial no había despido causal, sino simplemente una indemnización que dependía de los años trabajados y no de la causa. Los promotores del contrato único respondimos a la realidad de esta jurisprudencia con una pequeña modificación: dos escalas de indemnización crecientes en función de que el despido estuviera o no justificado.

Con esta trivial modificación, los juristas no piensan que la propuesta sea inconstitucional. Por ejemplo, José María Pérez Gómez, miembro del Cuerpo Superior de Letrados de la Administración de la Seguridad Social, ha escrito: «No entendemos que sea incompatible establecer un único contrato de trabajo con una indemnización por despido creciente en función de su duración, con el mantenimiento de un elemento causal para aceptar la extinción de la relación laboral a instancias del empleador».[5] Y, sin embargo, el Gobierno insiste en la inconstitucionalidad.

Desgraciadamente, no es la única reforma que se rechaza con una referencia absurda a la Constitución. La reforma de la universidad propuesta recientemente por una comisión de expertos de la que formé parte, nombrada por el propio Gobierno, sufrió un sabotaje interno por parte de quienes, sin argumentos de fondo, se apoyaban en la supuesta inconstitucionalidad de cualquier cambio que acerque a nuestra universidad a los modelos de éxito en casi todas las universidades extranjeras. Este modelo se basaría en un órgano de gobierno compuesto tanto por representantes de la comunidad universitaria como por la sociedad que la paga, es decir, antiguos alumnos, científicos de éxito, emprendedores, etcétera.

Es cierto que en ambos casos se defienden determinados intereses. Pero también es verdad que hay una rigidez y un formalismo en nuestras élites relacionado con la formación que han recibido. Nuestro sistema educativo, desde la primaria a la universidad, ha estado basado históricamente en la repetición memorística, en el conformismo intelectual y en sonreír al profesor de turno. Nuestros gobernantes son en gran parte opositores, es decir, expertos en este sistema.

Cabe, por tanto, la hipótesis de que la rigidez de los políticos esté relacionada con el hecho de que este sistema educativo selecciona no a aquellas personas más innovadoras y creativas, sino a aquellas otras inherentemente más conformistas con el sistema, más conservadoras en el sentido de no querer cambiar nada, más reacias a intentar algo nuevo. ¿Es alguien dispuesto a cambiar España quien, con 22 años, decide pasar una parte considerable de su juventud encerrada en su cuarto preparando unos temas para cantarlos mejor que nadie delante de un tribunal? ¿Lo es alguien que, en vez de analizar la evidencia empírica y las experiencias de otros países con sus reformas estructurales, simplemente dice que son inconstitucionales? No parece que el cambio pueda provenir de ninguno de ellos.

EL PROVINCIANISMO DE LAS ÉLITES

El contrapunto a la vía hispana al subdesarrollo es Chile, que ha tratado de poner en marcha políticas inteligentes, basadas en la evidencia. Para ello ha dispuesto de una impresionante élite gubernamental.

Empecemos por los Gobiernos de la Concertación, la coalición de centro izquierda que gobernó Chile entre 1990 y 2009. En su última etapa, entre sus ministros había tres doctores en Economía por universidades estadounidenses (Andrés Velasco, Columbia; Marcelo Tokman, Berkeley; René Cortázar, MIT); una doctora en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en

Ciencias Sociales de París (Claudia Serrano), tres miembros con un máster cursado en el extranjero (Harvard, Johns Hopkins y Heidelberg), otro con una licenciatura realizada también fuera del país (Washington) y varios de ellos con másters realizados en Chile.

Aquel Gobierno tuvo en Andrés Velasco a un ministro de Economía excepcional. Hizo algo muy bueno para Chile y muy difícil de realizar. Agraciado con un *boom* gigantesco debido a la cuadruplicación de los precios del cobre, Velasco se negó a gastarse la bonanza y acumuló un fondo de reserva equivalente al 15 por ciento del PIB de Chile. Es difícil imaginar el coste político de construir un fondo así en un país en desarrollo. El Gobierno perdió gran parte de su popularidad y Velasco tuvo que enfrentarse a manifestaciones en las que, mientras quemaban su efigie, los manifestantes coreaban: «El dinero del cobre es para la gente pobre». Pero Velasco, temeroso de la «enfermedad holandesa» que hemos relatado anteriormente (burbujas y distorsiones en la asignación de recursos que se producen en una economía repentinamente sometida a un influjo desproporcionado de ingresos) se mantuvo firme. Su argumento fue: «La historia de América Latina está llena de *booms* que se administraron mal y que acabaron mal».

Esta vez el relato sí que tuvo un final feliz. Llegó la crisis, cayó el precio del cobre y Chile se encontró con la posibilidad de financiar el plan de estímulo más grande del mundo, el 2,8 por ciento del PIB. Tras aprobarse los programas anticrisis por unanimidad, la presidenta Michelle Bachelet dejó el poder con el mayor índice de popularidad de la historia.

Algunos lectores conocerán la otra faceta de Andrés Velasco: economista de primera línea mundial, es doctor por la Universidad de Columbia, catedrático en Harvard y autor de una serie de publicaciones muy influyentes sobre flujos de capitales y crisis financieras. Esta experiencia y enorme conocimiento sin duda fueron determinantes en su decisión de no malgastar el producto de la bonanza.

¿Quizás esta calidad del capital humano era una peculiaridad del Gobierno de Concertación? ¿Una coincidencia? El gabinete siguiente, de la Coalición por el Cambio (de derechas), superó aun el ya muy alto nivel de capital humano del saliente. Tanto el presidente como el ministro de Hacienda son doctores por Harvard; el de Planificación, doctor en Administración Pública por Harvard, y el de Transportes y el de Energía tienen doctorados por Minnesota. Además, en el gabinete hay cuatro ministros con másters de la Universidad de Chicago, uno del MIT, uno de Aquisgrán, un doctor ingeniero por la Universidad de Texas, un máster en epidemiología por McMaster y varios posgrados chilenos.

¿Están estas dos cosas, el éxito en el Gobierno y la buena formación académica, relacionadas? ¿Ayuda tener un ministro de Economía brillante y conocedor de los problemas a los que se enfrenta en su área? Claramente, el conocimiento técnico no es lo único que hace falta. Sí, por un lado, hay una faceta técnica del trabajo. Por ejemplo, la decisión de subir el IVA requiere considerar y evaluar varios aspectos relativamente complejos, como el coste de la restricción presupuestaria, el impacto sobre el crecimiento económico y la incidencia del impuesto. Pero el trabajo indudablemente tiene un aspecto político. Es necesario vender el impuesto, crear una coalición que lo apoye y convencer a los ciudadanos. Es ahí donde se requieren las habilidades políticas.

Si la capacidad técnica, el entendimiento del mundo moderno, la habilidad lingüística (en

definitiva, el capital humano) no son lo único que hace falta, también es incuestionable que no es posible tener éxito desde el extremo opuesto. No se pueden entender los problemas económicos globales ni estar en contacto permanente con los líderes de los demás países si prácticamente no se ha salido de España, como sucede con la mayoría de las personas que han formado los últimos Gobiernos españoles (paradójicamente, esto no fue así en los primeros Gobiernos tras la Transición). El último Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero tenía un único miembro con estudios de posgrado en el extranjero, y cinco doctores por universidades españolas (dos en Derecho, uno en Químicas, uno en Filosofía y uno en Biología; la ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia, también tenía un MBA). Los conocimientos de idiomas extranjeros eran, por consiguiente, extremadamente limitados, empezando por los del propio presidente.

Similar fue la composición del siguiente Gobierno, el de Mariano Rajoy, en términos de estudios en el extranjero o estudios avanzados. De acuerdo con sus currículos, publicados en 2011 por la oficina de información del PP, sólo hay un miembro con estudios de posgrado en el extranjero (José Manuel García-Margallo, máster en Derecho por Harvard). Dos tienen doctorados en España (Margallo, de nuevo, en la Universidad de Elche, en 2004). Dos más tienen másters españoles (Ana Pastor, ministra de Fomento, y Soraya Sáenz de Santamaría, vicepresidenta del Gobierno). Es un gabinete a la antigua usanza, de personas que han hecho carrera en la Administración, que han estado toda su vida con un trabajo fijo sin incertidumbre ni variabilidad y que no han salido al extranjero ni tienen el mínimo interés en hacerlo, como demuestra el hecho de que la ministra de Trabajo del país con mayor desempleo de Europa, Fátima Báñez, faltara a todas las cumbres de empleo europeas de 2012, incluidas las celebradas el 6 y 7 de diciembre de 2012, en las que se discutía la distribución de ayudas al desempleo.

Este problema del provincianismo y de la baja formación de nuestras élites no se produce sólo en la Administración, sino en muchas otras áreas de actividad donde los políticos deciden los cargos como, por ejemplo, en las antiguas cajas de ahorros, como muestra un estudio que realicé, junto con Vicente Cuñat, mi colega en la London School of Economics, sobre el capital humano de los directivos de las cajas. Descubrimos que, efectivamente, en muchos casos el nivel de formación y experiencia era ínfimo, con varias entidades dirigidas por personas sin ninguna formación académica en economía y finanzas. Y descubrimos que esta falta de capital humano tenía consecuencias importantes, ya que determinó los resultados de las cajas durante la pasada crisis: las cajas presididas por directivos sin experiencia bancaria previa experimentaron un 25 por ciento más de mora. Y aquellas lideradas por directivos sin educación avanzada otro 25 por ciento adicional, de forma que carecer de las dos aumentaba la mora bancaria en un 50 por ciento.

De nuevo, el argumento aquí no es que haya que dejar todos los problemas difíciles en manos de doctores en Economía por universidades extranjeras. Es posible que sea mi deformación profesional la que me lleva a pensar que más educación, más exposición al mundo y más preparación suponen un mejor resultado. Está claro que no siempre es así: los tecnócratas de Kennedy, con todas sus certezas y sus análisis, metieron al país en la guerra de Vietnam. Pero los problemas a los que se enfrenta el Gobierno de un país en crisis no son sencillos. Tener una

formación que consiste en memorizar un temario mejor que nadie, sin saber idiomas ni probar creatividad, capacidad de pensamiento abstracto o intuición, no constituye la formación ideal para la economía globalizada.

LOS BAJOS SALARIOS DE LOS POLÍTICOS

En parte, ser político es sólo atractivo para los funcionarios porque únicamente ellos pueden permitirse abandonar su carrera para dedicarse unos años a la política. Los salarios «oficiales» de los políticos son extremadamente reducidos, si los comparamos con los de los países de nuestro entorno. Consideremos, por ejemplo, el sueldo anual de presidente. El presidente de la República francesa recibía en 2007 un salario de 346.000 dólares (unos 260.000 euros), el primer ministro británico ronda los 384.000 dólares (unos 287.000 euros) y la canciller alemana los 391.000 dólares (292.000 euros). Al otro lado del mar, el presidente de Estados Unidos gana unos 494.000 dólares (370.000 euros).[6]

Pues bien, el presidente del Gobierno español gana unos 75.000 euros, el doble que un licenciado medio. El líder de la oposición, Alfredo Pérez Rubalcaba, cuando era ministro de Interior, percibía aún menos: 55.519 euros. Ahora, como Secretario General del PSOE, no llega a los 60.000 euros.

El igualitarismo papanatas que es el responsable de tales cifras (y que las quiere reducir aún más, pues una de las peticiones de varios grupos del 15-M era bajar el sueldo de los políticos al nivel medio de los salarios españoles) tiene que terminar. En la práctica, vivimos en una situación en la que es imposible que los mejores quieran trabajar en el sector público. Como ha mostrado Manuel Bagüés en Nada es gratis, los parlamentarios españoles son los peor pagados de los países de nuestro entorno.

A muchos lectores les podrá parecer que más de 70.000 euros es un sueldo magnífico. Y sí, en comparación con el sueldo medio en España, lo es. Pero si uno es una persona formada, con estudios de posgrado en una universidad prestigiosa, con conocimientos de idiomas (hablar y escribir inglés sin dificultad, para empezar), inteligente, trabajadora y con unos cuantos años de experiencia puede aspirar en España a ganar 100.000 euros o 150.000 euros sin ningún problema en un bufete de abogados decente o en una consultoría mediana (recuerden, estamos hablando de los mejores). En una empresa grande, los salarios pueden ser de 200.000 o 300.000 o incluso más. Y si en España pudiera resultar difícil, ahí está el avión para irse en un momentito a Londres o a cualquier otra capital europea donde en cualquier trabajo en servicios profesionales de la «economía del conocimiento» se cobra mucho más.

Se podría argumentar que el hecho de que los salarios sean más reducidos atrae a los que tienen «vocación de servicio» y que incrementarlos sólo lograría cautivar a los menos interesados en la cosa pública. La investigación académica actual sugiere lo contrario. En Brasil y en Italia se ha mostrado que, a mayores salarios, mejor educados están los políticos. Existe incluso evidencia experimental. En un experimento realizado en México, el Gobierno ofreció aleatoriamente en algunos lugares mayores salarios que en otros y descubrió que, como cabía

esperar, los sitios con mayor remuneración recibían solicitudes de candidatos mejor educados y más experimentados, sin que esto conllevara una menor motivación de servicio.[7]

Pensémoslo fríamente: ¿a quién queremos poner de ministro de Fomento o de nuevo secretario de Estado de Hacienda: a una persona media que merezca un sueldo medio o a alguien que cumpla los requisitos de excelencia a los que nos referíamos anteriormente?

Aparte de la formación de los políticos, existe otro problema que hace imposible esperar una buena gobernanza en España: la falta de incentivos para rendir cuentas. Estudiaremos este problema a continuación.

CORRUPCIÓN Y RENDICIÓN DE CUENTAS

El senador estadounidense, del partido demócrata, Daniel Patrick Moynihan escribió un famoso artículo académico en 1993 en el que argumentaba que la sociedad estadounidense había «redefinido las desviaciones hacia abajo», de forma que lo normal incluía conductas que antes se consideraban completamente inaceptables. Por ejemplo, mientras que la matanza de San Valentín en el Chicago de 1929, en la que cuatro gánsteres mataron a otros siete, se convirtió en una leyenda que ha sobrevivido hasta hoy, Los Ángeles sufría en 1993 una masacre de San Valentín cada fin de semana. Lo extraordinario, por repetición, se había convertido en normal.

Es fácil imaginar lo que hubiera escrito el senador Moynihan sobre la asombrosa calma chicha reinante en España tras la explosión inicial del «caso Bárcenas». Básicamente, no ha pasado nada en el país. Nadie ha dimitido ni nadie ha asumido ninguna responsabilidad.

Los ciudadanos piensan (y así lo dicen en las encuestas) que sí, que los sobres existieron, que seguramente también los recibos existen, pero que ni quien pagó los sueldos, ni quien los cobró, ni quien «recaudó» el impuesto revolucionario recibirán sentencia firme con condena. No habrá pruebas o el delito prescribirá (lo más probable), o serán indultados por el Gobierno de turno. Es lo normal. Los políticos son corruptos, qué le vamos a hacer, se dice la gente, frustrada ante la impunidad, sin otra alternativa que votar a «los otros», unos otros en los que tampoco cree.

Este mecanismo «tribal» ha sido estudiado por el economista catalán Gerard Padró i Miquel en el contexto de los países en desarrollo, aunque el análisis es pertinente para España. Él trata de explicar cómo es posible que los autócratas de los países en desarrollo extraigan tan enormes rentas del poder y por qué sus seguidores, cuando ven que son corruptos, no los reemplazan. El problema que Padró i Miquel identifica es la ausencia de procesos de sucesión institucionalizados. La diferencia clave entre una democracia de verdad y los regímenes poco democráticos que estudia Padró es que, en estos últimos, los seguidores del líder tienen miedo precisamente de que el siguiente venga de una tribu diferente. El razonamiento es el siguiente: «Mientras el que roba sea de los míos y gobierne para los míos, estoy dispuesto a olvidarme de que me roba».

Aunque el análisis se ha elaborado pensando en África, existe un cierto tribalismo en los partidos españoles. Los procesos de selección y elección del nuevo líder son imprevisibles y poco democráticos. Los partidos no tienen democracia interna y los procesos de sucesión se

producen de forma caótica. No existe, como consecuencia, una forma de exigir cuentas a los líderes. Las redes clientelares que apoyan a un líder lo siguen haciendo incluso cuando están descontentas con él, porque no tienen una forma de expresar este descontento en un sistema cerrado como el que existe en España. Los mecanismos de control que vemos en el Reino Unido, que han llevado incluso al parlamento a hacer dimitir a primeros ministros del propio partido de la mayoría (el caso de Margaret Thatcher es el más sonado) son impensables en España.

Esta corrupción se ha acentuado como consecuencia de la burbuja inmobiliaria y del daño que ha causado a nuestras instituciones. Hasta hace poco, cuando hablábamos de las negativas consecuencias de la burbuja para el crecimiento económico de España a largo plazo, solíamos enfatizar el sobreendeudamiento y la falta de inversión en capital humano: la burbuja había hecho bajar el valor de los estudios con la consiguiente subida del abandono escolar y había dejado a muchos jóvenes sin la formación necesaria para el mundo de hoy.

Pero tras la explosión de la crisis vemos con claridad que la repercusión sobre las instituciones ha sido tan importante como el impacto sobre el capital humano. Tras las revelaciones del «caso Palau» en Cataluña, del de los ERE en Andalucía y finalmente del «caso Bárcenas», parece claro que la corrupción relacionada con el *boom* inmobiliario ha afectado profundamente a la clase política y que, de momento, estas conductas siguen impunes. Si esto resulta ser así, ¿qué disuadirá a los que se plantean estas actividades de llevarlas a cabo? Las consecuencias de tal impunidad para el crecimiento económico pueden ser brutales.

En España hay muchísimos profesionales brillantes de primera línea mundial. Gente que hace bien su trabajo, que se deja la piel, que cumple. Pero esta corrupción sin castigo desmoraliza a lo que trabajan, a los que pagan. Además, como explicaremos a continuación, esta corrupción daña peligrosamente el crecimiento económico y obstaculiza la salida de la crisis.

EL COSTE ECONÓMICO DE LA CORRUPCIÓN: NECESITAMOS IDEAS Y NO PELOTAZOS

Como cuenta Mariano Guindal en *El declive de los dioses*, su libro-crónica de la economía de los últimos 30 años, en un ambiente de corrupción impune, en el que la separación entre el poder económico y el político ha desaparecido, las fortunas se forman «a pelotazos». Se consiguen en reuniones celebradas en Jockey, el que fue el restaurante por antonomasia de la élite madrileña. Los personajes del libro de Guindal (cuesta referirnos a ellos como «élites») conseguían sus fortunas porque habían sido compañeros del colegio de una persona rica, o de alguien que se había convertido en ministro o en secretario de Estado. O, simplemente, porque sabían cómo hablar con los que recalificaban terrenos o los que financiaban a dedo el aeropuerto de Villacanejos de Arriba, o sabían cómo conseguir concesiones para las obras del megaviaducto de Villacanejos de Abajo.

Estas actividades de captura (y no de creación) de rentas, de búsqueda del pelotazo, tienen dos consecuencias nefastas para el crecimiento económico, como han descrito en un influyente trabajo de investigación los economistas Kevin Murphy, Andrei Shleifer y Robert Vishny.

Primero, tienen retornos crecientes. Es decir, cuanta más gente se dedica a ellas, mayor es su

retorno relativo comparado con las actividades productivas. La razón es que cuantas más personas compartan el pastel en lugar de crear nuevos pasteles, menores son los retornos de los creadores de riqueza o productores. A medida que crece la proporción de capturadores de rentas, decrece el valor de crear riqueza de verdad hasta que, como se demostraba en su investigación, la actividad productiva desaparece. Por esta razón, el país se puede meter en una senda peligrosa sin retorno si no pone coto radical a estas prácticas.

Segundo, estas prácticas afectan particularmente a la innovación. Como explicamos en la primera parte de este libro, la actividad innovadora depende en especial de la seguridad jurídica y del Estado de derecho, porque si no existen ambas cosas es muy fácil apropiarse de las ideas de los demás.

Y sin ideas nuevas, sin innovación, no hay crecimiento. Las ideas son, como hemos visto, las que permiten romper los límites inevitables del mundo material, porque siempre pueden multiplicarse y copiarse sin fin. Mientras que para dar pan a 6.000 millones de personas hacen falta 6.000 millones de barras de pan, una única nueva idea, como la electricidad o Google, mejora la vida de todos los habitantes del planeta.

España no podrá tener éxito en la economía del conocimiento mientras el sistema político económico no se reforme de forma radical y no se produzca una separación clara entre el poder político y la sociedad. Las grandes ideas no surgen al amparo del poder. Nacen en el aire libre de la sociedad, donde las personas no pasan el día medrando para conseguir una licencia, donde su energía no se gasta en cambiar un contrato o en solucionar cualquier problema creado por el Estado. Los grandes innovadores, por regla general, no conocen a ningún ministro ni usaron los favores de ningún concejal. Sólo conocen a presidentes y candidatos cuando, ya ricos, éstos peregrinan a su casa o empresa a hacerse la foto con ellos.

Es difícil saber cuánta importancia tiene el sector especializado en «capturar» (o «distraer») rentas, los del pelotazo, y qué proporción corresponde al sector productivo. Pero sí sabemos que, afortunadamente, la economía española es más variada que lo que últimamente dan a entender las historias de capturadores de rentas, corruptos, chorizos y criminales que dominan las noticias. Existen también personas como Amancio Ortega (Zara), Juan Roig (Mercadona), Koldo Saratxaga (Irizar) o Isak Andic (Mango).

NO HAY SALIDA DE LA CRISIS SIN CAMBIOS INSTITUCIONALES PROFUNDOS

Desde el blog Nada es gratis hemos transmitido un mensaje consistente: nuestros problemas económicos son, en gran parte, estructurales, derivados de una economía poco productiva, de un brutal cambio demográfico, de un mal sistema educativo, de una estructura ineficiente de los mercados de bienes, de servicios y de trabajo, de un elevadísimo endeudamiento (inicialmente privado, ahora también público) y de un mal diseño de la moneda única.

¿Qué hemos aprendido en estos años? Nuestro diagnóstico económico no ha cambiado sustancialmente. El énfasis en los problemas del modelo económico del ladrillo, del sistema de protección social, del sistema educativo, del mercado de trabajo y del endeudamiento excesivo

propiciado por los tipos de interés negativos tras la entrada en el euro han sido una constante desde los primeros días.

Lo que sí ha cambiado en nuestro diagnóstico ha sido la importancia de la economía política y de la política misma. Por decirlo de la forma más breve posible, hemos aprendido que las cosas funcionan mal en gran parte porque, simple y llanamente, a los actores clave no les interesa cambiarlas.^[8] Los sindicatos entienden perfectamente que la dualidad protege de los ajustes a los que ya están dentro. Los empresarios se benefician de los brutales y generalizados contratos temporales y tampoco quieren cambiar el sistema. El Gobierno entiende a la perfección los problemas de la Seguridad Social y el sistema de pensiones. Lo mismo sucede, por ejemplo, con las normas que regulan las universidades. El Gobierno y la oposición las reconocen como inadecuadas, pero no tienen perspectivas de mejorarlas.

Es decir, el diagnóstico se comparte en gran parte, el análisis ha calado, los argumentos se entienden. Desde los principales partidos políticos existe un grado elevadísimo de consenso sobre lo que hace falta hacer. Eso sí, en privado. El problema es de economía política, esto es, de la confluencia de intereses que sostiene el ineficiente e injusto sistema actual. Por eso, no habrá salida de la crisis sin reformas políticas que permitan desatascar el sistema.

El problema es que los políticos no estarán por la labor de cambiar las circunstancias. Durante los años de la burbuja, la sociedad española ha aceptado un trueque peligroso: a cambio de enormes ganancias (aparentes) en prosperidad, los españoles cerrábamos los ojos a la corrupción generalizada. El contubernio entre muchas cajas, constructores, y Administraciones locales y autonómicas conseguía dar empleo a muchos trabajadores sin cualificar y pagar inversiones grandiosas en infraestructuras. Crecíamos más deprisa que Estados Unidos o que el resto de Europa. ¿De qué nos podíamos quejar? A cambio, si los políticos se enriquecían más de la cuenta o colocaban por doquier a sus familiares, amigos y conocidos con total impunidad, los españoles preferíamos mirar hacia otro lado. Ahora vemos, entre sorprendidos y asustados, un sistema que necesita una reforma en profundidad pero que está dirigido por unos políticos que no tienen ningún interés en esa reforma.

6

SÍ PODEMOS: LA VELOCIDAD, EL TABACO Y EL FÚTBOL

NO ES LA CULTURA

Cuando reflexionamos sobre los problemas de instituciones y corrupción, educativos y económicos que hemos descrito en esta segunda parte del libro, tenemos una recurrente y desafortunada tendencia a pensar que los problemas de España son culturales, que «los españoles somos así». Y a partir de este tipo de explicaciones sobre la corrupción y el desgobierno patrio se llega al pesimismo: «España siempre ha sido así y siempre lo será, porque está llena de españoles». España puede cambiar. Incluso hábitos que parecen arraigados durante generaciones (como puede ser el pago de los pisos en negro) pueden modificarse en días con los incentivos adecuados. De hecho, en muchas áreas de actividad los españoles ya los hemos modificado.

La explicación cultural tiene su apoyo intelectual en variantes de la «ética protestante y el espíritu del capitalismo» del gran sociólogo alemán Max Weber. Según Weber, la Reforma protestante dignificó el trabajo y «transmutó» los valores de las sociedades que la adoptaron, de forma que estuvieron listas para dar la bienvenida al capitalismo. La Reforma eliminó la confesión y el papel de la jerarquía eclesiástica como intermediarios entre el hombre y Dios. A partir de entonces, el hombre no cuenta con un apoyo externo claro de la Iglesia para salvarse y tiene que buscar su propio camino. En cierto modo, se concibe la Iglesia católica como el padre que nos infantiliza, que elimina nuestra autonomía, nos dirige y nos asegura nuestra herencia. La Reforma deja al individuo solo ante Dios. Únicamente a través del éxito material puede el hombre inferir que es digno de la gracia divina. Los individuos trabajan más duro, ahorran más y tienen un mayor éxito económico. Y ese éxito económico es, a su vez, la prueba de que ellos son los elegidos.

Existen otras variaciones de este argumento «cultural», pero todas llevan a la misma conclusión deprimente para España: no tenemos los valores «correctos» para ser un país próspero.

Sin embargo, la investigación económica moderna nos da bastante esperanza. Sí, la correlación identificada por Weber entre éxito económico y protestantismo existe en los datos, tanto entre países como entre regiones dentro de países con variación, como Alemania. Pero el argumento sociológico que explica dicha conexión (los valores protestantes) está mucho menos claro. La investigación económica propone una vía alternativa que tiene bastante apoyo empírico

y es muy razonable: el capital humano.

Mientras los católicos oían misa en latín y no podían leer la Biblia por sí solos (no estaba traducida porque hacerlo se castigaba con la muerte), Lutero animó a todos los creyentes a que la leyeran de forma autónoma, dado que el sacerdocio era universal, ejercido por todos los creyentes y no sólo por la Iglesia. Para ello propuso que todos los pueblos y ciudades tuvieran escuelas que enseñaran a los niños a leer. Para Lutero, que los padres sacaran a los niños de la escuela para ponerlos a trabajar, como era la norma en aquella época, era anticristiano. Estos padres estaban «haciendo el trabajo del diablo». Las ciudades protestantes se pusieron manos a la obra e impusieron la escolarización universal. Como consecuencia, en 1900 prácticamente toda la población en los principales países protestantes de Europa sabía leer y escribir, lo que no sucedía en ningún país católico.

Los economistas Sascha Becker y Ludger Woessmann estudian este mecanismo en un artículo de investigación que publicaron en 2009 en el *Quarterly Journal of Economics*. El estudio compara educación, protestantismo y desarrollo económico en diferentes condados de Prusia. Los autores muestran, de acuerdo con la observación de Weber, una significativa correlación entre protestantismo e industrialización en ese territorio a finales del siglo XIX. Para mostrar que la relación se produce a través de la alfabetización de la población en los condados protestantes, utilizan un experimento «natural»: la difusión, aproximadamente concéntrica, del protestantismo en Prusia alrededor de la ciudad de Wittenberg (donde Lutero promulgó sus tesis). Encuentran que, efectivamente, las regiones más próximas a Wittenberg son las más alfabetizadas.

La explicación «cultural» del repentino progreso del norte de Europa es por tanto menos robusta de lo que puede parecernos a simple vista. El crecimiento del capital humano, eso sí, debido a la Reforma, es un candidato más probable. Pero, además, la evidencia muestra que la cultura es menos permanente y más maleable de lo que nos gusta pensar a veces y que incluso hábitos que parecen socialmente muy arraigados pueden cambiar. Discutiremos a continuación dos casos que apuntan en esta dirección, y sus implicaciones para el cambio que necesita España.

VELOCIDAD Y TABACO

Cualquier español que visitaba Estados Unidos hace veinte años se sorprendía de la bajísima velocidad con la que circulaban los coches por la mayor parte de las carreteras estadounidenses. «¡A 100 kilómetros por hora en una autopista sería imposible que se circulara en España!», nos decíamos (65 millas por hora, el equivalente a 104 kilómetros por hora, es un límite habitual en Estados Unidos). De hecho, cuando algún amigo extranjero venía a nuestro país, volvía sorprendido y aterrorizado tras haber conducido por nuestras carreteras. Todos pensábamos que los españoles «pasaban» de las señales de tráfico y que les encantaba correr. Nos parecía algo tan cultural como la ética protestante de Weber. Nadie podría hacer que los españoles fueran por una autopista nueva y en perfecto estado a 100 kilómetros por hora como hacían los estadounidenses.

Imposible, ¿no? Pues no. Cualquiera que circule ahora por cualquier autopista española

puede comprobar la diferencia. Los españoles conducen como los estadounidenses, despacito, cada uno por su carril, sin locuras ni adelantamientos imprudentes. Los datos confirman esta impresión. Según las estadísticas de la Dirección General de Tráfico, el número de vehículos detectados por radares circulando a más de 140 kilómetros por hora en autopistas y autovías con un límite de 120 ha pasado de ser un 4,35 por ciento de los vehículos antes de 2006 a un 0,40 por ciento en 2009.

El cambio radical de comportamiento se ha debido a la decisión de los poderes públicos de que las normas se cumplan y de utilizar las herramientas necesarias para asegurar que sea así. La más importante de estas herramientas se puso en marcha el 1 de julio de 2006, cuando los españoles recibieron un crédito de 12 puntos para conducir su coche (el famoso «carné por puntos»). El conductor que resulta sancionado pierde ahora parte de este crédito, de forma que cuando lo ha perdido por completo se le retira la licencia. Sólo puede recuperarla después de seis meses y tras haber asistido a un curso de «reeducación».

Las evaluaciones sistemáticas de esta medida muestran que, por sí sola, llevó a una reducción del 13 por ciento en el número de muertes en carretera. Es decir, supuso que vivieran 400 personas cada año que, de no haber sido implantada la medida, estarían muertas.

La prohibición de fumar en lugares públicos tiene una historia similar. De nuevo, muestra cómo conductas que parecían muy arraigadas pueden cambiar cuando hay cambios legislativos claros y apoyados por toda la sociedad. Los que fuimos niños en la década de 1970 recordamos con nitidez una infancia vivida en la niebla permanente del humo del tabaco. No sólo se fumaba en bares y restaurantes, sino también en las aulas y en los hospitales, en los autobuses y en los aviones, en los coches y en todos los lugares de trabajo.

La ley empezó a cambiar en 1988 cuando se prohibió fumar en colegios, hospitales, mercados, tiendas de alimentos, cines y teatros. Después, en 1999, la medida se aplicó en vuelos nacionales y en autobuses. Pero fue la ley de diciembre de 2005 la que realmente cambió las cosas. Se prohibió fumar en todos los lugares de trabajo y en el transporte. La excepción fueron los bares y los restaurantes, que seguían permitiendo fumar a sus clientes. Llegados a este punto, parecía del todo imposible ir más lejos. En el bar, el pub o el restaurante, lo normal era que la gente fumara y no se podía cambiar. Y, sin embargo, la ley de enero de 2011 prohibió fumar en la hostelería, así como en todo el recinto de colegios y hospitales, incluidos los patios.

La visión «cultural» del español nos hubiera hecho predecir el fracaso de este impulso legislativo. Habríamos pensado que sería imposible para los españoles ir a un bar y no fumarse un cigarrillo. Y, sin embargo, el cumplimiento de estas normas ha sido altísimo, y su impacto sobre la disminución del consumo de tabaco asombroso. Un estudio del impacto de la ley cifra en 5 puntos porcentuales (del 40,3 por ciento al 35,3 por ciento), la reducción del número de fumadores, una caída del 12 por ciento, con fuertes descensos en todos los grupos de edad y niveles educativos. También disminuyó intensamente el consumo durante las horas de trabajo entre los que continuaban fumando. Quizás lo más sorprendente es que todos estos cambios tuvieron lugar en los seis meses posteriores a la prohibición.

Dos comportamientos que parecían fuertemente arraigados han cambiado de un día para otro, sin una gran resistencia por parte de los ciudadanos. La clave reside en combinar la modificación

de la legislación con fuertes y claras sanciones para los incumplidores y con un claro apoyo social.

¿Qué cambios requiere la sociedad? Antes de entrar en una propuesta concreta, vale la pena pararse a observar un área donde España ha alcanzado una verdadera excelencia internacional: el fútbol.

EL FÚTBOL COMO METÁFORA

El reciente auge en España de los deportes de élite, como el de la cocina de autor o la arquitectura de lujo, va ligado estrechamente al *boom* inmobiliario. Es un reflejo del modelo de crecimiento poco nutritivo en el que se ha especializado España desde su entrada en el euro. El milagro económico español no ha ofrecido al mundo ningún producto innovador, ni casi ningún nuevo modelo de negocio capaz de competir globalmente. Pero sí hemos dado consistentemente al mundo sus mejores tenistas, ciclistas, futbolistas y jugadores de baloncesto o balonmano. ¿Por qué? ¿Qué lecciones podemos obtener del deporte?

La misma sociedad que se muestra contraria al capitalismo y exige la mano del Estado en todas las áreas de la vida, no levanta la voz cuando se discuten los desorbitados salarios de las estrellas del Madrid y del Barça. El deporte es el único sector en que la sociedad española parece estar cómoda con los enormes salarios y remuneraciones. El capitalismo que los españoles suelen tildar de «salvaje», con despidos sin causa, grandes diferencias salariales y una fuerte competencia, es aceptable para ellos si están convencidos de que el dinero responde a una calidad y un esfuerzo verdaderos.

No es sorprendente que los jóvenes elijan el deporte como la mejor actividad hacia la que dirigir su energía. En el deporte, la competencia (sin enchufes ni padrinos) funciona. A diferencia, desgraciadamente, de otras muchas actividades, la competencia, la libre entrada y la transparencia en los resultados lleva a que quien se esfuerza y es bueno salga adelante.

El éxito de los españoles en los deportes muestra que los incentivos claros y la transparencia dan los mismos resultados en España que en otros países. La ausencia de la «ética protestante» no implica que los chicos españoles practiquen menos, se cuiden menos o trabajen menos duro.

CONCLUSIÓN

Como cuando los españoles decidimos reducir colectivamente el elevado número de accidentes mortales en las carreteras españolas o como cuando nos hartamos de la invasión del humo del tabaco, España necesita reinventar completamente el país. El modelo político y económico de la Transición nos ha llevado a una situación de desconfianza generalizada hacia unas instituciones que los españoles no consideran representativas, con un sistema político que corre el riesgo de derrumbarse estrepitosamente como el griego o como lo hizo el de Italia en la década de 1990.

España debe realizar la transición económica que tiene pendiente, la transición hacia una

economía de mercado transparente y competitiva, en la que el mérito, el trabajo y la innovación sean el único camino a la riqueza y al éxito social y personal. España necesita un modelo de desarrollo más humano, más libre y más eficiente.

TERCERA PARTE

**UN MODELO ECONÓMICO Y POLÍTICO MÁS HUMANO Y
EFICIENTE PARA HACER DE ESPAÑA UN PAÍS DEL NORTE**

MÁS Y MEJOR MERCADO, MENOS PERO MEJOR ESTADO

EL MERCADO AL SERVICIO DE LOS CIUDADANOS

¿Existe un modelo económico y político que nos pueda sacar del estéril abrazo neoperonista entre el populismo y el capitalismo de Estado en el que constructores, energéticos, financieros afines y otros empresarios del poder se reparten subvenciones y favores?

La opinión pública en España, acostumbrada a imaginar el mercado como un coto cerrado formado por los amigotes del palco del Bernabéu, piensa que esto es imposible. Pero, bien regulado y con las instituciones adecuadas, el mercado es la mejor vía para reconciliar la libertad individual con la necesaria actuación del poder político. El mercado, cuando funciona como debe, no recompensa a los que más y mejor se arriman al poder ni a los que tienen amigos mejor situados. Al contrario, permite que exista una separación nítida entre el poder político, que pone las reglas del juego, y la sociedad, que desarrolla su actividad sin tener que acercarse al poder. Cuando Bill Gates y Steve Jobs revolucionaron la industria del ordenador personal desde Redmon, un suburbio de Seattle, y Cupertino, un suburbio de San José, respectivamente, no sabían nada de política ni tenían contactos o conocidos en el poder. Sabían que estaban en una sociedad donde el trabajo y las ideas tenían una primacía absoluta y no las buenas relaciones con el poder político. No dedicaron su tiempo a cultivar políticos en el restaurante de moda, sino a mejorar sus productos.

España tiene que reconstruir sus instituciones y darles al mercado y al Estado el papel que les corresponde. Nuestro país no es el primero que tiene que enfrentarse a esa necesidad ni es la primera vez que España se encuentra en este dilema. La generación anterior de españoles construyó un régimen democrático desde la ruina del franquismo.

Otros países han tenido que hacer parecidos esfuerzos de reconstrucción, en situaciones incluso mucho peores. El esfuerzo de Alemania tras la Segunda Guerra Mundial es quizás el ejemplo más relevante. En aquella época, Alemania estaba sumida en el caos absoluto. Con bastante suerte escapó de las incoherentes propuestas de desindustrialización radical que había hecho el secretario del Tesoro estadounidense Henry Morgenthau, compartidas por el presidente Roosevelt. Se encontró, así, con una segunda oportunidad para volver a empezar, tras la ocasión desaprovechada en 1918. Tenía que decidir cómo resurgiría de las ruinas.

Del caos y el derrumbe económico que siguió a la caída de Hitler, con una infraestructura

destrozada, parches por doquier en forma de controles de precios y producción planificada a nivel central, y una impresión de dinero descontrolada, surgió una visión alternativa, propuesta por el economista Wilhelm Röpke en un panfleto de 1947, y basada en ideas de la década anterior de Walter Eucken y otros. Se trataba de liberalizar los precios y salarios, de abandonar la planificación de la producción e introducir una moneda sólida y segura.

Los aliados se opusieron radicalmente a estas propuestas. El economista estadounidense John Kenneth Galbraith pensó que eran un desvío que sólo retrasaría la recuperación alemana. Pero el ministro de Economía, Ludwig Erhard, implementó las medidas propuestas en 1948 y puso en marcha el milagro alemán.

Así, Röpke, Eucken y los demás economistas «ordoliberales» proveyeron el entramado teórico al nuevo Estado alemán. Su visión combina la libertad de mercado con un Estado fuerte que impone y vigila las reglas del mercado (seguridad jurídica, libre entrada, competencia) y una moneda sólida que evita los atajos inflacionistas de Weimar, atractivos a corto plazo pero al final siempre costosos. Utiliza para ello instituciones fuertes e independientes como el Tribunal Constitucional, la Oficina Anti-Carteles y el Banco Central (Bundesbank), con claros mandatos y una independencia elevada de las presiones industriales y políticas. Se trata de una visión humanista, alejada del capitalismo de Estado de los países totalitarios, del keynesianismo intervencionista dominante en la época o del capitalismo potencialmente monopolista y capturado por las grandes empresas de los países anglosajones.

Esta visión es la clave del éxito de la Alemania de la posguerra y explica también la posición alemana en la crisis del euro, que discutiremos más adelante. Alemania está tratando de construir, sobre las bases del caos monetario y financiero de esta crisis, un edificio ordenado, sustentado sobre una moneda sólida y sobre unas instituciones y reglas que den a los países los incentivos adecuados para gobernar con prudencia.

España necesita un cambio económico e institucional tan radical como el de la Alemania de la posguerra. Sin una reordenación de las instituciones, España no podrá competir en la economía del conocimiento. No se trata de que el sistema que impera en Alemania haya ganado la batalla del euro y de que nos sea impuesto, sino de que ha conseguido construir una sociedad humana y eficiente. Se nos ofrece ahora una oportunidad para avanzar de forma decisiva, para construir sobre las ruinas de la burbuja un nuevo edificio capaz de generar riqueza y bienestar para los españoles, y debemos aprovecharla.

Por supuesto, tampoco se trata de que todas las características del modelo alemán sean aplicables en España. Ni el alto grado de coordinación en la negociación colectiva es razonable en un país donde los sindicatos y las organizaciones empresariales no tienen suficiente arraigo ni el objetivo permanente de los superávits por cuenta corriente es necesariamente deseable a largo plazo (aunque ser ahorrador neto, que es lo que supone el superávit, sea inevitable en el futuro próximo para un país con el endeudamiento externo al nivel que tiene España).

El marco de relaciones entre el mercado y el Estado tiene que cambiar para desarrollar varias funciones que ahora mismo no está cumpliendo. Primero, debe asegurar una verdadera competencia, que es crucial para el crecimiento económico. Segundo, debe facilitar el crecimiento de las microempresas, nivelando el terreno de juego entre empresas de distintos

tamaños. Tercero, debe ser flexible, para permitir la reasignación de recursos entre empresas. En cuarto lugar, debe reducir la interferencia del poder político en el sector financiero.

FRENTE AL ARBITRIO DEL PODER, COMPETENCIA REAL ENTRE EMPRESAS

El 30 de noviembre de 2012, el día que se revalorizaban las pensiones, los españoles recibimos una sorpresa positiva: una tasa de inflación mucho menor de la esperada, que permitía reducir el déficit estructural del Gobierno. ¿Qué había sucedido? El INE lo explicaba en su informe: una fuerte caída del precio de los carburantes. Pero ¿por qué había descendido de forma tan conveniente para nosotros el precio de la energía?

En una entrada en el blog Nada es gratis, Pol Antràs, profesor en Harvard, y José Ignacio Conde-Ruiz, profesor de la Universidad Complutense, mostraron que desde el 15 de octubre anterior el precio de la gasolina euro-súper 95 había bajado como media un 6,5 por ciento en la zona euro, mientras que la caída en España había sido de más del doble, el 13,5 por ciento. El gasóleo cayó el 8,1 por ciento en España frente al 3,7 por ciento en la zona euro. ¿Por qué este excelente comportamiento, si los precios de la materia prima se fijan en mercados internacionales y no hubo cambios en los impuestos? La sospecha de que había gato encerrado se incrementó cuando vimos que la mejora de España empezaba a evaporarse la semana siguiente: la gasolina súper subió 3 décimas en España, mientras que en Europa caía un 1,7 por ciento. Pero ¿cómo es posible que compañías privadas decidan reducir simultáneamente sus márgenes y volverlos a subir? ¿No es esto una colusión anticompetitiva, penalizada con cárcel en Estados Unidos? El ministro de Industria dio su respuesta en una entrevista en la televisión. Explicaba, sin asomo de rubor, a su entrevistadora que había llamado a las compañías petroleras para que «arrimaran el hombro» porque, de lo contrario, tenía listo un decreto que sería mucho peor para ellas. El mensaje que parece haber detrás de esa afirmación, vista la evolución posterior, es: «Os dejamos en paz una vez pase el dato de inflación». Los españoles aprendíamos así que los precios en el «libre mercado» de la gasolina se fijan en realidad a golpe de telefonazo, a oscuras, sin un proceso público y sin información sobre lo que cada parte concede y exige.

En vez de bajar temporalmente el precio de la gasolina por unos días, lo correcto habría sido que se abriera una investigación transparente de la competencia en el sector. Y que ésta, a su vez, la llevara a cabo un regulador fuerte e independiente y con capacidad para tomar decisiones y hacerlas cumplir, es decir con capacidad sancionadora. Si el mercado de las gasolinas es oligopolístico y está dominado por unos pocos que se ponen de acuerdo para mantener unos precios demasiado elevados (como es el caso), el Estado, en vez de proteger a sus gasolineras amigas y aliadas, debe hacer lo posible por introducir una competencia real en el mercado. Debe romper los monopolios y meter en la cárcel a los conspiradores. El Estado tiene la obligación de dar explicaciones a los ciudadanos con transparencia y claridad, de decir qué ha hecho y con qué criterio. Y de evitar la apariencia, cuando no la realidad, de contubernio con las compañías reguladas.

El contubernio existe, aunque en muchas ocasiones la prensa no puede hacer lo suficiente

para contárselo a los ciudadanos. Por ejemplo, como explicaba la agencia Bloomberg el 21 de agosto, el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, bloqueó el intento inicial de reforma eléctrica propuesto por el ministro de Industria, José Manuel Soria (consistente, en parte, en incrementar los impuestos a la energía fotovoltaica). Pues bien, Montoro había sido fundador de la consultora que asesoraba a las compañías eléctricas desfavorecidas con aquella reforma. Esta empresa era ahora, en aparente (o quizás simulado) cumplimiento de la ley, propiedad de su hermano y del hermano de su jefe de Gabinete. La prensa en su conjunto, que se hizo eco de la noticia de Bloomberg sobre la discordia entre Economía e Industria, omitió la mención a este posible conflicto de intereses, quizás atemorizada por enfrentarse a la vez al poder económico y político.

Podríamos poner ejemplos durante horas de esa unión entre el poder político y las empresas, pero entre ellos hay uno que no podemos dejar pasar: los rescates bancarios. Consideremos, por ejemplo, el «rescate» del Banco de Valencia. Las apuestas de todos los que observaban el mercado eran que la Comisión Europea bloquearía la ayuda del Estado, como así fue, y que, dado el penoso estado de este banco, el Gobierno lo liquidaría, con el consiguiente ahorro sustancial para el contribuyente. Las pérdidas serían absorbidas, como debe producirse en cualquier mercado, por los que imprudentemente invirtieron en la fracasada entidad o le prestaron. Los depositantes recuperarían su dinero gracias al Fondo de Garantía de Depósitos. El inversor se arriesga, por eso es inversor. Si no quiere riesgo, puede poner el dinero en un depósito. Recordemos que esta entidad no es sistémica (es un 1 por ciento del sistema financiero) y que su agujero es enorme. Pues bien, el Estado prefirió vender el Banco de Valencia por 1 euro tras recapitalizarlo con 4.500 millones de euros (que se suman a 1.000 millones anteriores). Tras eso, añadió además un esquema de protección de activos que cubre el 72,5 por ciento de las pérdidas futuras en ciertas carteras del Banco. Es decir, el Estado transfirió a fondo perdido un cuarto del valor total de los activos del banco y dio además al comprador un seguro sobre las pérdidas en el resto. Esto a pesar de que, en el peor de los casos y según una estimación oficial de la consultoría Oliver Wyman, las pérdidas serían de 3.400 millones.

En definitiva, durante esta crisis se ha agudizado esa fusión neoperonista entre lo público y lo privado, basada en las adjudicaciones y decisiones en habitaciones cerradas, sin transparencia, con actuación directa en la esfera económica del poder político. Y como hemos visto en el capítulo 5, la regulación de los mercados basada en la intervención arbitraria del poder político tiene costes importantes para el país, no sólo en términos de justicia y equidad, sino también de eficiencia y crecimiento económico, ya que conduce a una economía donde los mejores individuos se dedican a ingeniárselas para «capturar las rentas», para medrar, como se diría en castellano antiguo. En este sistema, los que tienen éxito son las personas más cercanas al Gobierno de turno y no los que mejores ideas tienen.

Por todo ello, no puede haber duda de que una verdadera política de defensa de la competencia, con un regulador poderoso, bien cualificado y autónomo, es un elemento crucial para el crecimiento económico. La defensa de la competencia no es sólo fundamental para el buen funcionamiento de una economía de mercado, como muestra una amplia literatura académica, sino que es particularmente importante en un país mediano como España. Muchos

sectores —sobre todo si dependen de decisiones de las Administraciones Públicas como la energía o las telecomunicaciones— son fácilmente controlables por un grupo reducido de empresas. E incluso en otros casos, los acuerdos colusorios son, a menudo, sencillos de ejecutar. Una y otra vez, los españoles hemos visto cómo los sectores cerrados a la competencia a menudo han favorecido a unos pocos en perjuicio de la mayoría y que los sectores abiertos han generado bienestar, riqueza y empleo.

FRENTE A LA PROLIFERACIÓN DE NORMAS Y ARBITRARIEDAD, DESREGULACIÓN Y CUMPLIMIENTO

La justicia y la regulación no afectan igual a las empresas medianas que a las grandes o las pequeñas. Las grandes las manipulan. Las pequeñas las ignoran. Las medianas no tienen más remedio que cumplirlas. En un país con un sistema regulatorio kafkiano, en el que conseguir una licencia o permiso para cualquier cosa lleva meses, las grandes empresas tienen gabinetes jurídicos expertos en encontrar vacíos legales en las reglas y evitar las más perjudiciales, o incluso en convencer al regulador para cambiar las más dañinas para sus intereses. Una empresa pequeña e informal ignora las reglas con frecuencia e incluso opera a veces al margen de la ley (facturas en negro, etc.). Pero una empresa mediana no puede ni ignorar las reglas ni encontrar la forma más eficiente de cumplirlas (es decir, a medias).

Un ejemplo de cómo las grandes empresas sufren las nefastas reglas de manera diferente lo podemos ver en el comportamiento de las exportaciones españolas. El economista español Pol Antràs, en un análisis reciente, muestra que las pymes sufrieron entre 2000 y 2008 incrementos de alrededor del 70 por ciento de sus costes laborales unitarios acumulados. Este incremento afectó por igual a las pymes exportadoras y a las no exportadoras. Por el contrario, las grandes empresas no exportadoras vieron incrementos de costes laborales unitarios de alrededor del 25 por ciento, mientras que las grandes exportadoras experimentaron subidas cumulativas de un 20 por ciento. Parece evidente que si uno tiene un gabinete laboral especializado en gestionar el convenio del sector, puede evitar las peores consecuencias de éste.

En definitiva, el complejísimo y arbitrario ordenamiento jurídico crea una serie de barreras para el crecimiento de las pequeñas empresas, salvables sólo por los más decididos o afortunados. La legislación de convenios colectivos, la de despidos, las licencias y demás o bien no se aplican para las pequeñas o se ignoran. Al atravesar las diferentes barreras de tamaño, estas normas empiezan a dificultar el crecimiento hasta que ahogan a la osada empresa que lo intenta.

Este efecto disuasorio de la regulación lo he mostrado en un trabajo realizado junto con dos compañeros de la London School of Economics, John Van Reenen y Claire Lelarge, en el que estudiamos el caso análogo de Francia. Allí, cuando las empresas alcanzan los 50 trabajadores, deben asumir un elevado número de nuevas reglas laborales que afectan a la presencia de un comité de empresa, los despidos colectivos, etc. Pues bien, nos encontramos con que, como cabría esperar, hay muchas empresas que no pasan de la barrera de los 49. Las estadísticas muestran un número desproporcionado de empresas con 47, 48 y 49 trabajadores, y un desplome

del número de empresas con más de 50.

Aunque la frontera no es numéricamente tan nítida en España, es evidente que hay una sobreproliferación de microempresas. Se trata de un sistema productivo dual, en el que existe un número muy elevado de pequeñas empresas y una cifra reducida de multinacionales muy potentes, capaces de seguir exportando. Comparado con otros países de nuestro entorno, no tenemos suficientes empresas medianas que puedan competir en los mercados internacionales. Desgraciadamente, falta el medio, el *Mittelstand*, que es el motor económico de otros países como Alemania. Mientras que al comenzar la crisis, en 2007, en Alemania sólo el 22 por ciento de los empleados trabajaba en empresas de menos de 50 trabajadores, y en Francia este porcentaje era del 32 por ciento, en España más de la mitad de los empleados (el 53 por ciento) trabajaba en empresas de menos de 50 trabajadores. La distribución del tamaño de las empresas en nuestro país es más parecida a la que se da en los países en desarrollo, que normalmente presentan una acusada dualidad: un vibrante segmento de vendedores ambulantes, tiendas pequeñas, trabajadores informales, muchos de ellos en la economía sumergida, y un sector internacional de empresas exportadoras capaces de competir en los mercados internacionales.

En este sentido, como ha observado también Antràs, nuestra economía funciona como nuestra liga de fútbol: hay muchos equipos en apuros, sobreendeudados, al borde de la desaparición. Pero nuestro fútbol internacional no está en crisis, al contrario: nuestra cuota de títulos sigue aumentando. Como en el fútbol, en España hay un núcleo reducido de grandes empresas que consigue mantener su cuota de mercado en el extranjero contra viento y marea, mientras el resto de las empresas, las que sólo participan de la economía nacional, están extenuadas, al borde del abismo. Así, a pesar de la competencia china, de la burbuja, de la crisis, de la pérdida de competitividad y de las restricciones financieras, la cuota española en las exportaciones mundiales se ha mantenido asombrosamente estable en los últimos 10 años. Mientras la cuota de países como Estados Unidos o el Reino Unido se derrumbaba en un 30 por ciento, la de España resistía a los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) de forma que al final de la década estaba al mismo nivel del principio de ésta.

Las consecuencias económicas de la incapacidad de las microempresas para crecer importan, y mucho. Un análisis llevado a cabo por Rafael Doménech, del servicio de estudios del BBVA, muestra que, a igual tamaño, las empresas españolas son igual de productivas que las estadounidenses. Es decir, una empresa española pequeña es igual de productiva que una extranjera. Una empresa mediana también es igual de productiva comparada con otra mediana extranjera. Y lo mismo sucede con las grandes. La diferencia viene de la composición de tamaños. Tenemos muchas más empresas pequeñas que Estados Unidos o Alemania, y muchas menos medianas y grandes. Mientras que en Estados Unidos menos del 15 por ciento del empleo está concentrado en empresas con un número menor a 20 empleados, en España el 27 por ciento se encuentra en esta categoría. De la muestra utilizada por el BBVA, sólo los sospechosos habituales, Portugal, Italia y Grecia, están peor situados que España en esta clasificación. El aumento de la productividad española y su participación en la economía global pasan necesariamente por un crecimiento de las empresas pequeñas más dinámicas y con mejores ideas.

Pero no sólo el crecimiento económico a largo plazo requiere de una relación completamente nueva entre empresas y Estado. También la salida de la crisis, como veremos a continuación, depende de manera crucial de que los mercados funcionen mucho mejor.

FRENTE A LA RIGIDEZ, DINAMISMO

La lentísima recuperación de España tras la crisis tiene que ver con la rígida regulación de los mercados de trabajo y de capital. Tras el estallido de la burbuja, España se encuentra embarcada en un gigantesco proceso de reasignación de recursos. Se trata de reducir o de eliminar en lo posible las inversiones «suntuarias» y mover el capital físico y humano hacia actividades productivas y bienes exportables.

Obviamente, en muchos casos los costes de las inversiones realizadas están «hundidos» y los recursos ya no se pueden recuperar. El capital usado para construir la Ciudad de la Cultura de Santiago o la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia no puede recuperarse. La inversión en las huertas solares ya se ha realizado y la reducción drástica del subsidio (algo inevitable desde el punto de vista presupuestario) no va a llevar a que los recursos malgastados en la incomprensible y faraónica aventura solar emprendida por el Gobierno de Rodríguez Zapatero se utilicen ahora mejor. Lo importante, eso sí, es no seguir tirando dinero bueno detrás del dinero malo.

Pero, más allá de que algunos recursos estén hundidos en sus usos actuales, la regulación actual de los mercados de capital y de trabajo dificulta enormemente su reasignación. De los mercados de trabajo ya hemos hablado. Cualquier trabajador con contrato indefinido va a pensárselo dos veces antes de abandonar su trabajo seguro en favor de una oportunidad que parece apetecible, pero que es arriesgada. Tampoco dentro de las empresas, dada la rigidez de los convenios, ha sido hasta ahora fácil hacer tales reasignaciones desde los sectores moribundos a los de futuro.

En cuanto a los mercados de capital, la mayor dificultad es contable y regulatoria y tiene que ver con el reconocimiento de pérdidas derivadas de la burbuja. Las empresas y bancos zombis saben que están quebrados y se dedican a reestructurar los préstamos para evitar reconocer las pérdidas. Supongamos que me debe usted un millón de euros. Si me declara que no me los puede pagar, me hunde. Pero con los tipos al 2 por ciento, yo le puedo prestar 20.000 euros este año para que usted «me pague» los intereses, con lo que incrementamos un poquito el préstamo y sigue usted «corriente», aunque en realidad no me esté pagando nada. El problema es que esto supone que el crédito se les corta a los buenos deudores para seguir manteniéndoselo a los malos. Este proceso, estudiado en Japón por los economistas Ricardo Caballero, Takeo Hoshi y Anil Kashyap, reduce los beneficios de las empresas sanas y desalienta la entrada y la inversión. En definitiva, el «engorde» de los zombis deprime la inversión y el crecimiento del empleo de los no zombis.

Salir de la crisis requiere que los ajustes del mercado se realicen para que los recursos que iban a los zombis se liberen y puedan dirigirse a mejores usos. No podemos tener una economía

de mercado que funcione si protegemos a las empresas quebradas de la bancarrota, a los bancos quebrados de la reestructuración y a los trabajadores en sectores sin futuro de su traslado a otros sectores.

FRENTE A LA CAPTURA, SEPARACIÓN CLARA ENTRE MERCADO FINANCIERO Y PODER POLÍTICO

Una regulación independiente y objetiva, no arbitraria, de los mercados es crucial para asegurarnos el correcto funcionamiento de los mercados de capitales. La implicación del sistema político en el mercado crediticio está en el origen tanto de nuestra crisis como de la que se produjo en Estados Unidos, y de muchas otras anteriores como, por ejemplo, las del sudeste asiático de finales de la década de 1990. En la base de nuestros problemas están, fundamentalmente, las cajas de ahorro quebradas (Bankia-BFA, que incluye a Caja Madrid y Bancaja; NovaCaixaGalicia, Caja Castilla-La Mancha, Caja de Ahorros del Mediterráneo, CajaSur, CatalunyaCaixa). Estas cajas de ahorros son el nexo entre la política autonómica y el mercado crediticio. Un vínculo en el que algunas han soportado mejor que otras la presión para ser prestamistas políticos.^[9] Como hemos visto, las consecuencias de la intervención política en los sistemas financieros han sido dramáticas. La pérdida de competitividad de nuestra economía y el déficit que ahora hay que cerrar son, en parte, consecuencia de una avalancha de capital internacional muy mal usado que incrementó el consumo doméstico, los salarios, la inflación y el gasto público muy por encima de lo que nos podíamos permitir.

La lección más importante de la crisis, como sucede en otros ámbitos, es que resulta necesario separar escrupulosamente los mecanismos de asignación de capital del poder político. Las reglas del juego deben ser claras y transparentes, iguales para todos. Deben evitar la sospecha de que están subordinadas a los políticos. El mercado puede funcionar, sí, pero sólo si los árbitros se dedican a interpretar las reglas y no a servir a algunos de los jugadores.

Desgraciadamente, la lección se le ha escapado al actual Gobierno, como le pasó al anterior. En lugar de aplicarla, trata de garantizarse, con las reformas del marco de la competencia (rechazadas por la Comisión Europea) y con otras políticas, un control cada vez más férreo de lo que queda del mercado en España. Sin ninguna excepción, todos los nombramientos de reguladores y supervisores realizados por el Gobierno actual han sido cargos políticos, amigos del régimen. En definitiva, se ha nombrado a aquellas personas con las que el Gobierno puede contar para que obedezcan sus indicaciones.

CONCLUSIÓN: UNA NUEVA RELACIÓN ENTRE LOS MERCADOS Y EL ESTADO

Es, por tanto, necesario establecer una relación completamente distinta de la actual entre el poder político y el económico. De nuestra discusión se siguen cuatro cambios principales.

En primer lugar, España necesita un regulador del mercado de productos predecible, creíble e

independiente, no capturado por los grandes, que asegure que la competencia entre empresas sea real. Hay que salir de los oligopolios de amigos que se sientan a desayunar y se reparten los mercados. Parece increíble tener que decirlo a estas alturas, pero oligopolios en España haberlos, haylos. Y no se trata de incrementar el arbitrio del poder político sino, al contrario, de asegurar que existen organismos intermedios, fuertes y con el capital humano suficiente, capaces de asegurar la competencia real. Esto, dicho sea de paso, es lo contrario de lo que se propone el Gobierno actual con la nueva comisión de la competencia, que no tiene independencia alguna del poder político.

En segundo término, es necesario reducir drásticamente las dificultades que sufren las empresas medianas y pequeñas para crecer. Es necesario que el terreno de juego no esté desnivelado en contra de los medianos y de los «legales». Las leyes laborales, las barreras de entrada, las licencias previas y las normas impositivas deben simplificarse todo lo posible para evitar dar ventajas al que vive en la economía sumergida o dispone de los gabinetes jurídicos para saltárselas. Sólo así conseguiremos que las mejores empresas pequeñas crezcan y que los recursos se muevan hacia los sectores con futuro. En particular, hay que evitar la redundancia de normas locales, autonómicas y estatales que apilan requisitos, a menudo contradictorios, sobre la actividad empresarial. La unidad de mercado y las economías de escala son cruciales para poder competir luego en el mercado internacional. Además, esta nivelación del terreno de juego requiere que, una vez reducidas drásticamente las normas, éstas, como las de tráfico, las cumplan todos.

Tercero, el mercado de trabajo, capital y el de productos tienen que ser mucho más dinámicos de lo que lo son en la actualidad. Es necesario acabar con los zombies y asegurar que los recursos se reconducen hacia las actividades con mayor potencial productivo. Ello requiere cambios en la regulación bancaria, en el mercado de trabajo y en los mercados de producto.

Y cuarto, el marco de relaciones entre el sector financiero y el poder público debe cambiar radicalmente. En este aspecto sí que existe una esperanza clara de que esto suceda con la creación del supervisor único europeo y el traspaso de gran parte de las funciones supervisoras a Frankfurt, aunque aún no está claro cómo se producirá en la práctica esta división de poderes.

UN NUEVO MODELO EDUCATIVO PARA EL MUNDO QUE VIENE

MATEMÁTICAS, TECNOLOGÍA Y CREATIVIDAD[10]

La revolución tecnológica provocada por la disponibilidad masiva de información y datos descrita en la primera parte de este libro, y cuyos efectos ya se han hecho notar en ámbitos como las finanzas, el béisbol, el marketing (con el análisis masivo de bases de datos de compra) y la política presidencial estadounidense, llegará poco a poco a todas las áreas del conocimiento. Y para beneficiarse de ella, es necesario un sistema educativo que enfatice el análisis y la capacidad de procesar, sintetizar y presentar la información.

Éste no es el modelo educativo del que disponemos en España o en otros países de nuestro entorno mediterráneo. La educación en nuestro país privilegia la memoria, la repetición de tareas, la actitud pasiva del estudiante y la dificultad del examen como un objetivo en sí mismo. Décadas de reformas y contrarreformas no han hecho más que añadir una fina pátina de barniz sobre este pétreo sistema. El resultado final es tristemente claro. Demasiados estudiantes españoles no saben construir un argumento, escribir, hacer presentaciones en público o analizar datos. Cuando llegan a universidades extranjeras buscan los apuntes y preguntan qué «entra» y qué «no entra» en el examen. No saben redactar trabajos, leer artículos académicos, investigar con sus propios datos y llegar a conclusiones originales. Incluso los mejores estudiantes tienen un bajo nivel de inglés y carecen de una mínima iniciativa en el proceso de aprendizaje. Les falta, en definitiva, el grado de autonomía necesario para que aprender sea un proceso activo, y no una mera recepción de conocimientos.

Parte del problema se sitúa en la falta de medios. La educación nunca ha disfrutado en España del apoyo suficiente. Formar estudiantes creativos es más costoso que dictar apuntes. Los actuales recortes agravarán aún más la situación y pondrán en peligro los centros de excelencia que, a pesar de todo, han surgido en España en las tres últimas décadas.

Pero otra parte muy considerable del problema es de mentalidad. Cuando uno mira lo que estudian los niños ve grandes listas de ríos y, año tras año, la misma historia de los fenicios que ya memorizaron durante el curso anterior. Cuando se comparan estos materiales con los que se enseñan en nuestros vecinos del norte de Europa, mucho más centrados en el desarrollo de habilidades analíticas, la sorpresa es significativa. Todavía se puede escuchar a profesores de universidad presumir de que en su asignatura sólo aprueban el 10 por ciento de los estudiantes, lo

cual, más allá de las inseguridades y traumas infantiles no resueltos que tales afirmaciones reflejan, preocupa por el desperdicio de horas y recursos que en la práctica acarrea. Finalmente, en la cima del sistema, la selección de los altos funcionarios de la Administración Pública se realiza por medio de un procedimiento de oposiciones decimonónico. Así, es más importante memorizar oscuros detalles de derecho administrativo que demostrar la habilidad para contrastar hipótesis o resolver problemas.

En definitiva, el sistema de aprendizaje «repite lo que te he dicho y no cambies ni una coma» es propio de una sociedad jerárquica en la que el saber viene de arriba y en la que hay que aprenderse todo sin cuestionarlo (quizás esto explique la obsesión de unos y otros por controlar la educación para crear adeptos). Pero ese sistema educativo no es propio de una sociedad donde la información está descentralizada y donde todos pueden disponer de ella, una sociedad en la que lo importante es ser capaz de encontrar esta información y analizarla.

Desgraciadamente, los propios estudiantes han internalizado los aspectos más absurdos del sistema y se oponen a cambiarlo. Cuando explicamos a un economista que los estudios de grado en Economía no deben ser una acumulación de asignaturas de los más variados campos de la disciplina (aderezadas con conocimientos de Derecho y Administración de Empresa para rellenar), sino el proceso de aprender a realizar un trabajo de investigación propio y de llegar a conclusiones novedosas, se nos responde que eso no sirve para nada y que, en todo caso, no es lo que quieren los estudiantes. Y, sí, desgraciadamente es cierto: lo que los estudiantes exigen es que les den los apuntes para poderlos fotocopiar, memorizarlos y olvidarse de ellos lo más rápidamente posible.

Además, ha sido el propio sistema el que ha seleccionado para encabezar España a aquellas personas que mejor se han adaptado a él, lo que dificulta aún más el cambio. Cuando le decimos a un ingeniero que son mejores carreras más cortas, más generalistas, y que el éxito de una escuela técnica no se mide en el número de suspensos de primero de grado en Cálculo, sino en la cantidad de empresas como Google o Facebook que han creado sus alumnos, la respuesta suele ser que cambios como acortar la carrera «devalúan» el título (en qué consiste tal «devaluación» nunca queda del todo claro, excepto como un posible obstáculo para ejercer la profesión). Cuando tratamos de convencer a un alto funcionario de que pasarse tres años preparando una oposición no es la mejor manera de emplear el tiempo y que son mejores otros sistemas de selección como el británico, mucho más cortos, sencillos y basados en habilidades, se nos replica (por poner un ejemplo muy común) que cómo pretendemos dar una plaza de por vida a alguien que no «se ha sacrificado por ella», respuesta fascinante desde el punto de vista antropológico, pero carente de sentido.

En consecuencia, aquellos que pueden y deberían cambiar la educación en España nunca han tenido demasiado interés en ello. Sin ir más lejos, con la adopción del Plan Bolonia se perdió una fantástica oportunidad para implantar estudios de grado de tres años. Pero no sólo han sido los gobernantes y, por consiguiente, el sistema público los que han rechazado el cambio. Excepto en el ámbito de la dirección de empresas, las universidades privadas que ha creado la sociedad civil desde 1993 han sido decepcionantes en este aspecto.

Este bucle malvado se extiende como un tumor maligno y lo invade todo. Los docentes de

enseñanza primaria, secundaria o terciaria desconfían de cualquier iniciativa que suponga sacarles de su espacio de confort, es decir, de la manera en la que han enseñado «desde siempre», y defienden medidas como la antigüedad en el puesto para asignar plazas. Los rectores, supervivientes de procesos electorales demenciales, constituyen uno de los grupos de presión más reaccionarios del país. Los partidos políticos, temerosos de protestas sin fin, prefieren hablar de la clase de religión como un mecanismo de movilización de sus electorados antes que tratar de atacar los ya diagnosticados males del sistema. Mientras, los medios de comunicación, espectadores siempre fervorosos de todo combate, acuden fascinados a informar de tales luchas.

Los que quedan abandonados por este vaivén de pseudorreformas son, tristemente, los jóvenes. No reciben la formación necesaria y por culpa de ello peligra su futuro, y el futuro de España. Algunos, quizás muchos, sobrevivirán. Lo harán por su perseverancia o por la suerte de tener unos recursos financieros familiares que les permitan suplementar las carencias del sistema. Pero muchos otros, demasiados, se quedarán en la cuneta. Y eso es inaceptable.

AUTONOMÍA, BUENAS MÉTRICAS Y RENDIMIENTO DE CUENTAS

El sistema educativo no es sólo rutinario y memorístico. Si lo comparamos con otros países, tampoco consigue dar a los niños niveles de conocimientos adecuados. Aunque el sistema educativo español ayuda a los desfavorecidos a alcanzar un nivel aceptable de competencia, muy pocos de los muchos niños españoles que tienen potencial para la excelencia lo desarrollan. Por ejemplo, el informe PISA de 2009 refleja que el 20 por ciento de los estudiantes de Shanghái tenían una calificación notable o sobresaliente en lectura, frente al 16 por ciento de los de Nueva Zelanda y de Singapur, al 13 por ciento de estudiantes de Bélgica y al 9-10 por ciento de los de Francia, Holanda y Suecia. La media de la OCDE es del 7,6 por ciento. Pues bien, en España sólo el 3,4 por ciento sacaron una calificación notable o sobresaliente en esas materias. Por debajo estaban Croacia, Rusia, Letonia, Bulgaria... Ningún país con un PIB per cápita comparable al nuestro. En matemáticas, sacaron una calificación de notable o sobresaliente el 50 por ciento de los estudiantes de Shanghái, el 36 por ciento de los de Singapur, el 25 por ciento de los de Suiza o Finlandia y el 18-20 por ciento de los de Bélgica, Holanda y Nueva Zelanda. La media de la OCDE está en el 13 por ciento. En España, baja hasta el 8 por ciento. En ciencias, el 24 por ciento de los niños de Shanghái aprobaron con una calificación de notable o sobresaliente, el 20 por ciento en Singapur, el 13 por ciento en Holanda y el 11 por ciento en Reino Unido. El promedio de la OCDE es del 8,5 por ciento. En España, sólo el 3,9 por ciento de los estudiantes alcanzó el notable o el sobresaliente. Creo que nadie puede, tras haber leído la primera parte de este libro, analizar estos números sin preocupación.

Claramente, los niños españoles listos no están llegando a lo que pueden y deben llegar ni a lo que competir a escala mundial les va a exigir. La rigidez del sistema hace que éste se adapte bien a las necesidades de los estudiantes que están en la media, pero no a las de los mejores. Para conseguir una mayor adaptación es necesario dotar a los centros de autonomía en la gestión de su propio personal: contratando, despidiendo, dando incentivos y fijando salarios. Por supuesto,

para que esta autonomía sea efectiva se debe completar con información sobre el nivel de aprendizaje de los estudiantes (pruebas estandarizadas, por ejemplo). Finalmente, la carrera profesional de los profesores y directores de centro, que ahora depende sólo de la antigüedad, debe ir ligada a los resultados que obtienen no en términos de notas absolutas (lo que premiaría a los que tienen la suerte de tener buenos estudiantes), sino en términos de valor añadido.

Los mismos principios de gobernanza de la educación fueron centrales en la propuesta de una comisión de expertos, de la que formé parte, nombrada por el ministro del ramo, José Ignacio Wert. Nuestra misión era plantear una reforma integral del sistema universitario. Partíamos de la constatación de que ninguna universidad española está entre las 200 primeras del mundo en los rankings globales. Además, España no ha tenido un Premio Nobel en ciencia desde hace más de un siglo. La falta de excelencia no es sorprendente en un sistema funcional y rígido, donde no hay premios para los que cumplen ni tampoco castigos para los que no lo hacen. Imaginen una liga de fútbol en la que los jugadores entran en los equipos por oposición a los dieciocho años, todos ganan lo mismo y tienen el trabajo asegurado hasta el final de sus carreras. Imaginen también que los jugadores y empleados del equipo nombran al entrenador por votación. Imposible, ¿no? Pues así funciona la universidad.

Nuestra propuesta incluía un cambio de gobernanza radical, con un rector nombrado por un patronato en parte externo y en parte formado por miembros académicos del claustro. Así se evitaba su «captura» tanto por parte de las «élites locales» como por parte de los apoltronados en la universidad. Ésta tendría autonomía financiera (tanto de ingresos como de gastos, incluyendo capacidad para negociar los salarios) y libertad para nombrar a todo el equipo de Gobierno. A ello se sumaría una financiación según los resultados en investigación y en docencia, incluyendo crucialmente como resultado de esta última la empleabilidad de los graduados por la universidad.

Por desgracia, como en el resto de la Administración Pública, hay muchos interesados en continuar en el sistema soviético de «hacemos como que trabajamos y ellos hacen como que nos pagan». La universidad concede un prestigio y una seguridad que puede luego utilizarse para otras carreras distintas de la académica, como la política. El hecho de centrarse en la investigación y en la docencia no es atractivo para muchos de los que buscan estas vías. La reforma que propusimos fue consignada al cajón de algún despacho del ministerio. Para nunca más salir de allí, me temo. La universidad española continuará sin tener incentivos para una investigación y una docencia excelentes.

¿QUÉ OPORTUNIDADES NOS DAN LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA CAMBIAR LA EDUCACIÓN?

Mientras nos planteamos las mejoras del sistema educativo, se está produciendo un enorme cambio tecnológico que puede llevar al fin de la educación como la conocemos. La educación es una de las actividades que menos ha cambiado en el transcurso de la historia. Si Sócrates entrara en una clase en una universidad o en un colegio hoy en día, vería, en el mejor de los casos, a un profesor enfrascado en un diálogo «socrático» con sus estudiantes. Y en el peor, a un burócrata

que dicta a sus alumnos a partir de sus apuntes. En ambos, tanto en el malo como en el bueno, reconocería la actividad como la misma en la que él y otros estaban enfrascados hace 2.500 años.

Pero, de la misma manera que la revolución digital ha cambiado la prensa, las películas o la música, también está a punto de tener un impacto radical en las universidades. Existen varias plataformas, como Coursera, EdX o Udacity, que ofrecen excelentes cursos *online* y que permiten a cualquier persona acceder de forma directa a los conocimientos. En estas plataformas hay ya muchos estudiantes, alrededor de 100.000 alumnos en los mejores cursos.

Como en el caso de la música, la propiedad en este tipo de archivos es difícil de proteger y es posible que pronto circulen copias gratis de los mejores cursos. Además, en estos nuevos modelos las economías de escala son muy altas. De la misma manera que los discos permitieron a los mejores cantantes de ópera ganar mucho más, estas tecnologías permiten a los mejores docentes dar cursos a muchas más personas. El uso de las nuevas tecnologías supone, por lo tanto, que los modelos de aprendizaje deben cambiar. No tiene sentido que un profesor mediocre dé una clase magistral si hay una mejor disponible en internet; menos aún si ésta es gratis.

Estos cambios pueden afectar especialmente a las universidades españolas. Nuestros centros universitarios, como los franceses o los italianos, ofrecen muy poco valor a los estudiantes. La enseñanza ofrecida es muy rutinaria y acomodaticia, basada en los apuntes, que son fáciles de mejorar con la tecnología *online*. Se investiga bastante, pero no con calidad.

Si los esfuerzos por reformar el sistema educativo en España fallan, no sería difícil imaginar que nuestro país se convertiría en uno de esos lugares en los que es posible introducir un modelo nuevo, propuesto quizás por una universidad extranjera de élite, con alta penetración e impacto en el mercado. La nueva tecnología permitiría aumentar extraordinariamente la calidad de la enseñanza a la vez que se reduciría su coste. La universidad contaría con dos tipos de personal: un número muy amplio de profesores contratados y uno más reducido de profesores permanentes de primerísima línea mundial, los mejores de Europa. Los alumnos estudiarían las clases magistrales por su cuenta. Después, en grupos de trabajo muy reducidos, harían proyectos, escribirían trabajos de investigación, etc. La mayor parte de las horas de contacto de los estudiantes con los docentes serían con los profesores contratados, cuya única misión consistiría en impartir clases, ya que no tendrían ninguna responsabilidad de investigación. El liderazgo intelectual y la enseñanza más avanzada serían provistos por el claustro de profesores permanentes, que tendrían responsabilidades docentes y de investigación. Tales universidades se beneficiarían de las economías de escala y desearían muchas áreas académicas sin producción intelectual, lo que les permitiría gastar una cantidad importante de recursos en contratar a profesores de primera línea que, en la actualidad y debido a la excesiva compresión salarial, reciben sueldos muy reducidos para su valía.

LOS HORARIOS INCOMPRESIBLES

En España, más de la mitad de los hombres y casi la mitad de las mujeres contratados a tiempo completo en el sector privado trabajan a jornada partida, con unas dos horas de pausa para la

comida, lo cual no tiene ningún sentido, porque por lo general la gente no tiene tiempo de volver a su casa. A la insatisfacción laboral que genera esto, se suma el hecho de que los padres (sobre todo) y las madres no ven casi a sus hijos durante la semana. Y, sin embargo, la investigación académica muestra que la participación de los padres en la educación de los niños es crucial. El 65 por ciento de la población se va a la cama después de las 12 de la noche, uno de los peores registros del mundo. Según una encuesta de Nielsen realizada en 24 países, en Europa sólo Portugal nos supera en ese ámbito. Y ello pese a que la investigación académica demuestra que el sueño afecta directa y claramente a los resultados académicos.

El horario español es inadecuado para una sociedad moderna. Las dos horas de pausa sólo tendrían sentido si se pudiera volver a casa a comer con la familia. Además, España está en el huso horario incorrecto, ya que está situada casi por entero al oeste del meridiano de Greenwich (éste pasa por Barcelona). Y los españoles tienen, además, malos hábitos laborales, ya que sistemáticamente terminan la jornada después de la hora de salida.

Éste es un tema crucial para la conciliación familiar, para la fertilidad (¿qué mujer puede tener hijos trabajando de sol a sol?) y para la calidad de vida de los españoles. Para empezar, como ya ha propuesto parcialmente una comisión del Congreso, se trata de hacer un pacto nacional para de un día a otro, como sucedió con el tabaco, adaptarnos a los horarios europeos, atrasar una hora el reloj (en línea con las Canarias), la cena y la comida. Además, hay que disminuir la pausa de la comida de dos horas a una. El horario laboral tiene que ser, como en el resto del mundo, de 9 de la mañana a 5 de la tarde. En la mayor parte de Europa, a las 5 de la tarde la gente deja lo que está haciendo, se pone de pie y se va. ¿Podemos nosotros hacer lo mismo?

Y MIENTRAS MEJORAMOS LA EDUCACIÓN, ¿QUÉ HACEMOS?

En este capítulo hemos propuesto mejoras en la educación, un sistema educativo para el futuro. Desgraciadamente, esto mejorará las cosas de forma sustancial, pero sólo para las generaciones futuras. Mientras tanto, ¿qué hacemos? ¿Qué salidas hay para los trabajadores españoles? Más de tres cuartas partes de los 6 millones de parados de 2013 habían finalizado sólo la educación secundaria o menos, de acuerdo con la EPA. Cualquier idea sobre la creación de empleo en España en los próximos cinco años requiere partir de este hecho.

La solución tradicional para todo este empleo sin cualificar, la que utilizamos en el último *boom*, fue la construcción. Como hemos visto, en el tope del *boom* inmobiliario uno de cada cuatro hombres trabajaba en la construcción. Pero una vez agotada esta solución, ¿existe otro sector capaz de dar trabajo a este enorme segmento de la población?

El *boom* de la construcción se apoyaba sobre un hecho innegable: la gran ventaja competitiva de España es su belleza natural y su clima. Pero ¿qué economía se puede construir sobre la localización geográfica?

España puede exportar el clima, pero no puede hacerlo sin que la gente venga a consumirlo. Se trata, pues, de hacer todo lo posible para que los europeos se muden a España por todas las

razones posibles: para retirarse, para trabajar a distancia, para vivir. Si muchos europeos deciden mudarse a nuestro país, subirá la demanda de viviendas y la del personal dedicado a la construcción que las renueve o remodele. Subirán también el consumo y los servicios complementarios de valor añadido: hospitales, teatro, ocio... Como hemos mencionado anteriormente, esto supone crear una demanda en dos tipos de empleo que no pueden ser deslocalizados ni automatizados: los que son manuales y los que tienen un componente interpersonal.

¿Cómo se consigue aumentar el atractivo de España como zona de retiro de los europeos? ¿Cómo convertir España en la Florida de Europa? Se pueden usar herramientas fiscales como, por ejemplo, eliminar los impuestos para mayores de 65 años. Es decir, si usted prueba que tiene más de 65 años, no tiene que hacer la declaración de la renta. Usted se muda a España, deja de pagar impuestos en su país (éstos se pagan por residencia) y tampoco los abona en España. Esto se aplicaría para todos, claro, incluidos los españoles (si no, sería contrario a la igualdad ante la ley de los ciudadanos de la Unión Europea). Pero ¿cómo nos podemos permitir eso? Muy fácil. Se reducen proporcionalmente las pensiones brutas que paga la Seguridad Social, de forma que la pensión neta de los españoles se deje constante. También se podría eliminar el impuesto de sucesiones y donaciones: si usted se muda a España, les puede dejar a sus hijos todos sus bienes sin pagar ningún impuesto. El coste de esto es trivial, ya que este impuesto (transferido a las comunidades autónomas) recauda sólo unas décimas del PIB.

Por supuesto, esta estrategia aún requiere invertir en formación en todos los servicios complementarios (como enfermería), pero sobre todo en mejorar sustancialmente el conocimiento de idiomas. La baja calidad de la enseñanza de idiomas en España es un obstáculo gigante para los turistas extranjeros. Se sigue sin hablar inglés en los hospitales, en los hoteles, en las estaciones del metro, en los aviones. Para un extranjero, ir a urgencias con un problema de salud es realmente un peligro. Parece absurdo que los seis millones de parados no estén aprovechando este tiempo para aprender inglés, sobre todo desde que se puede hacer gratis, o casi gratis, *online*.

Y no es sólo el inglés. Dada la fuerte incidencia del paro de larga duración, es crucial movilizar a los parados para asegurar que el tiempo que pasan en el desempleo no está complementamente perdido. Hay muchas personas en el paro, particularmente las de mayor edad, que han adquirido una formación en su trabajo u oficio que deberían poder usar para enseñar a otros parados. La sociedad debería hacer un esfuerzo para evitar que los parados de larga duración pierdan su conexión con el mercado de trabajo.

Los desempleados pueden formarse en el paro, y pueden formar a otras personas en la misma situación, siguiendo cursos en línea, trabajando juntos en grupo. Además, el Estado podría financiar empresas *online* que ofrezcan cursos de inglés y otro tipo de formación, exigir a todo el mundo que esté en el paro que se registre y que apruebe unos exámenes mínimos que demuestren que están haciendo estos cursos y que los están aprovechando. Esto se podría complementar con grupos de conversación o de prácticas en todas las ciudades, obligatorios para cualquiera que esté cobrando el subsidio, en los que quienes saben algo de inglés u otro idioma o algún otro oficio podrían hacer de voluntarios y ayudar a los que no saben tanto.

EL SISTEMA POLÍTICO

REFORMA O RUPTURA, ¿QUÉ TIPO DE CAMBIO POLÍTICO?

Si todas las instituciones están rotas, empezando por las autonomías y la monarquía, ¿no será que hace falta una refundación completa de España? Es algo que seguramente se preguntan muchos observadores de la complejísima situación política e institucional del país. En esta búsqueda del germen de la mala organización de España, en Cataluña, por ejemplo, son muchos los que echan la vista 300 años atrás, hacia la organización de España que salió del Tratado de Utrecht. Y es cierto que, a pesar de los enormes cambios y convulsiones que ha sufrido España durante estos tres siglos, dos instituciones cruciales que datan de esa fecha han sido una constante casi continua, aunque periódicamente cuestionada, de la estructura institucional española. Por una parte, la nueva dinastía borbónica reconocida por las potencias europeas tras la renuncia al trono francés. Y por otra, como resultado de los Decretos de Nueva Planta promulgados por el nuevo monarca durante los primeros años de su reinado, la sustitución de «las Españas» (un conjunto de territorios con sus fueros y sus privilegios) por una única España.

Muchos en España cuestionan esta estructura nacional básica que ha sobrevivido a trescientos años de convulsiones. Cada vez más españoles dudan de la monarquía borbónica, que sufre un acusadísimo deterioro en las encuestas. Y muchos españoles también, es inevitable tener que reconocerlo, no se encuentran cómodos dentro de la España única y parecen anhelar un retorno a «las Españas». Piensan que no hemos sido capaces de encontrar una forma de vivir juntos bajo un mismo techo y que es mejor dejar de intentarlo. Tras aquella mal concluida Guerra de Sucesión, guerra civil y al mismo tiempo europea, hubo una sucesión de guerras civiles de carácter en gran parte fuerista: las causadas por la invasión napoleónica, los Cien Mil Hijos de San Luis, las guerras carlistas (la primera de 1833 a 1840, que causó más de 100.000 muertos; la segunda de 1846 a 1849 y la tercera de 1872 a 1876), la desintegración territorial de la Primera y la Segunda República y la Guerra Civil. En esta visión, el (supuesto) fracaso del Estado autonómico es sólo un síntoma más del fracaso de los esfuerzos realizados durante tres siglos para encontrar una forma de convivencia razonable entre todos los españoles.

Por mi parte, creo que no es necesario pensar en un problema histórico de largo alcance para entender lo que pasa en España. La corrupción y el deterioro institucional que sufre tienen que ver, en gran parte, con el entorno de dinero fácil de los largos años de la burbuja. La corrupción

era inevitable en un entorno legal del «todo vale» en el que, por ejemplo, el agente urbanizador podía elaborar planes de desarrollo individuales, o donde el convenio urbanístico permitía a un grupo de propietarios presentar planes de desarrollo de la zona que controlaban. Y todo ello fuera de los planes urbanísticos a largo plazo y bajo el control de las municipalidades. Estas leyes autonómicas del suelo, junto con el acceso a una financiación muy barata, hacían que la corrupción fuera sencilla y atractiva.

Además, la burbuja dificultaba detectar la mala gestión. La diferencia entre una buena y una mala gestión era simplemente inobservable desde fuera tanto en las cajas como en la política. Por ejemplo, desde el extranjero muchos no éramos conscientes de que Valencia funcionaba como una auténtica república bananera, a pesar de las numerosas pistas que dejaba: las regatas, las carreras de Fórmula 1, la faraónica Ciudad de las Artes y las Ciencias...

Si esta hipótesis es cierta, no hay nada raro o inusual en la España de hoy. Tuvimos los mismos problemas que otros habrían tenido si hubieran accedido a un dinero tan fácil y con una estructura institucional tan débil. Resolvamos estos problemas y hagamos las reformas que hay que hacer, las cuales son difíciles, sí, pero que casi todos reconocen como necesarias.

Es necesaria, por tanto, una reforma en profundidad de la Constitución que deje los dos elementos clave de la estructura del Estado, monarquía y perímetro de España, sin tocar, pero que permita modificar tres aspectos cruciales de la infraestructura institucional: el sistema de partidos, el Estado autonómico y la rendición de cuentas, y el sistema judicial. Tras estas reformas, España continuaría siendo España. Seguiría siendo una monarquía constitucional, pero su funcionamiento interno cambiaría radicalmente.

Pero tenemos que ser conscientes de que si este tratamiento no funciona, caminamos hacia un escenario alternativo muy peligroso: la refundación del Estado. Y eso incluye, posiblemente, la desintegración del país. Dada la delicada situación económica por la que atraviesa España, la carga de incertidumbre que esto conllevaría es enorme en todos los niveles.

EL SISTEMA DE PARTIDOS

Como ha explicado con elocuencia César Molinas (en su reciente libro y en su conocido artículo de *El País*), desde la Transición hasta la democracia hemos diseñado un sistema de partidos y de representatividad social rígido, centralizado e incapaz de dejar entrar el aire. El concejal o el diputado regional que consigue llegar a diputado nacional tras convencer al comité de listas de su partido de que es idóneo para el puesto no es el que tiene iniciativa, el más brillante o el más trabajador, sino el soldado más disciplinado, el que tiene menos ganas de disentir. Como hemos visto en el capítulo 5, las élites que promueven este sistema no han estudiado fuera (casi sin excepciones), no hablan inglés y no entienden nada de tecnología, de ingeniería, de economía ni de ciencia. En resumen, el sistema se autoperpetúa porque no hay ningún hueco por el que puedan entrar las voces de los que están fuera de él.

Efectivamente, la rigidez de los partidos es responsable directa de dos de los problemas de nuestro sistema que hemos identificado en el capítulo 5: la ausencia de la rendición de cuentas y

la pobre calidad de las élites políticas. Es por eso que recientemente he impulsado, junto con César Molinas, Elisa de la Nuez (editora del excelente blog Hay derecho) y el diplomático y exembajador en Londres Carles Casajuana, un manifiesto firmado por cien personas de prestigio en apoyo de una ley para tratar de democratizar el funcionamiento de los partidos.

El punto de partida de nuestras propuestas es que los partidos juegan un papel clave en la democracia, ya que son el cauce principal por el que los ciudadanos participan en la política. Desgraciadamente, la regulación de los partidos, al contrario que en otros países de nuestro entorno, es muy laxa y poco prescriptiva. Permite que rindan cuentas sobre sus finanzas muy tarde, con seis años de retraso —y que lo hagan ante el «geriátrico» y amigable Tribunal de Cuentas—, que puedan ocultar sus finanzas y que tengan un funcionamiento extremadamente jerárquico en el que las listas se eligen a dedo desde el centro. Nuestra idea es que democratizando y haciendo más transparente el funcionamiento de los partidos conseguiremos que los corruptos «se caigan» de las listas, que los líderes tengan que rendir cuentas internas y que se abra a todos los ciudadanos la vía de acceso a la política sin que tengan que demostrar la «obediencia debida» a los aparatos ni hacer méritos con su silencio. Por ello proponemos reformas como la introducción de elecciones primarias internas, auditorías anuales y congresos bianuales con fecha fija (no controlados por los órganos de dirección).

Obviamente, no es ésta la única reforma institucional que el sistema político español necesita. A continuación discutiremos otras dos igualmente importantes: la reforma de la organización del Estado, y el cambio en toda la Administración y en el sector privado de la rendición de cuentas.

EL QUE LA HACE, LA PAGA

Por supuesto, no sólo hay corrupción en España. Pero únicamente en países subdesarrollados o en vías de subdesarrollo los corruptos tienen una sensación de impunidad similar. Los últimos gobernadores del estado de Illinois (Estados Unidos) no estaban por detrás de los peores políticos españoles en la carrera de los corruptos. Pero el fiscal del Estado los acusó, un juzgado popular los encontró culpables, y fueron a dar con sus huesos en la cárcel. El último de ellos que fue juzgado, Rod Blagojevich, fue condenado a 13 años de cárcel. El anterior, George Ryan, a 6 años, por conceder contratos a sus amigos a cambio de dinero y vacaciones pagadas y mentir al FBI al respecto. ¿Cuántos políticos españoles entrarían dentro de las anteriores descripciones?

Como no tiene consecuencias, la corrupción en España se ha vuelto crónica y, en mayor o menor medida, salpica a los principales partidos. Pero no es sólo en política donde la rendición de cuentas brilla por su ausencia. Los crímenes económicos suelen tener un escaso e impredecible castigo. Los delitos de información privilegiada terminan prescribiendo antes de que se produzca su castigo y, en general, casi todos los delitos lo hacen, como sucede en Italia, si el delincuente (a menudo de guante blanco) tiene los medios para agotar todas las garantías que da el sistema.

Incluso nuestros (a menudo excelentes) deportistas de élite han mostrado una alarmante dependencia del dopaje, desgraciadamente defendida por políticos, prensa y público en general.

Una de las atletas sobre las que existe una evidencia más clara, Marta Domínguez, ha sido «castigada» con un escaño en el Senado. La sociedad, que depende en gran parte de los deportes para su autoestima, ha cerrado los ojos a lo evidente y, cada vez que alguien señala una irregularidad, la respuesta es imaginar oscuras conspiraciones internacionales. La dura persecución de Lance Armstrong en Estados Unidos sería un acto suicida para cualquier organismo que intentara algo análogo en España. Y para los españoles, además, sería totalmente incomprensible.

¿Qué hacer, pues? Primero, nuestro sistema es absurdamente garantista. ¿Recuerdan la decisión de la Universidad de Sevilla por la que no se podía expulsar de un examen a un estudiante, pobrecito, al que el profesor pillara copiando in fraganti? Es necesario reducir apelaciones y agilizar el sistema para evitar que las prescripciones jueguen el papel de asegurar la impunidad de los poderosos. Segundo, las asociaciones «profesionales» de jueces han politizado mucho la profesión. Esto hace que haya que tener pruebas muy contundentes para condenar a nadie; más aún si son políticos. Tercero, hay que objetivar el uso de los indultos (el ejemplo más reciente, el del conductor suicida con conexiones) y del tercer grado. Finalmente, muchos jueces simplemente (y esto es un secreto a voces) no dan palo al agua, aunque haya otros trabajando 12 horas al día. Va a ser necesario obligar por ley a los jueces a ir a su oficina seis o siete horas al día —sí, fichar—, y no de martes a jueves y de 10 a 14 horas como muchos hacen ahora («¡y no me llevo trabajo ningún día, que conste!», presumía una amiga juez recientemente) y promocionarlos sólo cuando resuelvan sus asuntos a tiempo, y cuando sus sentencias no sean revocadas en apelación.

Además, en los casos recientes de banqueros, empresarios, políticos y deportistas se aprecia una profundísima confusión en nuestra sociedad entre las cuestiones procedimentales/penales y las cuestiones sustantivas (los hechos) cuando casi todos estos casos no parecen controvertidos en absoluto. En el caso de César Alierta, presidente de Telefónica, por ejemplo, se puede discutir si el delito de uso de información privilegiada del que se le acusó en el «caso Tabacalera» prescribió o no, pero eso no tiene nada que ver con el hecho de que fuera o no un caso de información privilegiada, lo cual el juez consideró probado. Con el expresidente de la Comunidad Valenciana Francisco Camps y la acusación de cohecho relacionada con el «caso Gürtel» sucedió exactamente lo mismo. Igualmente con la atleta palentina y senadora Marta Domínguez, sobre cuya conducta no puede caber duda alguna, sean las escuchas realizadas por la Guardia Civil aceptables o no en sede judicial.

Si queremos ser una sociedad integrada en Europa y en la civilización occidental, debemos empezar a entender que hay reglas éticas para funcionar como país, y no sólo normas legales. Y que el hecho de conseguir escaquearse, cualquiera que sea la razón, de una pena no tiene nada que ver con la inocencia.

¿Y QUÉ HACEMOS CON LAS AUTONOMÍAS Y, EN ESPECIAL, CON CATALUÑA?[11]

A pesar de algunas señales positivas a finales de 2013, el choque entre Cataluña y España parece

inevitable. Los dos trenes avanzan a velocidad imparable. Muchos en Cataluña consideran seguro lo que la mayoría en Madrid cree imposible. Los de un lado ven una oportunidad única en la debilidad de España; los del otro, precisamente por ello, no se pueden permitir ninguna concesión. España parece agotada, sin ideas ni rumbo, sin plan de futuro más allá de años de ajustes inacabables. Los Gobiernos de Madrid, obsesionados con la política del corto plazo, no ofrecen un proyecto común estimulante.

Es absurdo imaginar que Cataluña no sería viable sin España. Dentro de Europa, por supuesto que lo sería. Lo que es difícil de calcular, y de asumir, son los costes de la transición a tal situación porque, como en todos los divorcios que se hacen unilateralmente, si las partes no dialogan y tratan de entenderse, las consecuencias pueden ser nefastas y persistir durante mucho tiempo. Y eso que los divorcios suceden dentro de un sistema legal concreto, con unas reglas dadas. En el caso de una declaración unilateral de independencia, las reglas no existen. El Estado de derecho consiste en que todos obedecemos unas normas comunes que nos damos —esto es lo que evita que la convivencia se transmute en la ley del más fuerte—. Nadie sabe lo que pasaría el día después de la declaración unilateral de independencia. Cabe imaginar que el Gobierno de Madrid mandaría un requerimiento a los Mossos d'Esquadra para que arrestaran al presidente de la Generalitat. ¿Obedecerían tal orden si fuera expresada de forma legal? Si así lo hicieran, cabe esperar una enorme resistencia, quizás pacífica. Si por el contrario se negaran, ¿se vería el Gobierno obligado a usar la fuerza para restablecer el imperio de la ley? En este caso, las consecuencias pueden ser difícilmente imaginables.

El pánico a una cantonalización de España podría empujar a decisiones drásticas de las que pronto nos arrepentiríamos. Existe el riesgo de una ruptura generalizada de relaciones comerciales y de una lucha incesante por dividir los activos y pasivos de España, una situación difícil de sostener en un contexto de fuerte crisis. Los costes de esa ruptura podrían ser mucho mayores que las tan denostadas actuales transferencias.

No ha habido procesos semejantes en Europa occidental en tiempos contemporáneos. Las experiencias de los países del este poco pueden decirnos, porque se produjeron en unas sociedades muy diferentes y al mismo tiempo que se realizaba la transición a una economía de mercado. Como la aparición de un nuevo Estado con las circunstancias catalanas no ha ocurrido nunca, ignoramos prácticamente todo sobre cómo reaccionaría Cataluña, el resto de España y la Unión Europea.

Las prisas repentinas por parte de los políticos catalanes son sorprendentes en un problema de semejante envergadura y con consecuencias potencialmente tan brutales. La sociedad catalana se ha embarcado en una aventura de final incierto con la misma alegría con la que los soldados europeos se fueron al frente, todos igualmente convencidos de su fácil victoria, en el verano de 1914.

Todo esta incertidumbre se agrava porque España, sus familias y empresas (estén o no en Cataluña) dependen hoy más que nunca de la financiación exterior. La amenaza real a la soberanía de Cataluña no es España, sino el enorme exceso de deuda acumulada por unos y por otros y que nos acerca a una intervención «dura» de la comunidad internacional. Y si a los españoles no nos queda más remedio que vivir con lo desconocido, los inversores extranjeros

tienen muchas alternativas más seguras hacia las que mover su capital. No hay nada que asuste más a los inversores que la incertidumbre. Para ellos, prestar a un país que no se sabe lo que será en un futuro próximo es inconcebible. Incluso la probabilidad, pequeña, de un hundimiento de la financiación causado por la independencia podía ser un riesgo demasiado grande para asumirlo conscientemente. Hasta ahora, afortunadamente, no han considerado esta posibilidad. El riesgo está bajo su radar. Cualquier acontecimiento, sin embargo, puede cambiar de forma dramática esta realidad.

En vez de ir a este choque, España debería usar la demanda del pueblo catalán como una oportunidad para hacer, por fin, la inevitable reestructuración del Estado autonómico y del sistema político entero que exigen, de acuerdo con todas las encuestas, la gran mayoría de los ciudadanos. Las autonomías, con responsabilidad de gasto y no de ingreso, no funcionan. La única autonomía que ha tenido una política fiscal razonable ha sido la vasca, que tiene sus propios ingresos.

Desafortunadamente, existen tres obstáculos que vencer. El primero es el enquistamiento de las posiciones de cada bando. Para CiU, el retroceso hacia posiciones menos rupturistas es difícil, porque frustraría las expectativas creadas en un amplio segmento de la población. Para el Gobierno de Madrid, una negociación franca puede tener un coste tremendo para su electorado y sería casi imposible de financiar a corto plazo.

El segundo reto supone que, en el enfrentamiento, los dos jugadores, los Gobiernos en Madrid y en Barcelona, tienen incentivos (como los emperadores austrohúngaros, rusos y alemanes de 1914) para doblar la apuesta, continuar hasta el final e intentar que sea el otro el que ceda. Lamentablemente, en estos enfrentamientos terminan perdiendo todos: en 1918 ninguno de los tres imperios citados había sobrevivido.

El tercero es el actual desprestigio de nuestra clase política. El impulso por el cambio, aunque radical, de los «indignados» es muy similar al de los independentistas de nueva cosecha. Ambos surgen de la frustración ante una crisis a la que no se le ve el final y del fracaso de nuestros líderes en lidiar con ella.

Lo que se puede hacer es conjuntar la voluntad de las clases medias de Cataluña y del resto de España de evitar el caos con el indudable deseo de cambio de la gran mayoría de los ciudadanos en una nueva organización territorial del Estado. Por un lado, sería clave establecer un marco que eliminara anomalías como el concierto vasco y navarro, pero que a la vez incrementara a niveles similares al mismo la autonomía de ingresos y de gastos de varios territorios. Cada Gobierno debe ser responsable de sus presupuestos y sus electores, de poder juzgarlos con claridad. Debemos tener un debate franco sobre el nivel de transferencias entre territorios que sea aceptable para todas las partes. A la vez, las autonomías ficticias (La Rioja, Cantabria, etc.) habrían de consolidarse, sus Gobiernos ser controlados adecuadamente y sus excesos de gasto y de creación de redes clientelares eliminados de raíz. Esto incluye la supresión de las diputaciones y la consolidación de todos los ayuntamientos para que alcancen un tamaño mínimo de al menos 20.000 habitantes, como ha sucedido en países como Dinamarca. Todo ello acompañado de un cambio del sistema electoral, de una introducción de un fuerte componente mayoritario que permita una apertura de nuestra clase política a la sociedad y de una

fiscalización de nuestros representantes.

Una vida en común sólo es posible con un esfuerzo por parte de todos. Un esfuerzo lleno de cesiones y de frustraciones, porque las separaciones, sobre todo después de mucho tiempo y cuando nadie sabe las reglas que las van a regir, suelen añadir más amargura y dolor. Es mucho más sensato sentarse a hablar y encontrar una salida. España, a pesar de nuestra triste coyuntura, ha conseguido mucho en lo económico y en lo político en los últimos cincuenta años. No lo tiremos por la borda lanzándonos a lo desconocido.

LA REFORMA POLÍTICA ES URGENTE PARA LA RECUPERACIÓN

Si medimos los escándalos de corrupción de los últimos tiempos (el «caso Millet», el «caso Gürtel», el «caso Nóos», los ERE de Andalucía, el «caso Bárcenas») por el daño que causan a España en un momento de máxima vulnerabilidad, no podrían haber sido peores. Pensábamos que España no era Grecia, pero, tras los escándalos, la imagen de modernidad tan trabajosamente adquirida ha saltado en pedazos. La pérdida de confianza amenaza con tener graves consecuencias internas y externas.

El impacto interno clave es la deslegitimación de la acción del Gobierno. En España queda mucho por hacer: en la formación de los parados, en las universidades, en los servicios profesionales, en la sanidad... Los últimos Gobiernos españoles, a menudo faltos de mínimos conocimientos técnicos en áreas primordiales, ya tenían enormes problemas para desarrollar planes y explicar sus acciones, por una pura cuestión de capacidad y liderazgo. Pero el problema de credibilidad se agrava cuando muchos españoles dudan también de su buena voluntad. En una situación de vida o muerte para España, esta debilidad es peligrosa.

El impacto sobre nuestros inversores no es menos peligroso. Los inversores que quieran contribuir a la recuperación económica y a la creación de empleo en España tienen que imaginar las consecuencias de una incertidumbre que no entienden. Y esto cuando nuestro país sigue teniendo necesidades enormes de financiación, con una posición de endeudamiento neta de la economía española en su conjunto (sector público y privado agregados) del 90 por ciento del PIB y una deuda bruta del Estado en el 100 por ciento del PIB. En definitiva, dependemos aún de la buena voluntad de extraños que lo desconocen todo sobre España.

Finalmente, el impacto sobre nuestros socios es indudable. Si ellos pierden su confianza en España, cada vez estarán menos dispuestos a hacer rescates «blandos».

El momento actual, con la confluencia de escándalos en los partidos políticos que gobiernan España, Cataluña y otras regiones españolas, debe ser el nuevo «¡basta ya!» para la sociedad, el punto más bajo a partir del cual decide no aceptar conductas inaceptables.

España no puede dejar pasar este momento sin cambiar. Cuando el 13 de julio de 1997 ETA cometió una de sus mayores vilezas y asesinó a Miguel Ángel Blanco, los españoles salieron a la calle y gritaron «¡basta ya!». Ese día fue el principio del fin de la banda terrorista. Igualmente, este momento de duda, de vergüenza, de enfado, debe ser la semilla de la España que puede ser.

Por suerte y tras varios años de debate, la sociedad civil tiene un diagnóstico claro. Ha

entendido que las instituciones, el imperio de la ley y la seguridad jurídica no son sólo necesarios por pura higiene democrática, sino que también son cruciales para el crecimiento económico. Ha entendido que el que paga por la prosperidad aceptando la indecencia termina sin la primera y con la segunda. Y ha entendido también que sin facilitar la competencia desde fuera en la política, sin primarias abiertas, sin democracia interna en los partidos, sin profesionalización de los cargos técnicos de todas las Administraciones (sólo los dos o tres máximos responsables deben depender del resultado de las elecciones locales, no toda la caterva de asesores, afiliados, simpatizantes y amigos) será imposible tener Administraciones con la capacidad técnica, la independencia de criterio y la fibra moral para tomar las decisiones necesarias.

Igualmente, la sociedad entiende que la Administración de Justicia es, a pesar del desmesurado trabajo de unos pocos, una enorme lacra para el país. No es una cuestión de medios, sino (como en todo el sector público español, desde colegios a hospitales) de imponer la rendición de cuentas y la gestión de las consecuencias, y de acabar con la politización y el amiguismo. Si los asuntos de un juez se retrasan siempre, si sus sentencias son sistemáticamente contradichas en apelación, el juez debe sufrir las consecuencias en términos de sueldo y de carrera profesional. Y el sistema legal debe revisarse para hacerlo menos garantista y más eficiente. El exceso de garantías simplemente sirve para que quienes puedan pagarse un abogado caro eviten, por la vía de retrasarla, la justicia.

Los partidos políticos principales tienen la obligación de encarar la situación tratando de desarrollar las reformas institucionales necesarias (transparencia, lucha contra la corrupción, democracia interna en los partidos, etc.) para evitar que los pilares de nuestra convivencia se tambaleen. En una situación de fragilidad económica y social máxima, un proceso que cuestione la monarquía y la unidad de España es un camino peligroso del que es difícil imaginar el final.

LA EUROPA MÍNIMA POSIBLE Y NECESARIA

La visión «ordoliberal» alemana que hemos descrito en el capítulo 7 es clave para entender la crisis del euro. El modo de proceder de Alemania es el opuesto al de España. Nuestro país está obsesionado con la crisis día a día, busca parches, financiaciones a corto plazo que permitan aguantar este mes o este trimestre, ganar tiempo «hasta que la crisis se pase» y vuelvan los «brotos verdes».

Alemania, por el contrario, trata de construir un sistema alternativo que funcione. Entiende perfectamente que el euro, tal como ha sido creado, es completamente insostenible, pero su reacción no es poner un parche para conseguir que Grecia sea sostenible un mes o tres, sino buscar reglas e instituciones nuevas que aseguren que el euro funcionará a largo plazo.

La fortísima posición de Alemania como acreedor principal y como la potencia económica europea clave supone que la construcción económica que veremos en la zona euro tendrá muy poco en cuenta los intereses de España y los demás países del sur y mucho a los propios germanos. España debe saber qué busca Alemania en la nueva construcción, y cómo alcanzar, dentro de ésta, que es en principio ajena, sus propios objetivos.

LOS ERRORES EN EL DISEÑO DEL EURO Y LA CRISIS DE LA MONEDA EUROPEA

La crisis del euro es el resultado de un sistema que está mal diseñado. En particular, se cometieron tres errores clave que ahora son difíciles de remediar:

1. *Parasitismo fiscal y endeudamiento excesivo.* Elevar la política monetaria a un nivel supranacional mientras se mantienen la política fiscal y la supervisión bancaria a nivel nacional fomenta el endeudamiento excesivo. Los países miembros de la Unión pueden endeudarse en exceso porque, como miembros de una misma unión monetaria, tienen acceso automático a la financiación de sus déficits con la balanza de pagos. Eso hace que se mitigue el impacto de una reversión repentina de los flujos de capital. Además, las uniones monetarias dan lugar a vínculos económicos y financieros más estrechos, lo que implica que las crisis a nivel nacional tienen un mayor impacto en los otros países miembros.

2. *Los «equilibrios múltiples» sin moneda.* Renunciar al control de la oferta monetaria a nivel nacional expone a los miembros de una unión monetaria —en la que, recordemos, el mandato del Banco Central Europeo (BCE) prohíbe la financiación de las emisiones de la deuda pública— a crisis recurrentes de su deuda pública. Al no poder recurrir a imprimir más moneda en caso de emergencia, se pueden producir crisis fiscales simplemente por el puro miedo de los agentes económicos a no poder recuperar su dinero. Si temen que los tipos de interés en un país suban, empezarán a tener miedo de que con los nuevos tipos el país no sea solvente, abandonarán la deuda y esto provocará que suban aún más los tipos. Un inversor que desearía comprar la deuda de un país si ésta produjera el 4 por ciento de interés, no la adquirirá si ésta paga un, aparentemente más apetecible, 10 por ciento, porque teme que con esos tipos el país no sea solvente.
3. *Ajustes sin devaluación.* Cuando países como Italia, España, Portugal o Grecia, históricamente acostumbrados a compensar una inflación más elevada con devaluaciones periódicas, renuncian a ajustar el tipo de cambio se exponen a procesos de ajuste muy dolorosos y largos. Más si se produce una apreciación real del tipo de cambio por cualquier razón como, por ejemplo en el caso de España, una inducida por un exceso de crédito al sector inmobiliario.

Los creadores de la unión monetaria europea reconocieron el riesgo de parasitismo fiscal, es decir, de poder aprovecharse fiscalmente de otros países miembros. Para desalentarlo, impusieron una serie de reglas máximas restringiendo el tamaño de déficit y de deuda pública. Sin embargo, no tuvieron en cuenta los otros dos riesgos y, por tanto, no introdujeron ningún instrumento para contenerlos. El resultado fue la excesiva concesión de créditos en Irlanda, España y otros países miembros cuyo riesgo cambiario había disminuido mucho una vez entraron en el euro, alentado por los flujos de capitales procedentes de los países con superávit. Además, las reglas fiscales introducidas fueron revisadas y debilitadas para permitir déficits en algunos países al principio de la era euro (incluyendo Francia y Alemania, y no Irlanda ni España), con lo que permitieron que Grecia acumulara un nivel de deuda pública insostenible.

Los intentos de reducir los elevados niveles de endeudamiento público han fracasado, porque la crisis ha llevado al derrumbe de los ingresos fiscales y a la socialización de las pérdidas de las crisis bancarias. El ajuste fiscal también se vio complicado por el fuerte aumento de los costes del endeudamiento público, que tendían a incorporar un elemento de profecía autocumplida. El ejemplo más claro de este problema es Italia, un país que evitó el incremento del endeudamiento durante la era euro y, sin embargo, se hizo vulnerable debido a la falta de confianza de los inversores causada por su histórico alto nivel de endeudamiento público. Finalmente, los países con déficit sufrieron de una apreciación real de su tipo de cambio muy costosa de corregir, ya que únicamente las variables reales (y no las nominales) estaban disponibles para su rectificación por los Estados miembros a falta de dejar flotar o poder devaluar su tipo de cambio.

Sin duda, el mal diseño del euro es responsabilidad de todos y, por lo tanto, todos los países deben contribuir a su solución. Los problemas de los Estados con déficit resultaron, en parte, del diseño imperfecto del área euro, que alentó y permitió tanto el endeudamiento público excesivo

en los países con déficit como los préstamos imprudentes o temerarios en aquellos con superávit.

Esto no significa que los costes de la crisis deban ser socializados entre los ciudadanos del área euro. Un fallo sistémico no exime de responsabilidades ni a los individuos ni a los bancos ni a los supervisores que tomaron o vigilaron las decisiones de prestar y de endeudarse en exceso. Pero sí significa que buena parte del duro castigo que los mercados infligen actualmente a países específicos es, en gran medida, el reflejo de la insuficiente capacidad de éstos para responder a la crisis. Una respuesta exitosa debe ser colectiva. Debe encarnar la idea de una responsabilidad compartida entre todos los países del área euro.

Sin esa respuesta colectiva, el euro no sobrevivirá. Como veremos a continuación, los países con déficit están atrapados en una espiral en la que el ajuste fiscal deprime la producción a corto plazo y dificulta que el sector privado pueda pagar sus deudas. Eso, a su vez, genera presión sobre los precios de los activos y la calidad de los activos bancarios, frena el crédito y, además, deprime la producción, la renta y los ingresos fiscales, lo que impide el ajuste fiscal. Esta espiral, si continúa sin que nadie la detenga, lleva irremediamente a una ruptura del área euro. Esta última impondrá, en gran parte, costes económicos y sociales desproporcionados tanto a los países con superávit como a aquellos con déficit. Estos costes deben evitarse.

LOS PROBLEMAS DE FINANCIACIÓN Y EL NUDO DIABÓLICO

La causa principal de la gravedad de la crisis de la eurozona es el nudo diabólico que ata a bancos y Estados de cada país. En algunos casos (España, Irlanda), la solvencia de los Estados sufre porque los inversores dudan de la solvencia del sistema financiero; en otros casos (Grecia, Italia, Portugal) el sistema financiero sufre las consecuencias de un Estado insolvente. En ambos casos, el círculo vicioso se retroalimenta, y el deterioro de una parte del sistema causa daños en la otra.

Supongamos que las empresas ASA y BSA están fuertemente endeudadas. Imaginemos que el consejero delegado de ASA tiene la brillante idea de extender una elevada línea de crédito a A y que BSA decide extender un crédito por la misma cantidad a B. En el balance de A parece que hay unos activos nuevos, unos derechos de cobro, de la misma manera que en el balance de B. Pero, claramente, la situación de ambas empresas no ha mejorado.

En ningún país ha sido tan evidente este círculo vicioso como en España, y en ninguna parte las políticas europeas han ayudado tanto a incrementarlo. En el origen de la crisis, en 2007, el Estado era claramente solvente. Los problemas de liquidez y solvencia los sufría exclusivamente el sistema financiero. Durante los siguientes años, gran parte del sistema financiero español se embarcó en una desenfrenada huida hacia adelante, refinanciando por doquier préstamos inmobiliarios impagables. A medida que crecía el agujero en los balances, los inversores extranjeros se preocupaban más por la solvencia del Estado. Imaginaban que todo terminaría en una solución a la irlandesa, es decir, en una asunción por el Estado de todas las deudas en las que había incurrido el sector financiero.

Desgraciadamente, España ha desperdiciado las oportunidades que ha tenido durante estos

años de cortar este nudo gordiano, y las últimas iniciativas de la Unión Europea no han hecho sino reforzarlo. Las famosas «litronas» (de LTRO, *Long-term Refinancing Operation*, operaciones de refinanciación de largo plazo a tipos fijos muy bajos) abrieron líneas de liquidez de un total de un billón de euros a los bancos de la zona euro, que éstos usaron para comprar deuda pública. La idea era que los bancos se recapitalizarían con la diferencia entre el interés que pagaban y el que recibían, y que el Estado se beneficiaría de una demanda adicional de deuda. El resultado, en el caso de España, fue acelerar la salida de inversores extranjeros de la deuda pública española y acrecentar el peso de ésta en los balances bancarios. Los bancos y las cajas han incrementado como resultado sus posiciones de deuda pública tras la operación.

Mientras los bancos españoles se convertían en el principal soporte del Estado, éste era la única fuente de capital que los bancos encontraban. Por dar unas cifras concretas, mientras en octubre de 2008 el sistema financiero español tenía 78.000 millones de euros de bonos del Gobierno, en mayo de 2013 dichas participaciones habían aumentado a 300.000 millones de euros: el 30 por ciento del PIB, según datos del Banco de España. Además, los préstamos directos de los bancos a todos los niveles de la Administración, que eran negativos en 22.000 millones de euros en 2008 (los depósitos de las Administraciones eran mayores que los préstamos), sumaban una cifra de 49.000 millones de euros en febrero de 2013. En la otra dirección, las pérdidas ocultas en el sistema bancario están empezando a materializarse, con 37.000 millones de euros inyectados en el rescate de 2012, además de deuda garantizada a finales de 2012 en poco más de 100.000 millones.

En suma, el Estado español asume más riesgo de los bancos, éstos tienen más deuda pública, el crédito se restringe y el crecimiento sufre. Deténgase a pensar en lo extraño del caso: usted y un amigo no tienen dinero. Deciden resolver la situación prestando usted dinero a su amigo y viceversa. ¿Qué soluciona esto?

CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE FINANCIACIÓN PARA ESPAÑA

La consecuencia de la delicada posición conjunta del sistema financiero y del Tesoro español es una brutal contracción del crédito en nuestra economía. En una unión económica y monetaria, los criterios de adjudicación de préstamos deben ir ligados fundamentalmente a las características individuales de la empresa. Por ejemplo, el hecho de que los dueños de una empresa estén a un lado u otro de la frontera entre California y Nevada no afecta a las condiciones de financiación de esta empresa, por más que el segundo estado haya padecido una enorme burbuja inmobiliaria.

Desgraciadamente, hace ya cuatro años que esto ha dejado de ser cierto en la eurozona. El hecho de que una empresa sea española (o italiana o portuguesa) condiciona directamente su acceso al crédito. Y esto, a su vez, afecta de forma crucial a sus expectativas de crecimiento. Por ejemplo, *The Wall Street Journal* contaba recientemente que Volkswagen, con precios superiores a Fiat, ofrecía unos tipos de interés tan atractivos —¡el 0 por cien! frente al 6 por ciento de Fiat — que las cuotas mensuales que pagan aquellos que compran un Volkswagen terminan siendo inferiores a las abonadas por quienes compraban un Fiat. Mientras que las empresas alemanas

pagaban 1,9 puntos por encima de los tipos de referencia, las italianas pagaban 4,2 puntos por encima, y las españolas 4,65 más.

Un trabajo de Gabriel Jiménez, Steven Ongena, José Luis Peydró y Jesús Saurina, publicado en 2012 en la *American Economic Review*, analiza la totalidad de los préstamos bancarios españoles y revela que, examinando una misma petición de préstamo a dos bancos, aquellos más débiles son menos proclives a concederla, y que cuando las empresas no reciben un préstamo porque su entidad es débil, no pueden acudir a otra para conseguirlo. El problema es particularmente preocupante dada la informalidad de la economía española. Imaginen una cafetería que necesita una nueva máquina y tiene una relación con una entidad en proceso de reestructuración (que ahora mismo son todas) y que no tiene ninguna documentación que demuestre sus ventas. Si ésta le deniega el préstamo, ¿encontrará otra dispuesta a concederlo?

Estas restricciones tienen consecuencias serias. En un análisis realizado junto a Claudia Steinwender, también de la London School of Economics[12] estudiamos el perjuicio que las duras condiciones financieras suponen para las empresas españolas. Para ello, comparamos la repercusión de la crisis sobre su actividad con el impacto sobre empresas de similares características pero que, aunque desarrollan también su actividad en España, son de propiedad extranjera. Tratamos así de responder a la pregunta del primer párrafo: ¿influye que el fabricante de componentes tenga nacionalidad española o extranjera?

La respuesta, desgraciadamente, es que importa mucho. Mostramos que, comparadas las operaciones españolas con las extranjeras similares, las empresas de propiedad española reducen el empleo sustancialmente más (un 6 por ciento), disminuyen de manera drástica la inversión (un 19 por ciento) y reducen en gran medida los procesos de innovación y la inversión en tecnología de la información, mientras que aumentan su uso de servicios externalizados. El gasto en publicidad, sin embargo, permanece invariable.

En la misma dirección apunta un trabajo de abril de 2013, de Samuel Bentolila, Marcel Jansen, Gabriel Jiménez y Sonia Ruano, que muestra que las empresas cuyo crédito procedía de entidades que luego fueron intervenidas (las antiguas cajas) habían perdido entre 3,5 y 5 puntos más de empleo que aquellas que lo recibían de otras entidades.

En definitiva, la falta de acceso a la financiación obliga a las empresas de propiedad española a reducir sus futuras inversiones para conseguir subsistir un día más. Las empresas sólo intentan sobrevivir y no construir un futuro mejor. La mejora en las condiciones de financiación del Estado (aún muy duras) que hemos observado recientemente no ha alcanzado en absoluto a las familias y empresas, que siguen teniendo problemas enormes para encontrar financiación.

El problema del nudo infernal entre bancos y Estados al que se enfrenta Europa no puede resolverse sin separar la solvencia de ambos. Quien controla la emisión de moneda, el BCE, debe asumir el papel de prestamista de última instancia y debe ser el apoyo de un fondo de garantía de depósitos creíble, capaz de dar liquidez ilimitada en el caso de que se produzca un pánico bancario. Además, cortar el nudo diabólico requiere avanzar hacia una unión bancaria. Antes de proponer una solución concreta, discutiremos brevemente lo que Europa está haciendo en esta dirección.

LO QUE SE ESTÁ HACIENDO NO ES SUFICIENTE

Los líderes europeos se comprometieron en la cumbre de Bruselas de junio 2012 a «romper el círculo vicioso entre bancos y soberanos». En concreto, prometieron que «cuando se establezca un mecanismo de supervisión único eficaz, con la participación del BCE, de los bancos de la zona euro, el Mecanismo de Estabilidad Europeo [ESM, por sus siglas en inglés] podría [...] tener la posibilidad de recapitalizar directamente a los bancos».

Lamentablemente, este buen propósito de los líderes europeos se «aclaró» rápido. Un alto funcionario de la Unión Europea dijo a *The Wall Street Journal* sólo unos pocos días después de la cumbre, concretamente el 6 de julio: «Tengo que dejar claro lo que el ESM puede hacer: el ESM puede [...] participar en el capital de un banco. Pero sólo en contra de la plena garantía del interesado soberano. ¿Sigue siendo el riesgo del soberano o [se convierte en riesgo] del ESM? El riesgo sigue siendo del soberano».

Más tarde, los ministros de Economía y Finanzas holandés, finlandés y alemán, tras una cumbre que celebraron el 29 de septiembre de 2012, declararon que «el ESM puede asumir la responsabilidad directa de los problemas que ocurran bajo la nueva supervisión, pero los activos heredados deben estar bajo la responsabilidad de las autoridades nacionales».

Esta postura impide que la enorme carga de deuda que pende sobre las cabezas de los ciudadanos de los países deudores pueda ser aliviada. Y, lamentablemente, la vía para solucionar el problema es la contraria a la que se plantea. La clave para reactivar el crecimiento y asegurar la supervivencia del euro es reconocer que se cometieron errores en su diseño, y que éstos han tenido consecuencias muy graves para una serie de países (los deudores), que ahora se están extendiendo al resto. En otras palabras, la realización de un reparto parcial de las deudas heredadas del pasado es justo y eficiente para la economía en su conjunto.

Si la solución necesaria es tan clara, ¿por qué no consigue Europa ponerla en marcha? El problema clave es la incapacidad de los países con superávit de llegar a un acuerdo con los Estados con déficit para decidir cómo repartir las pérdidas que el mal diseño anterior ha generado. De alguna manera, habrá que compartirlas, pero la consecución de este acuerdo, particularmente en un clima de enorme desconfianza entre norte y sur, está resultando imposible. La falta de confianza entre los acreedores y deudores les impide incluso llegar a soluciones que les beneficien mutuamente. Por ejemplo, si los países con déficit pudieran comprometerse realmente a cumplir normas fiscales que permitan disminuir a largo plazo la proporción de su deuda nacional en relación con su PIB a niveles racionales, los países con superávit no tendrían ninguna objeción en concederles nuevos préstamos a corto plazo para apoyar sus políticas fiscales contracíclicas. El problema es que resulta difícil para los países con déficit adquirir compromisos creíbles a largo plazo para mantener una política fiscal prudente, ya que serían acuerdos que obligarían a sus votantes futuros y condicionarían sus posteriores elecciones. Mientras tanto, la no-decisión tomada (no decidir es también una elección) es pasarle la patata caliente al BCE y dejar que trate de evitar el estallido de la situación.

El problema es que el tiempo juega en contra de la Unión Europea. Primero, porque la falta

de crecimiento lleva al incremento del desempleo y al progresivo deterioro de los balances bancarios, lo que empeora la situación de partida. Los «malos activos» no están contenidos en un barril cerrado con una etiqueta de «peligro» encima, sino que son un problema dinámico que empeora con el tiempo. Segundo, porque la crisis socava el apoyo al proyecto europeo tanto por parte de los deudores como de los acreedores. En los deudores, mientras no exista una solución a la vista, los ciudadanos disminuirán su apoyo al ajuste fiscal y a las reformas estructurales, alimentando la fuga de capitales. En los acreedores, la idea de que las reformas en los países con déficit sólo tendrán éxito bajo presión socava el apoyo público a dar una respuesta inmediata a la crisis de estos Estados. Es decir, la fatiga creciente respecto al ajuste en los países con déficit coincide con el cansancio progresivo en relación con el apoyo en los que tienen superávit. Y esto dificulta cada vez más el dar una solución a la crisis.

Lo que parece ya aceptado por todos es que las pérdidas económicas y políticas que una ruptura del euro traería consigo serían muy probablemente de una magnitud mucho mayor que las transferencias potenciales que se requieren para solucionar los problemas derivados del legado. Cabe, entonces, preguntarse: ¿qué diseño del euro es necesario? ¿Es posible tal diseño?

UNA EUROPA POSIBLE

Una posible solución, la preferida por los funcionarios europeos, sería crear una verdadera unión política. El argumento económico es el siguiente: Estados Unidos puede tener una moneda única porque el Estado rompe el círculo vicioso entre bancos y estados usando la Reserva Federal y el Gobierno federal. En el caso de Europa, la unión política implicaría una unión bancaria y fiscal que permitiría, por ejemplo, que cuando un Estado miembro de la Unión tuviera un problema de desempleo y de caída brutal de los ingresos y una subida paralela de los gastos en Seguridad Social por el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, los pagos de este último provinieran de la Unión Europea. Además, los problemas del sector bancario se asumirían colectivamente (en Estados Unidos lo hace el Fondo de Seguro de Depósitos Federal). Estos dos elementos evitan que los problemas de los Estados contagien a los bancos, y viceversa. Por tanto, dicho argumento lleva a la conclusión de que una unión fiscal, bancaria y política (necesaria para poder usar el dinero común) es ineludible para que la moneda única sobreviva.

Este argumento es atractivo y tiene la ventaja de ser claro y consistente, al llevar a Europa por la senda que ya ha recorrido Estados Unidos. Pero tiene dos problemas. Primero, no es realista. Una unión fiscal, con la desconfianza que hay entre los distintos países o la unión política que requeriría, son políticamente imposibles en este clima. Y, segundo, no creo que sea necesaria. Aun estando de acuerdo en que hay que romper el nudo diabólico, su ruptura no requiere ir tan lejos.

Para buscar una salida, hay que entender que necesitamos una solución que cumpla cuatro objetivos. Primero, debe restaurar la confianza en la zona euro y en la Unión Europea a través de una promesa creíble de un futuro mejor, con niveles crecientes de bienestar. Segundo, debe estabilizar el coste de los intereses de la deuda y recuperar el crecimiento y el empleo en los

países con déficit. Tercero, debe propiciar la reducción de los niveles de deuda a medio plazo, incluyendo la deuda pública en Italia y la privada en España, y apoyar una continua reducción de los desequilibrios de balanzas de pago dentro del área euro. Finalmente, debe hacer frente a los fallos estructurales y de diseño del área euro, tanto para recuperar la credibilidad de la moneda a largo plazo como para evitar una nueva crisis como la actual en la zona.

El desafío que supone llevar a cabo dicho plan tiene que ver, en parte, con los conflictos existentes entre estos objetivos. Recuperar y estabilizar la producción y el empleo tras la recesión que ha golpeado a los países con déficit es imposible si no se retrasan algunos de los ajustes fiscales actuales y si no se canalizan hacia ellos mayores ayudas. Pero esto crea dos preocupaciones a los países con superávit: cómo aumentar las ayudas sin que esto afecte excesivamente a sus propios recursos fiscales y cómo mantener los incentivos para el ajuste en el caso de que la estabilización tenga éxito (una vez que los países salgan del lío, ¿no dirán otra vez «a vivir que son dos días» y se olvidarán de sus compromisos?). Otra preocupación relacionada con la anterior es saber si puede mantenerse una moneda única sin necesidad de que se produzcan transferencias permanentes a nivel europeo en el futuro, análogas a las que ahora se producen dentro de los Estados (por ejemplo, hacia el sur de España o Italia). La resistencia a seguir aumentando la ayuda como una forma de salida de la crisis se debe, en parte, al hecho de que se concibe como el primer paso hacia una futura unión basada en transferencias permanentes.

La clave es separar la solución del «problema heredado» (salir de las recesiones, reducir las deudas y disminuir los superávits y déficits por cuenta corriente de las balanzas de pagos de la eurozona) de la solución del «problema de futuro» (resolver los fallos estructurales de la eurozona a largo plazo). El primer problema requiere compartir costes heredados, pero esto no significa que el de futuro vaya a requerir transferencias permanentes, unión fiscal o deuda en común.

El punto de partida es aceptar la visión original de la unión económica y monetaria: un sistema de naciones económicamente próspero que incorpora una moneda única. El objetivo, entonces, es crear un área estable en lo financiero que promueva el mercado único europeo y su crecimiento a largo plazo y que pueda funcionar sin transferencias persistentes desde los países con superávit a aquellos con déficit.

La solución propuesta tiene, por tanto, dos pilares. Primero, una visión a corto plazo sobre cómo estabilizar la producción y aumentar la tasa de empleo manteniendo los incentivos adecuados para que se hagan ajustes y reformas que garanticen la solvencia fiscal, y reduzcan la deuda excesiva y los desequilibrios actuales de las balanzas de pagos por cuenta corriente. Y segundo, un modelo de largo plazo.

MEDIDAS A CORTO PLAZO[13]

Para salir de la extraordinaria situación actual hacen falta una medidas extraordinarias, las cuales incluirían:

1. *Una asunción conjunta, por todos los países, parcial y condicional de las deudas heredadas.* Las deudas heredadas son en parte consecuencia de un mal diseño del euro, así como de las malas políticas de los Estados miembros, combinadas con la crisis financiera global de 2007-2008. La propuesta del Consejo Alemán de Expertos Económicos parece aquí la más razonable. La idea es que los países del norte den una garantía progresiva a la deuda heredada de los Estados que hagan el ajuste exigido por la Unión Europea. Para que los incentivos sean correctos, esta garantía sería sobre la emisión de nueva deuda hasta un límite preestablecido.
2. *La reestructuración voluntaria de la deuda* podría consistir en ofrecer el intercambio de bonos existentes por otros nuevos con el mismo valor, pero con vencimientos más largos (es decir, las fechas de los pagos originales más cinco años). Esta operación no afectaría al ratio de deuda-PIB, pero sí crearía un flujo de caja a corto y medio plazo. A fin de crear incentivos para el sector privado y que éste aceptara la oferta de intercambio, el nuevo préstamo debería ser emitido bajo la legislación extranjera y quizás con garantía del ESM.
3. *Reformas fiscales* de tres tipos: destinadas a restablecer la solvencia sin crear un costo directo de producción (por ejemplo, aumentar la edad para la jubilación); con costes fiscales a corto plazo, pero capaces de mejorar de forma duradera la solvencia fiscal y la competitividad (por ejemplo, reducciones de personal en las grandes Administraciones Públicas, reforma del mercado laboral), y «devaluaciones fiscales» que utilizan instrumentos financieros para reducir los costos laborales dentro de una forma neutral fiscal (sobre todo, sustituyendo impuestos para roles de pago con impuestos directos).
4. *El BCE tiene que hacer realidad los compromisos adquiridos* de apoyar la deuda de los países que «se porten bien». Además, en el corto plazo el BCE debe incrementar su objetivo de inflación para facilitar los ajustes del tipo de cambio real.

MEDIDAS A LARGO PLAZO

Como decíamos más arriba, la unión fiscal debe estar limitada por las necesidades financieras de la Unión Europea. Los cambios mínimos necesarios son seis:

1. *Unión bancaria.* La integración financiera y bancaria es crucial para conseguir una unión monetaria estable. El nudo diabólico existente entre los sistemas bancarios y los Estados hace que acaben hundiéndose juntos al tener que rescatarse mutuamente. Cuando la confianza desaparece y los inversores huyen, únicamente los Estados pueden financiar a los bancos y sólo éstos pueden respaldar a los Estados. Romper este nexo requiere que la estabilidad bancaria sea la máxima preocupación de toda la zona euro. Es necesario establecer: (i) una supervisión bancaria común, como ya está planteado. Pero hace falta también añadir: (ii) una agencia de resolución de entidades bancarias al nivel de la Unión Europea. Los sistemas de resolución nacionales deben unirse en uno superior que asegure

la cancelación de toda la deuda bancaria o un compromiso de rescate por parte de sus accionistas y acreedores (excepto de los depósitos hasta el límite total asegurado) antes de solicitar los fondos necesarios a los contribuyentes. Además, (iii) un sistema europeo de seguro de los depósitos bancarios basado en las primas de riesgo de la banca debería reemplazar o reasegurar la existencia de fondos de seguro de depósitos ya existentes a nivel nacional después de que éstos hayan sido revisados (y, si es necesario, repuestos) a fin de ofrecer niveles consistentes de protección inicial. Finalmente, debería establecerse: (iv) un fondo adicional para la resolución de instituciones bancarias sistémicas, financiado por un «impuesto de riesgo sistémico». El riesgo fiscal residual debería repartirse entre el país y la zona euro, reconociendo el hecho de que algunas políticas y responsabilidades de supervisión deberían mantenerse a nivel nacional. El nivel de apoyo de la Unión Europea o la zona euro podría adoptar la forma de «seguro de pérdidas catastróficas» en caso de que los costes fiscales de una crisis bancaria sobrepasen el nivel especificado (por ejemplo, el 20 por ciento del PIB). Existen varias formas para estructurar este apoyo, como por ejemplo, a través del ESM.

2. *Reforma financiera.* Muchos, aunque no todos, de los problemas que estamos viviendo en la crisis del euro pueden atribuirse directa o indirectamente al mal funcionamiento del sector financiero. Europa debe contestar a la siguiente pregunta: ¿qué tipo de sistema financiero satisface mejor las necesidades de una economía real? Sólo a través de la puesta en marcha de reformas de gran alcance que necesariamente tendrán que incluir cambios estructurales en el sistema financiero puede esperarse que la Unión Europea y la zona euro ataquen el problema de las bajas tasas de crecimiento crónicas y de la inestabilidad financiera. Estas reformas representan un requisito previo para cualquier modelo de unión financiera que sea políticamente aceptable por los ciudadanos.
3. *Pacto fiscal.* Un avance significativo para dejar atrás el parasitismo fiscal es el pacto fiscal de marzo de 2012. Busca hacer cumplir las normativas fiscales de la Unión Europea y de la zona euro dentro de una legislación nacional, al mismo tiempo que mantiene la posibilidad de desarrollar una política contracíclica. Sin embargo, en el contexto de las democracias nacionales, las normativas fiscales nunca pueden ser 100 por cien creíbles, dado que la legislación nacional siempre puede cambiar a través de una decisión legislativa parlamentaria (es la esencia de la democracia). El pacto fiscal ha intentado llegar tan lejos como era posible para asegurar un compromiso de cumplimiento y credibilidad de la regla dentro del contexto democrático de cada Estado soberano. Para asegurar una responsabilidad democrática suficiente, la institución a cargo de la supervisión fiscal debería rendir cuentas al Parlamento Europeo.
4. *Prestamista de última instancia* en la zona euro para los Gobiernos que respeten el pacto fiscal, que debería ser el BCE.
5. *Régimen de reestructuración de la deuda* para países que no son elegibles para un financiamiento del ESM. A menos que exista un régimen que proporcione una alternativa disciplinada para un impago o incumplimiento caótico de la deuda dentro de la zona euro, la exclusión del ESM de los países en crisis que violan el pacto fiscal podrá eludirse a

través de rescates ad hoc del sector público. Es precisamente este temor el que alimenta la teoría del «pozo sin fondo» de una unión monetaria, expuesta por algunos de los países acreedores.

6. *Activo común seguro* que no se encuentre vinculado con lo emitido por un país específico. Este activo aseguraría que el pánico puro (es decir, las paradas bruscas y repentinas del apetito de riesgo por parte de los inversores) tome la forma de huida entre clases de activos en lugar de entre países. Además, estos activos seguros son esenciales en los sistemas financieros modernos, tanto como colateral o garantía de operaciones con derivados como para el capital bancario (una parte sustancial de cualquier balance bancario debe contar con activos seguros de este tipo). Finalmente, la política monetaria siempre requiere que el BCE intercambie dinero por activos seguros o libres de riesgo. Este activo seguro permitiría que los países miembros del euro gocen de la capacidad de capturar la prima de liquidez derivada de la provisión de este activo seguro. Además, representaría una fuente importante de nuevos ingresos. Estos activos podrían crearse sin garantía conjunta y solidaria entre los países, como hemos propuesto desde el grupo Euro-nomics.

Es importante repetir lo que no se incluye en estas propuestas: un mecanismo permanente para la emisión de deuda común de la zona euro y otro de transferencias fiscales contracíclicas. De hecho, no existe ningún tipo de obligación o garantía común en cualquiera de estas propuestas a largo plazo, más allá de las necesarias para establecer y apoyar financieramente a la unión bancaria y al MEDE. Y ambos están sujetos a garantías estrictas.

UN PAPEL CONSTRUCTIVO PARA ESPAÑA EN EUROPA

España camina a trompicones, pero inexorablemente, por un sendero que conduce a perder los avances conseguidos por dos generaciones de españoles. En un país donde las familias, las empresas, los bancos y el sector público están excesivamente endeudados, la falta de crédito supone un parón que si bien gracias al BCE no es por ahora repentino, sí que es dramáticamente real.

Ante esta situación, cunde el desánimo y el victimismo entre los españoles. Y eso incluye a los editorialistas de la prensa: nosotros lo hemos hecho todo y no nos hacen caso. La culpa de todo, nos explican, es de Europa, que en el fondo «no nos quiere». Esto es una falacia. Tras cinco años de crisis seguimos con los bancos en situación crítica y dependientes de la financiación del eurosistema (ningún país se ha beneficiado tanto de las operaciones de liquidez como España). Ninguna de las reformas acometidas han alterado sustancialmente un Estado insostenible. En vez de ello, éstas, particularmente las fiscales, han modificado sólo los márgenes y, a menudo, en la dirección incorrecta. Las continuas sorpresas sobre la situación fiscal de las Administraciones, central y autonómicas, demuestran que España tiene un problema constitucional que pocos consideran y que otros, como el presidente del Gobierno, niegan. Finalmente, todas las

instituciones claves, desde el CGPJ hasta la monarquía, han caído en el desprestigio sin que nadie pague ningún precio por ello.

Nuestra postura en la negociación con Europa es tan absurda que raya en lo incomprensible: ni el BCE «no nos ayuda» ni nosotros hemos «hecho nuestros deberes». Contrariamente a lo que nos hacen creer, en Europa ha habido siempre una enorme comprensión hacia España, fruto de la Transición y de un liderazgo pasado con visión y capacidad de sacrificio. Pero este respeto lo está destruyendo por nuestra amenaza infantil de romper la baraja.

Para empezar, necesitamos cambiar radicalmente nuestra estrategia de negociación con Europa. Éste es un juego cooperativo, con ganancias potenciales enormes para todos si encontramos la solución, no uno de suma cero. En la construcción europea no hay acuerdo posible sin confianza mutua, no hay rescate sin alianza. Contrariamente a la propaganda que escuchamos, Alemania no quiere dominar Europa. El problema es precisamente el contrario, que Alemania desea que la dejen en paz y asegurarse de que no se impone una solución en que le toman el pelo y debe hacer transferencias al resto de Europa hasta el fin de los tiempos. Segundo, debemos abandonar el populismo. Olvidémonos de Gibraltar. Llegan más españoles a vivir en Londres en un año que ciudadanos hay en todo el Peñón. ¿Queremos hablar de esto cuando empresas cruciales españolas dependen de la voluntad del regulador financiero, energético o aeroportuario británico? Igualmente, dejemos de clamar a gritos nuestra soberanía en peleas abiertas a pecho descubierto con el BCE —que es el único que provee ahora mismo de financiación a la economía española— y con nuestros socios. La histeria debe pasar a mejor vida.

Y no acusemos a Bruselas por lo que nos piden hacer. Las reformas hay que defenderlas en sí, porque es en el interés del país que el Estado ha de ser sostenible. España debe expresar un claro compromiso con la construcción europea y con soluciones que minimicen en lo posible las transferencias a largo plazo. España debe decir un claro sí a Europa, que es lo único que nos protege del peronismo empobrecedor. Debe decir que está dispuesta a pagar el precio que esto acarrea.

En los próximos meses y años continuaremos viendo las consecuencias de la visión alemana del orden, lo que ellos llaman *Ordnung*. España debe demostrar que puede poner su casa en orden, que puede tomar las medidas necesarias y no llevar a cabo chapuzas de poco vuelo del tipo del «hoy quito la deducción por la vivienda y mañana la pongo», «hoy subo el impuesto sobre la renta por dos años y reniego del IVA, que subo luego», «hoy uso 40.000 millones que tenía para el rescate financiero para rescatar al Estado», «hoy intervengo Bankia... ¡Ah, no, perdón, si no tengo dinero!». No. España debe usar esa ventana para conseguir un acuerdo que asegure la financiación, la estabilidad y el orden en la economía española. En particular, un sistema de ordenación territorial sostenible y racional (no necesariamente más centralizado) sin el que España no es viable. La alternativa, como hemos escrito en el pasado Jesús Fernández-Villaverde, Tano Santos y yo, es volver a la España de la década de 1950.

La sociedad española debe decidir qué país quiere. Hay una España posible por la que queremos luchar, una España moderna con instituciones fuertes e independientes, con un nivel de vida elevado, un sistema educativo abierto pero exigente y con un Estado del bienestar

sostenible. Un modelo que, en su misma esencia, está ligado a Europa.

CONCLUSIONES

¿LA DINAMARCA DEL SUR O LA VENEZUELA DE EUROPA? HISTORIA DE DOS PAÍSES

A modo de conclusión, imaginemos dos futuros posibles, en forma de crónica de un corresponsal de prensa extranjero. Primero, el futuro que nos gustaría evitar. Luego, el que deseamos, uno en el que se implementan los tres tipos de reformas que hemos propuesto: las económicas, las políticas y las educativas.

¿CÓMO SE CONVIRTIÓ LA PRÓSPERA ESPAÑA EN LA VENEZUELA DE EUROPA?

Madrid, 8 de enero de 2034

De nuestro corresponsal

Aunque el Gobierno aún defiende que la cifra de inflación oficial está por debajo del 10 por ciento, las estimaciones de las instituciones internacionales sitúan la verdadera entre el 17 y el 20 por ciento. El Gobierno de la Alianza del Pueblo Indignado (API) ha anunciado que «escarmentará a los aprovechados especuladores» mediante la aplicación de «un nuevo plan, que incluye a los fiscales junto con el pueblo organizado, para verificar la venta a los ciudadanos y ciudadanas de los productos a precios justos y regulados».[14] El ministro de Economía, Ricardo Kerst, ha declarado que «sólo el pueblo es competente para decidir si los precios son o no justos». La fuga de capitales hace presagiar que por tercera vez desde su introducción tras la salida de España del euro en 2020, la NP (la Nueva Peseta, llamada coloquialmente la «enepé») se devaluará en los próximos meses. Durante estos años, su valor ha caído de una enepé por euro a 10 enepés por euro. El poder adquisitivo de las pensiones y de los salarios continúa deteriorándose.

Casi nadie recuerda ya que España era a principios de la década de 2010 uno de los 30 países con mayor renta per cápita del mundo. Ahora, sobrepasada por países que estaban muy por debajo de España en renta per cápita como Corea, Taiwán, la República Checa, Uruguay, Croacia e incluso Turquía, el país languidece en el lugar 65 de la tabla con una renta que, más de 20 años más tarde, aún no ha recuperado el nivel de 2012. La economía no ha crecido en más de dos décadas, pese a los esfuerzos por maquillarlo de la presidenta del Gobierno y de la API,

Amanda Chaves. La población sigue disminuyendo debido a la emigración y el desplome de la natalidad. Es muy probable que la cifra de 40 millones de habitantes no vuelva a alcanzarse jamás.

Este escenario es muy diferente del que la API prometió a los españoles cuando obtuvo la mayoría absoluta en las elecciones de 2019. Tras la dolorosa ruptura y desaparición del Partido Popular, consumido por su indiferencia ante la creciente corrupción y por el enfrentamiento entre su corriente «internacionalista» y su corriente «populista» y desangrado el PSOE por las repetidas crisis entre sus federaciones autonómicas, la API arrasó en todas las elecciones, primero locales y autonómicas, y finalmente en las nacionales. La campaña electoral de la entonces candidata Amanda Chaves, célebre por su participación en manifestaciones contra los desahucios, por su exitosa protesta contra las deudas («que paguen ellos») que culminó en el impago generalizado y por su organización, justo antes del éxito electoral, de un boicot completo de los impuestos, había tenido un eco enorme entre la desengañada población. Su eslogan «Éste no es nuestro Estado, éste no es nuestro euro» reflejó a la perfección el sentir general, el desencanto de la mayor parte de los ciudadanos con unos partidos y con una situación económica que no parecían reformables.

Y, ciertamente, tras seis meses de absoluto caos, la salida del euro funcionó relativamente bien en un primer momento. Si bien es cierto que ninguna de las antiguas multinacionales españolas consiguió sobrevivir a la redenominación de sus deudas, la economía mostró en los primeros años indicios muy claros de recuperación. La entrada masiva de capital extranjero en el mercado inmobiliario detuvo la caída nominal de los precios de la vivienda (en enepés), aunque con un nivel muy inferior en euros, y produjo un inmediato *boom* en la construcción, especialmente en las ya muy degradadas costas.

Pero la nueva peseta nació sin credibilidad. La población no se fiaba. Quería tener sus ahorros en euros, preferentemente en sus casas. Cualquier pago o ingreso era de inmediato convertido a la antigua moneda. La NP no llegó en ningún momento a convertirse ni en un medio de cambio funcional (por ejemplo, todos exigían euros en la compraventa de vivienda) ni en un depósito de valor. El Gobierno, acosado por sus enormes deudas y con un déficit sin corregir, seguía emitiendo enepés sin límite. El ministro de Economía, antiguo catedrático de la Universidad de Sevilla, repetía que el desempleo era un problema de demanda. Según él, todo se resolvería imprimiendo suficientes enepés. «Más enepés» era su respuesta habitual en las reuniones del Consejo de Ministros.

Como consecuencia de estas políticas, la inflación fue un fenómeno reiterado durante la década de 2020, con sucesivas crisis que ocasionaron una devaluación frente al euro, un nuevo ministro de Economía y una promesa de que «el nuevo tipo de cambio sería permanente». Los españoles desarrollaron una habilidad inusitada para el cálculo mental. Sabían los tipos de cambio y de interés de las principales monedas del mundo. La economía se convirtió en el tema principal de conversación en todas las casas.

Desgraciadamente, estos veinte años de retroceso económico han causado un daño, seguramente irreparable, a la capacidad de España para crecer. Tras 13 años de la API en el poder y la senda trazada por los 7 de su antecesor, el PP, no existe ninguna institución

independiente en España. Los tribunales, como todos los organismos regulatorios, son tentáculos del gigantesco pulpo en el que se ha convertido el Gobierno. Ninguna inversión ni decisión se puede tomar si no es con el consentimiento de la todopoderosa API. Chaves, repitiendo siempre el mantra «no dejaremos que los inversores extranjeros nos chupen la sangre», decide personalmente cada operación internacional con el sector bancario público (que representa el 90 por ciento de la actividad bancaria) y con los grandes monopolios cuasi estatales, generalmente bajo el poder de altos cargos de la API, principalmente Gaspu (gasolina para el pueblo), Telepu (teléfonos para el pueblo), Epu (electricidad para el pueblo) y Supu (supermercados para el pueblo, los únicos autorizados oficialmente para importar alimentos en dólares o en euros).

Con las instituciones destrozadas y con las clases medias educadas definitivamente afincadas en el extranjero, es difícil ver un futuro para España que haga que los próximos 20 años sean mejores que los anteriores.

ESPAÑA, LA DINAMARCA DEL SUR

Madrid, 8 de enero de 2034

De nuestro corresponsal

Tras más de 120 años sin recibir un Premio Nobel en ciencia, este año han sido dos los españoles galardonados. Concretamente, dos equipos de científicos españoles radicados principalmente en universidades del país han recibido el Nobel de Física y el de Medicina y Fisiología, respectivamente. Este hecho consagra ante la opinión pública global un cambio completo en el funcionamiento de España. Tras muchos años en las que todos los triunfos españoles sucedían en el ámbito deportivo (vela, tenis, fórmula 1 o fútbol), España destaca ahora en la carrera global del conocimiento. Empresas españolas como BioBody, fundada por el Premio Nobel Jimmy Rodríguez, lideran el espacio de la bioingeniería médica, partiendo de la investigación avanzada que se produce en las universidades españolas. El desempleo se ha convertido en un recuerdo del pasado. España es, por fin, una economía moderna. ¿Cómo se ha producido un cambio tan radical en tan poco tiempo?

Todo empezó hace unos veinte años, allá por 2014. Tras la convulsión provocada por el intento de escisión de Cataluña y la explosión del llamado «caso Bárcenas» (un oscuro suceso que propició la dimisión forzada del propio Gobierno), los parlamentarios del Partido Popular acordaron apoyar un Gobierno de coalición con un mandato limitado, pero ambicioso. Se trataba de poner los cimientos para un renacer de España en los 20 meses de legislatura que restaban. El programa contenía medidas en tres áreas: las instituciones políticas, las reformas económicas y la educación e investigación.

Instituciones políticas

Los primeros cambios políticos tuvieron una repercusión inmediata. Fue importante que, en la misma sesión de investidura, la nueva presidenta Mercedes Jovellanos exigiera la dimisión inmediata de todos los nombramientos políticos en órganos que debían ser técnicos hechos por el anterior Gobierno del Partido Popular (en la Comisión Nacional del Mercado de Valores, en Radio Televisión Española, en el nuevo superregulador creado por el PP, la Comisión de los Mercados y la Competencia o en el Tribunal Constitucional) y nombrara en su lugar a personas independientes de reconocido prestigio.

En un tiempo récord, el ministro de Justicia Jorge Juan Costa propuso al Parlamento una nueva ley de partidos que imponía normas mínimas para las primarias, obligatorias para la confección de listas, las auditorías y la transparencia de las cuentas. También hizo una propuesta de reforma constitucional que eliminaba el Senado y las diputaciones provinciales, la cual se aprobó por unanimidad en las Cortes gracias a la excepción de las diputaciones vascas.

Un aspecto que sorprendió a la población y que, tras algunas reticencias iniciales, ésta aceptó entusiasmada, fue la decisión de reducir el número de ayuntamientos. Después de un debate inicial se decidió seguir el precedente danés, país que había convertido los 1.389 ayuntamientos con los que contaba en 98 en 2007, y se decidió que todos los ayuntamientos deberían tener al menos 20.000 habitantes. Tras los inevitables tira y afloja se pasó de los 8.116 municipios iniciales a los 600 actuales, lo que permitió que el número de concejales cayera de 68.462 a los 5.000 actuales. Un gran número de competencias autonómicas en servicios sociales y educación se transfirieron a los ayuntamientos.

Quizás la reforma más complicada fue la del Estado autonómico. El Gobierno consiguió introducir un sistema con competencias claramente asimétricas, confederal en la práctica para Cataluña y el País Vasco, y un nuevo modelo de financiación basado en la idea del cupo más una tasa, con lo que consiguió, in extremis, inclinar a una mayoría de los catalanes a favor de la permanencia en España. Como en Quebec, el equilibrio parecía inestable, pero 20 años después ya no se habla más de divorcio.

Finalmente, el Gobierno presentó una propuesta para una reforma radical de la ley de enjuiciamiento civil y criminal y de la carrera judicial. La conjunción de ambas reformas, al eliminar el exceso de formalismo y garantismo y reducir drásticamente el número de apelaciones, supuso una importante mejora de la seguridad jurídica y del cumplimiento de la ley sin excepciones. A partir de ese momento, los delincuentes de guante blanco y los políticos corruptos no pudieron contar con su capacidad para retrasar el sistema indefinidamente y conseguir evitar el castigo. La introducción de una ley anticorrupción castigó con dureza las conspiraciones para delinquir a través de la financiación de los partidos, modelada en la legislación estadounidense contra la mafia y la corrupción política, y supuso un incremento notable de la efectividad de los tribunales en su lucha contra estos casos.

Reformas económicas

En la primavera de 2014, tras haber puesto en marcha todas las reformas institucionales

necesarias y con la legitimidad y el apoyo social resultante de haber abierto y limpiado el sistema político, el Gobierno comenzó una serie de reformas económicas sustanciales.

La primera de esas medidas fue la eliminación de todos los contratos temporales menos los de sustitución, junto con la derogación del Estatuto de los Trabajadores y la implantación general de un contrato de trabajo a la austríaca. Todos los empresarios contribuyen desde entonces con 10 días por año a una pensión/mochila de despido (el 2,75 por ciento de la masa salarial) libre de impuestos, que desde aquel momento se convirtió en un derecho del trabajador. En caso de despido, el trabajador cobra 10 días por año trabajado por esta pensión, además de un máximo de 10 días adicionales pagados directamente por la empresa, que se convierten en 15 en caso de despido improcedente. Si el trabajador no es despedido, los 10 días por trabajador contribuidos se añaden a la pensión de jubilación, y aumentan así esta pensión. La reforma redujo las cotizaciones a la Seguridad Social para compensar el incremento de costes laborales debido a la nueva pensión por despido. Los costes adicionales de la reforma se financiaron vía la expansión de la base del IVA y las subidas de los impuestos especiales (gasolina y tabaco).

En segundo lugar, el Gobierno puso en marcha la llamada «movilización de los parados». El modesto objetivo declarado de esta política era detener la pérdida de capital humano en los desempleados de larga duración, pero el objetivo real era conseguir un verdadero aumento de este capital. Los parados, para recibir su subsidio, tenían que ser «enseñantes» o «aprendices». Había una lista concreta de actividades en las que se podía impartir clases, con materias como inglés, programación básica, cocina, hostelería, etc. Se estableció una bolsa por internet que emparejaba a los parados enseñantes con los aprendices y se consiguieron aulas en escuelas públicas e institutos. Los tres millones de parados que cobraban prestaciones (la mitad de los seis existentes) debían registrarse obligatoriamente en la web del programa para seguir cobrando el subsidio. Mientras no tuvieran un empleo debían asistir a las clases durante un mínimo de cuatro horas al día o bien impartir dos horas de clase diarias. Los sistemas de asistencia, con un control biométrico muy sencillo, funcionaban de tal modo que tres faltas de asistencia resultaban en la cancelación del subsidio de desempleo durante un mes. Tres faltas más lo eliminaban permanentemente. Y un suspenso en el examen final del curso tenía el mismo resultado. El sistema docente se basaba en seguir cursos por internet durante una o dos horas. Durante las dos horas restantes de la formación se llevaban a cabo ejercicios prácticos con la ayuda de los «enseñantes».

Obviamente, el programa de movilización tuvo resultados disímiles, pero ello no desmerece su principal virtud. Sin duda, la obligación de tomar clases eliminó parte del exceso de parados y permitió concentrar el esfuerzo en los que realmente lo necesitaban. Además, hubo muchos desempleados que consiguieron adquirir conocimientos valiosos, particularmente de inglés. Pero lo más importante es que supuso un cambio radical en la percepción de lo que realmente era el paro y lo que se podía hacer en ese tiempo sin empleo. Ya no se estaba desempleado (es decir, sin ocupación), sino en un proceso de formación.

El tercer eje de la política económica fue la reforma de los mercados y los organismos reguladores. Con el lema «Incrementar la competencia y la protección del consumidor» se introdujeron reguladores independientes de los mercados y se procedió a una reforma en

profundidad de la estructura de los mercados financieros, eléctricos, petrolíferos (con la incorporación de una fuerte competencia a través de la entrada en la red de nuevos operadores extranjeros y del incremento de cuota de otros), de comunicaciones, etc. Todo ello supuso una fuerte caída de los precios, sobre todo eléctricos, y puso las bases para un incremento de la competitividad de las empresas españolas, especialmente las consumidoras intensivas de electricidad y energía.

El cuarto eje fue la contundente simplificación administrativa. El Gobierno anunció el objetivo Doing Business: un ambicioso plan para que España se situara a la altura de Singapur en los indicadores internacionales (en particular el «Doing Business» del Banco Mundial) de facilidad para hacer negocios. Para ello el Gobierno consultó a un grupo de cinco expertos del Gobierno de Singapur que ayudaron a implementar un nuevo marco jurídico para la entrada y la creación de empresas y la eliminación de licencias previas y otros trámites. Un requisito crucial para la mejora de estos indicadores fue la eliminación de la duplicación de competencias entre ayuntamientos, comunidades autónomas y Gobierno central. Las reformas políticas impulsadas por el Gobierno, en particular la fusión de ayuntamientos y la reforma del sistema autonómico, las cuales incluían una diáfana descripción de competencias, fueron por tanto cruciales para el éxito de estas medidas. España disputa ya desde hace 10 años a Corea, Singapur, Suiza y Chile los cinco primeros puestos de la clasificación de Doing Business del Banco Mundial.

El quinto eje fue el objetivo Florida, orientado a incrementar la demanda de empleo para los parados sin cualificar. Se introdujeron una serie de cambios fiscales y en la cobertura sanitaria con el fin de que España fuera el destino más atractivo desde el punto de vista económico para los retirados extranjeros. Esto incluyó la eliminación de los impuestos de sucesión y sobre la renta para los mayores de 65 años.

Finalmente, aquel Gobierno reformista tomó varias medidas para asegurar definitivamente la sostenibilidad del Estado del bienestar. En particular, conservó la sanidad pública, pero introduciendo criterios de eficiencia bajo el modelo británico, el modelo de cuentas nocionales a la sueca en las pensiones (es decir, un modelo de reparto pero en el que cada trabajador sabe en todo momento cuánto ha acumulado en su cuenta nocional y esto le da el derecho de cobro). Finalmente, la eliminación definitiva de la desgravación fiscal por vivienda y el fomento del alquiler elevaron hasta el 40 por ciento el porcentaje de hogares de alquiler, lo que favoreció la movilidad interna en el país.

Tras estas reformas, España se convirtió en el nuevo Tigre de Europa, en la economía más atractiva para hacer negocios del mundo.

Reformas educativas

El tercer pilar de la estrategia del Gobierno de coalición de 2014-2015, responsable directa de los Premios Nobel del 2034, fue la reforma del sistema educativo en su conjunto desde preescolar hasta la universidad. La ministra de Educación, Rosa Pardo-Bazán, concedora profunda de los sistemas educativos europeos, anunció que «una reformita no nos sirve» y que la educación en

España requería una metamorfosis profunda.

El componente clave de la reforma fueron los cambios de gobernanza en los centros, así como la carrera profesional de los profesores y directores de centro. Como símbolo de la nueva autonomía de los directores para contratar y despedir a docentes y para fijar sus salarios, en la entrada de todos los colegios, debajo del cartel con el nombre, figura ahora el de su director o directora. Con sueldos elevados (el doble que el de los profesores mejor pagados) y un gran prestigio social, la carrera de director de escuela atrajo a los jóvenes más dinámicos y trabajadores. La reforma en la carrera docente, con mayores salarios (compensados con un incremento del tamaño de las clases), mejores complementos salariales y la capacidad de los directores para promocionar o despedir a los profesores, atrajo también a mejores docentes de primaria y secundaria. Finalmente, el Gobierno creó la Agencia Independiente para la Evaluación de las Escuelas, que publicaba análisis detallados de su funcionamiento, incluyendo los resultados en los exámenes estandarizados (y su valor añadido respecto a la calidad inicial de los estudiantes) y también análisis pormenorizados de la creatividad, la capacidad de expresión oral y escrita, etc. Finalmente, la financiación de los centros quedó ligada a la demanda de los estudiantes, de forma que aquellos sin alumnos tuvieron que cerrar.

Algo similar sucedió en la universidad. Allí se aplicó la reforma más sencilla de todas, ya que se adaptó estrictamente, como dijo la ministra Pardo Bazán, a los modelos existentes. «Está todo inventado», declaró. Se realizó sobre tres pilares: primero, autonomía absoluta personal y financiera de la universidad, así como su desfuncionarización; segundo, el rector sería nombrado por un patronato externo, y tercero, toda la financiación se realizaría en función del éxito de investigación y de docencia. Los avances en investigación no se medirían, como se había hecho hasta entonces, por el número de publicaciones, sino por el impacto internacional de éstas. En cuanto a la docencia, el valor utilizado sería la capacidad de los graduados de encontrar trabajo tras la finalización de sus estudios y el valor añadido de la universidad.

La reforma no funcionó en todas las universidades. Algunas renunciaron a adaptarse y, dada su autonomía financiera, quebraron en los primeros cinco años. La Universidad de Vigo, históricamente permisiva con el plagio en la investigación, fue la primera en cerrar sus puertas. Tras estas primeras quiebras, las demás universidades incrementaron su nivel de exigencia a docentes, estudiantes y administradores, y consiguieron una enorme mejora en sus resultados.

Tras estos dos intensos años de reformas políticas, económicas y educativas, se sucedieron 18 años de estabilidad. Las cifras de desempleo, contra el pronóstico de los organismos internacionales, bajaron por debajo de los 500.000 parados en 2025 después de 7 años de fuerte creación de empleo. La deuda pública, que parecía imposible de encaminar, se estabilizó en el nuevo objetivo del 20 por ciento del PIB. Los españoles asistieron con calma a los muchos juicios del 2017-2019. El único conflicto clave no resuelto del todo fue el problema catalán. En la década de 2020 hubo dos referéndums más, pero cada vez con menor apoyo social y con más reconocimiento de que, en un mundo interdependiente, lo importante es saber gestionar la interdependencia.

EPÍLOGO

NADA ES GRATIS, UNA HISTORIA PERSONAL

LA PREHISTORIA DEL BLOG

Nací en Valladolid en el año 1967. Mi generación llegó a la madurez convencida de que España se había convertido en un país normal. Pasados los temores a conflictos armados y a dictaduras, primero la Constitución de 1978, luego la entrada en la OTAN y por fin la ansiada entrada en la Unión Europea anclaban definitivamente a España en una Europa de cuya historia se había ido separando poco a poco. El españolismo cañí tenía cabida y hacía gracia en las películas de Almodóvar, pero la alta velocidad, las grandes multinacionales, las infraestructuras, los museos, el fútbol o el tenis nos mostraban la imagen de un país nuevo, dispuesto a abrazar el futuro, pleno de confianza y de ilusión.

Desgraciadamente, en los últimos cinco años hemos presenciado la destrucción de ese país imaginado. La imagen que teníamos de España era errónea, ahora lo sabemos, pero era aquella con la que mi generación había crecido. Ahora se trata de reconstruir, sobre cimientos más sólidos, un país próspero por el que valga la pena luchar. Cuento aquí brevemente mi participación personal en esta batalla.

Durante mis estudios de doctorado y mis años de trabajo en la Universidad de Chicago (es decir, entre 1993 y 2007) me limité a observar la economía española desde lejos. Mi participación en el debate empezó a partir de mi llegada a Londres, a la London School of Economics, en el verano de 2007, y de las entrevistas con motivo de la concesión del Premio Banco Herrero (en las que anticipaba la explosión de la burbuja inmobiliaria y la recesión). En mi primer artículo en *Expansión* en 2007 refutaba la afirmación del presidente del Gobierno de que España estaba en la Champions League económica. Aquel escrito recogía las inquietudes sobre la productividad y sobre la economía del conocimiento que luego he desarrollado en la prensa, en el blog y aquí.

El blog Nada es gratis fue creado desde FEDEA. La iniciativa surgió de Pablo Vázquez, entonces director de la fundación, y Javier Díaz-Giménez, profesor de IESE. Los editores fundadores fuimos Javier Díaz Giménez, Jesús Fernández-Villaverde, Juan Carlos Conesa, Juan Rubio y yo. El nombre, inventado por Javier Díaz-Giménez, es una adaptación libre del dicho americano «*There ain't no such thing as a free lunch*».

Desde el principio, el blog tuvo las mismas preocupaciones que han motivado este libro.

Jesús Fernández-Villaverde fue, hasta que dejó la tarea de editor, el escritor más frecuente en el blog y con su enorme trabajo, y su escritura clara, irreverente y erudita, probablemente una de las claves de su mayor impacto gradual.

INDEPENDENCIA Y ANÁLISIS DE CALIDAD

Creo que hay dos razones que explican el éxito del blog. Primero, su independencia. Pablo Vázquez, el director de FEDEA cuando se fundó, nos dio una total independencia. Para entender el mérito que esto conlleva es importante señalar que FEDEA es una fundación sin ánimo de lucro creada por Luis Ángel Rojo desde el Banco de España y que tiene un patronato formado por algunos de los empresarios más poderosos del país. Por supuesto, contamos con un comité científico que asegura su independencia, pero lo verdaderamente complicado es convencer a los patronos de que vale la pena tener a «estos chicos pesados» haciendo análisis independientes para mejorar la economía española a pesar de que digan cosas que escuecen. En este sentido, ayudó el apoyo e interés por la economía académica de Josep Oliu, presidente del Banco Sabadell, miembro del patronato y doctor en Economía por la Universidad de Minnesota (como muchos otros ilustres economistas españoles, incluidos varios editores del blog).

Imagino, aunque Pablo Vázquez fue escrupulosamente discreto, que muchas veces recibió llamadas de protesta de algún patrono. Quizás la mayor presión que hemos recibido ha sido con motivo de nuestros artículos sobre cajas, que contribuyeron directamente al ímpetu desde fuera de España para la reforma del sector. Pero en ningún momento hizo Pablo ninguna intervención, ni discreta ni explícita, para que cambiáramos una sola coma de nada.

El otro momento de fortísima presión, ya con Pablo fuera de FEDEA, fue cuando publicamos Tano, Jesús y yo un artículo en *El País* titulado «No queremos volver a la España de los 50» denunciando la estrategia de Moncloa de jugar con la salida del euro, que provocó una reacción brutal del Gobierno, con columnistas amigos del poder llamándonos de todo y con presiones diversas en todas las direcciones.

Aparte de nuestra independencia, la segunda razón del éxito del blog es el gran número de economistas de primera línea que operan en España que han escrito en él. De hecho, y para beneficio de todos, casi todos los mejores economistas académicos de primera línea han publicado en Nada es gratis.

LOS BLOGS Y LA LIBERTAD DE PRENSA

Una de mis preocupaciones recurrentes ha sido la relación entre la prensa y el poder económico de España. Me estrené en el blog hablando de Iberdrola y de los medios de comunicación. Insistiría en ello un mes más tarde, el 20 de julio de 2009, con una entrada sobre la absolución por prescripción de César Alierta y la falta de información en la prensa al respecto. Jesús volvió luego al tema con un apunte magistral en la que mostraba con sutileza lo absurdo del

razonamiento del Tribunal Supremo.

Antes de empezar el blog, Mariano Guindal, periodista ilustre y querido, me había dicho: «Luis, no te engañes, en España de las grandes empresas no se habla en prensa si ellas no quieren que se haga. Las empresas importantes son sagradas, porque la prensa está entre la espada y la pared y necesita todo el oxígeno de publicidad posible. Si alguno de estos grandes cortan el grifo, pues se terminó».

Para ilustrar el punto, aquí va un ejemplo transparente. Cuando El Corte Inglés empezó a renegociar su deuda, la noticia, como suele suceder, vino de Bloomberg. La prensa española en general se limitó a informar de la nota que emitió el propio El Corte Inglés como respuesta a la noticia de Bloomberg explicando que, vaya suerte, iban a pagar menos por su deuda y que los bancos básicamente estaban suplicando entrar en la renegociación («se está haciendo en colaboración con las principales instituciones financieras del país con las que el grupo mantiene muy buenas relaciones históricas y que ya han manifestado su interés por participar en la misma»).

Una cosa tiene que quedar clara. Esto no es culpa de los periodistas. Nada les gustaría más que contar la realidad, pero saben que para mantener su trabajo deben callarse o hacer sólo referencias vagas. Simplemente, las *economics* del negocio mandan. No están las cosas como para enfrentarse a los que son capaces de pagar un suplemento entero a la semana con su publicidad.

Pero sí es algo que recalca la enorme importancia para España de blogs como Nada es gratis, Hay Derecho o Politikon, que son independientes porque los que escriben en ellos no le deben nada a nadie, ni aspiran a ninguna otra cosa que no sea mantener la confianza de sus lectores. Cumplen, además, un papel crucial. Parafraseando la afortunada expresión de Raghuraj Rajan y Luigi Zingales: es necesario salvar al capitalismo de los capitalistas.

NUESTRO IMPACTO

¿Ha tenido importancia lo que hemos escrito? ¿Hemos motivado algún cambio?

1. Sistema financiero

Me gustaría partir de mi primera entrada en Nada es gratis, el 17 de junio de 2009, y que fue sobre el FROB y las cajas. La entrada se oponía a las fusiones (recordemos que en ese momento no habían empezado) y argumentaba que podían empeorar las cosas. Desaprobaba, igualmente, el «manguerazo» general: exigía reconocer que existía un problema de solvencia aparte del de liquidez y pedía que las entidades no sistémicas con valor neto patrimonial negativo (de hecho en bancarota) murieran, además de que se corrigieran los problemas del gobierno corporativo.

El mismo mensaje «anti-manguerazo», antifusiones y proquiebras, se lo había transmitido al gobernador del Banco de España, al que vi el 12 de mayo del mismo año 2009. (¿Su respuesta?

«Son todas, en realidad, sistémicas; si dejamos caer una sola aparecemos en la portada del *Financial Times* y empezarán las historias sobre nuestro sistema»). Y también transmitimos este mensaje al presidente Rajoy, cuando estaba en la oposición, en una reunión celebrada el 24 de junio de 2010. Tano Santos intentó convencerle de lo crucial que era no pasar todas las deudas privadas al sector público y utilizar la bancarrota privada para las instituciones no sistémicas, pero me imagino que pensó que estábamos locos.

En cualquier caso, éste es quizás el tema en el que con mayor incisión y coherencia hemos escrito todos estos años, especialmente Tano Santos, Jesús Fernández-Villaverde, Vicente Cuñat y yo, y puedo decir con claridad que el impacto ha sido absolutamente nulo, nada, cero. Por limitarme al primer año del blog, ni cuando avisamos desde el primer post del peligro de las fusiones ni cuando dijimos que los números que estaban mostrando las cajas no podían ser ciertos (por ejemplo, el 13 de septiembre de 2009) ni cuando aseguramos que los números de la CAM no tenían sentido (25 de marzo de 2010, dos años antes de su venta) ni cuando afirmamos que la situación era urgente, que el tiempo jugaba en contra de España y que había que intervenir las entidades zombi cuanto antes (18 de febrero de 2010) ni cuando dijimos, y esto es lo más importante, que había que dejar caer a las entidades no sistémicas (13 de septiembre de 2009). Todo esto por no contar las muchísimas, trabajadísimas y clarísimas entradas de Tano Santos al respecto en los tiempos más recientes. No digo que el regulador nos ignorara. De hecho, a veces nos respondieron y entramos en un diálogo educado. Pero sí digo que no conseguimos hacer cambiar de opinión a las personas clave en la toma de decisiones en España. Nos leían, nos oían, pero estaban genuinamente convencidos de que exagerábamos, de que la enorme burbuja financiera en España podía ser asimilada por el sistema mismo sin que la crisis estallara.

En el tema de la gobernanza de las cajas es posible que nuestro impacto sí fuera mayor. Una prueba es que el documento técnico del Fondo Monetario Internacional que acompaña al memorándum de entendimiento (MOU, por sus siglas en inglés) en el que se exigen reformas de gobierno corporativo, cita el trabajo que presentamos Vicente Cuñat y yo en el Banco de España sobre la importancia del bajo capital humano en la mala gestión de muchas cajas, como evidencia de que la interferencia política y la mala formación de muchos gestores están asociadas con malos resultados. España ha hecho una reforma radical del marco jurídico del sector, pero la conexión en estas cosas es difícil de probar.

2. Mercado de trabajo, reforma laboral

Mi segunda preocupación principal durante estos años, la reforma del mercado laboral, apareció en mi segunda entrada y en otra del 18 de junio de 2009 sobre la encuesta trimestral de coste laboral. Incidía en el horroroso funcionamiento de nuestro mercado de trabajo, basado en un ajuste en cantidades, pero no en precios.

España tiene, como corresponde a un país con un problema gravísimo en el mercado de trabajo, al mejor grupo de economistas laborales de Europa. Todos ellos han contribuido con sus análisis al blog. Desde Samuel Bentolila (uno de los mejores economistas del país, además de un

excelente editor del blog y un responsable crucial de su calidad y de su éxito) a Juanjo Dolado o Florentino Felgueroso, Sergi Jiménez o Marcel Jansen, hubo en Nada es gratis un grupo de economistas muy amplio que trató de elaborar el entramado teórico a favor del cambio del mercado de trabajo. Esgrimíamos dos argumentos principales. Primero, que los ajustes no se hacían más que a través de despidos. Los convenios impedían reducciones de jornada, caídas de salario o cualquier otra adaptación, con lo que el despido y el desempleo terminaban siendo el único modo de ajuste para las empresas en apuros.

El segundo argumento clave se refería a la dualidad. La rigidez de los contratos fijos se complementaba con la excesiva flexibilidad de los temporales, y creaba un muro entre unos y otros. El muro llevaba a las empresas a apoyarse en exceso en el empleo temporal e invertir menos en educación y en formación. Se sesgaba así, como hemos explicado en este libro, la estructura productiva del país hacia sectores de menor valor añadido.

Estos argumentos se apoyaban en una exhaustiva investigación académica sobre el mercado español que databa como mínimo de 1992. Además de la investigación académica y del trabajo en el blog, publicamos varios manifiestos por la reforma, diversos artículos en prensa y tuvimos algunas reuniones con sindicatos y con políticos. En todas estas intervenciones tratamos de explicar por qué el mercado laboral español funcionaba tan rematadamente mal. Vimos a Zapatero el día antes de su reforma laboral. Luego nos reunimos con sus asesores y con los sindicatos para explicar los problemas de la dualidad, pero tampoco conseguimos avanzar. Cuando llegó el PP se cortó completamente la comunicación (que, como digo, no es que sirviera para nada cuando la había): con la ministra Báñez ni los buenos días (aparte de no ir a las cumbres, no ha hablado, que yo sepa, con ningún experto español del mercado laboral, ni de FEDEA ni de fuera).

Si uno lee los preámbulos de las dos reformas (la de 2010 y la de 2012) puede parecer que nuestro análisis ha calado bastante: hablan de dualidad y de flexibilidad de los convenios. Pero los articulados no desarrollan estos análisis. En la reforma de 2010, ninguno de los dos temas claves (convenios y dualidad) sufrió un cambio sustantivo. En la de 2012 tampoco se atacaba el tema de la dualidad, aunque sí se hacía un cambio de los convenios bastante en profundidad. Mi lectura es que, aunque el análisis de los problemas del mercado laboral ha calado bastante, no se sigue de esto que los cambios se puedan producir simplemente porque se entienda el problema. En muchos casos, el problema no se comprende; en otros, los cambios en profundidad son contrarios a los intereses de muchos.

3. Educación

La educación ha sido el otro ámbito donde se ha dirigido gran parte de mi actividad en el blog y de la de otros autores como Antonio Cabrales y Florentino Felgueroso. Por ejemplo, identificamos aquí con mucho cuidado la interacción entre mercado laboral y educación: (i) los altos niveles de fracaso escolar y el hecho de que muchos de estos jóvenes ni estudian ni trabajan; (ii) la subocupación de licenciados; (iii) la educación se traduce en menos

temporalidad, menor tasa de desempleo y mayor salario, y (iv) que la prima salarial a la educación había caído de forma increíble en España. También hablamos repetidamente de la necesidad de una reforma educativa, tanto de la secundaria como de la universidad. He dedicado mucho tiempo y esfuerzo a la reforma de la universidad propuesta por la comisión de expertos nombrada por Wert, mencionada anteriormente en el libro. Mi impresión, sin embargo, es que todo este esfuerzo, más allá de lo que hayamos podido concienciar a la opinión pública, no ha servido para casi nada.

4. Los rescates

Tampoco tuvimos un impacto obvio en la relación con Europa, aunque desde el blog opinamos activamente sobre ello. El 29 de abril de 2010 publiqué una carta abierta al presidente titulada «No es tan difícil, señor Zapatero» proponiéndole exactamente el giro de política económica que los líderes europeos le forzaron a tomar dos semanas después, el 12 de mayo siguiente. El principal asesor del presidente me dijo luego: «Te equivocas, sí, sí que es muy difícil tomar estas medidas y le han costado mucho al presidente». Luego, el 4 de septiembre de 2012 pasé tres horas, junto con Guillermo de la Dehesa, hablando con el presidente Rajoy sobre la cumbre con Merkel y tratando de argumentar por qué las ideas explicadas en el capítulo 10 (separación del problema heredado del de largo plazo y asunción de deudas compartidas sólo para las heredadas, sin unión fiscal) eran a la vez realistas y radicales en el contexto en el que estamos.

5. Impacto en la opinión pública

El mayor impacto del blog fue probablemente en prensa y en la opinión pública. Los corresponsales económicos de todos los periódicos extranjeros, del *Frankfurter Allgemeine Zeitung* al *Handelsblatt*, *The Economist*, *The Financial Times* o *The Wall Street Journal* nos leen y también lo hacen los periodistas económicos españoles. Nuestros análisis, nuestros cuadros y nuestros datos han aparecido en muchas noticias. A través de ellos, en una conversación extraña que muchas veces discurre de Madrid a Nueva York (es decir, a través de la prensa extranjera), llegan a los oídos de los españoles.

En fin, yo diría que hemos contribuido mucho a ayudar a la opinión pública a entender lo que está pasando y bastante menos a implantar la reforma eléctrica, la laboral o la de los otros mercados. Por no hablar de la de los reguladores, mercados y competencia que van viento en popa hacia atrás, a pesar de que nos hemos desgañado en explicar por qué supone retroceder el reloj de la historia.

¿QUÉ HEMOS APRENDIDO? LECCIONES PARA BLOGUEROS Y EDITORES

1. *Just the facts, madam*: el valor de un gráfico que muestra algo importante, sencillo y con los datos interpretados, es enorme. El mejor servicio que se puede hacer como bloguero económico es mirar con cuidado la hoja de datos clave y explicarle al lector lo que está pasando. Poca gente en la prensa puede hacer esto, porque el conocimiento de estadística y econometría es muy básico.

2. *Evita las discusiones ad hominem y las etiquetas*: Krugman, escritor fabuloso y economista excelente, se ha pasado estos años usando su tribuna para poner a caldo a los colegas que no están de acuerdo con él, mostrando un grado de autoridad absurdo. Creo que un éxito de Nada es gratis es que el debate intelectual ha sido cuidadoso, respetuoso y sin etiquetas. Hay colaboradores que votan a IU, a UPyD, al PSOE, al PP, a CiU, a ERC y al BNG. Pero no lo veréis reflejado en sus entradas ni nadie criticará una entrada tirando de etiquetas. Nuestro valor social y para nuestros lectores es como economistas, no como tertulianos.

3. *Censura los comentarios insultantes sin piedad*: sí, uno puede ganar visitas dejando que la gente se insulte. Pero es una ganancia a corto plazo. El diálogo educado ha sido una de las características clave del blog. Esto ha requerido que los editores nos leyéramos todos los comentarios y los aprobáramos uno por uno, lo que es un esfuerzo enorme, pero creo que ha valido la pena. El que quiera insultos, desgraciadamente ya sabe dónde puede ir.

4. *Reconoce los límites de lo que se puede enseñar*: es muy difícil ver lo que a uno no le interesa. Cuanto más emocional e importante es el tema, menos posible es tener un diálogo racional. El debate sobre el encaje de Cataluña en España ha sido el más difícil aquí. Hemos puesto muchísimas entradas y siempre hemos recibido comentarios que nos decían: cómo se nota que cojeáis por aquí o por allá, qué vergüenza, etc. Y la verdad es que con este tipo de temas, el diálogo racional es imposible. Pero nosotros lo tenemos que intentar. La clave es dejar los sentimientos y los agravios para los otros medios.

5. *Reconoce la incertidumbre y no la reemplaces por certezas*: desgraciadamente, el mundo es muy complejo y hay muchas cosas que no sabemos y no entendemos. Lo mejor es reconocerlo. El tema más difícil es el ciclo económico. Todo el mundo quiere conocer si vamos a salir de la recesión, pero nadie puede saberlo. Es mejor responder con los datos: esto sucede en las matriculaciones, esto pasa con la confianza de los consumidores...

6. *No hay nada más importante que la independencia*: no vale la pena escribir si no es para decir libremente lo que uno piensa.

BIBLIOGRAFÍA

CAPÍTULO 1

EL MUNDO CRECERÁ, PERO A UN RITMO MENOR

ACEMOGLU, Daron y ROBINSON, James, *Why Nations Fail*, Crown Business, Nueva York, 2012.

GALOR, Oded y WEIL, David N., «Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond», *American Economic Review*, vol. 90, núm. 4, septiembre de 2000, pág. 806-828.

GARICANO, Luis y ROSSI-HANSBERG, Esteban, «Organizing Growth», *Journal of Economic Theory*, 2012, vol. 147, núm. 2 pág. 623-656.

GORDON, Robert, «Is US economic growth over?: Faltering Innovation Confronts Six Headwinds», National Bureau of Economic Research, agosto de 2012.

HANUSHEK, Eric A. y WOESSMANN, Ludger, «The Economics of International Differences in Educational Achievement», IZA DP, núm. 4925, mayo de 2010.

KIMKO, Dennis D. y HANUSHEK, Eric A., «Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations», *American Economic Review*, vol. 90, núm. 5, diciembre de 2000, pág. 1184-1208.

MADDISON, Angus, *Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macro-Economic History*, Oxford University Press, Oxford, 2007.

ROMER, Paul, «Increasing Returns and Long Run Growth», *Journal of Political Economy*, octubre de 1986.

—, «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economy*, octubre de 1990.

CAPÍTULO 2

EL FUTURO DEL TRABAJO

AMITI, Mary y WEI, Shang Jin, «Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States», NBER Working Paper no. 11926, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, enero de 2006.

ANTRÀS, Pol; GARICANO, Luis y ROSSI-HANSBERG, Esteban, «Offshoring in a Knowledge Economy», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, núm. 1, febrero de 2006, pág. 31-77.

—, «Organizing Offshoring: Middle Managers and Communication Costs», en HELPMAN, E., MARIN D. y VERDIER T. (2008) (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Cambridge, MA., Harvard University Press, 2008.

BLOOM, Nick; GARICANO, Luis; SADUN, Raffaella y VAN REENEN, John, «The Distinct Effects of Information Technology and Communication Technology on Firm Organization», Mimeo, Harvard Business School, octubre de 2011.

CRÉMER, Jacques; GARICANO, Luis y PRAT, Andrea, «Language and the Theory of the Firm», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, núm. 1, febrero de 2007, pág. 373-408.

CRISCUOLO, Chiara y GARICANO, Luis, «Offshoring and Wage Inequality: Using Occupational Licensing as a Shifter of Offshoring Costs», *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 100, núm. 2, mayo de 2010, pág. 439-443.

DUHIGG, Charles y BRADSHER, Keith, «How the U.S. Lost Out on iPhone Work», *The New York Times*, enero de 2012.

GARICANO, Luis, «Hierarchies and the Organization of Knowledge in Production», *Journal of Political Economy*, vol. 108, núm. 5, octubre de 2000, pág. 874-904.

GARICANO, Luis y HEATON, Paul, «Information Technology, Organization, and Productivity in the Public Sector: Evidence from Police Departments», *Journal of Labor Economics*, vol. 18, núm. 1, enero de 2010, pág. 167-201.

GARICANO, Luis y KAPLAN, Steven N., «The Effects of Business-to-Business E-commerce on Transactions Costs», *Journal of Industrial Economics*, vol. XLIX, núm. 4, 2001, pág. 463-487.

—, «Inequality and the Organization of Knowledge», *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, vol. 94, núm. 2, mayo de 2004, pág. 197-202.

—, «Organization and Inequality in a Knowledge Economy», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, núm. 4, noviembre de 2006, pág. 1383-1435.

GARICANO, Luis y ROSSI-HANSBERG, Esteban, «The Knowledge Economy at the Turn of the Twentieth Century: the Emergence of Hierarchies», *Journal of the European Economic Association (Papers and Proceedings)*, abril-mayo de 2006, pág. 396-403.

GOLDIN, Claudia Dale y KATZ, Lawrence F., *The Race between Education and Technology*, Harvard University Press, 2009.

MILBERG, William y WINKLER, Deborah, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge University Press, Nueva York, 2013.

CAPÍTULO 3

EL LADRILLO COMO REFUGIO

BELTRÁN, A.; BOLDRIN, M.; BORGES, N.; CASTELLO-BRANCO, J.; CONDE-RUIZ, J. I.; GARCÍA, E.; GARICANO, L. y VÁZQUEZ, P. (2010), «Una agenda de crecimiento para España», McKinsey&Co, FEDEA.

CUÑAT, Vicente y GARICANO, Luis, «Did Good Cajas Extend Bad Loans?: Governance, Human Capital and Loan Portfolios», en BENTOLILA, Samuel; BOLDRIN, M.; DÍAZ JIMÉNEZ, J. y DOLADO, J. J. [eds], *The Crisis of the Spanish Economy*, 2010.

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús, GARICANO, Luis y SANTOS, Tano, «Political Credit Cycles», *Journal of Economic Perspectives* 27 (3), 2013, pág. 145-166.

GARICANO, Luis, «Cuidado con los aprobados raspados», *El País*, 25 de julio de 2010.

INE, Proyecciones de población a largo plazo, 5 de diciembre de 2012. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/p270/2012-2052&file=pcaxis>

PEREGIL, Francisco, «Monumento a la incoherencia», *El País*, 12 de noviembre de 2011.

CAPÍTULO 4

ESPAÑA ANTE EL RETO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO: IDEAS, TRABAJO Y FORMACIÓN

ANDRÉS, J.; BENTOLILA, S.; CABRALES, A.; CONDE-RUIZ, J. I.; DE LA RICA, S.; DOLADO, J. J.; FELGUEROSO, F.; GARCÍA PÉREZ, J. I.; GARICANO, L.; GÜELL, M.; JANSEN, M.; JIMÉNEZ, S.; MESSINA, J. y VÁZQUEZ, P. «Nueve propuestas para la reforma de la negociación colectiva en España», FEDEA, 8 de marzo de 2011.

BENTOLILA, Samuel y JANSEN, Marcel, «La reforma laboral de 2012: (II) Un nuevo equilibrio en las relaciones laborales», *Nada es gratis*, 28 de febrero de 2012.

BONHOMME, Stéphane y HOSPIDO, Laura, «The Cycle of Earnings Inequality: Evidence from Spanish Social Security Data», *Banco de España and IZA*, núm. 1225, 2012.

CONDE-RUIZ, José Ignacio; DOLADO, Juanjo; GARICANO, Luis y JANSEN, Marcel. «Negociación colectiva y competitividad», *El País*, 8 de marzo de 2011.

FELGUEROSO, Florentino y GARICANO, Luis, «Curando nuestra enfermedad holandesa», *El País*, 6 de febrero de 2012.

FELGUEROSO, Florentino; GARICANO, Luis y JIMÉNEZ, Sergi, «¿Vale la pena estudiar? (VI) La inusual caída de la ganancia salarial resultante de la educación avanzada», *Nada es gratis*, 9 de diciembre de 2011.

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y GARICANO, Luis, «¿Son constitucionales siete millones de parados?», *El País*, 26 de mayo de 2013.

GARICANO, Luis, «Una reforma laboral de verdad», *El País*, 15 de enero de 2012.

GARICANO, Luis y CONDE-RUIZ, Ignacio, «Un modelo de crecimiento insostenible», *La Vanguardia*, 3 de abril de 2011.

CAPÍTULO 5

«NO LISTEN THE ASK»: LA SELECCIÓN Y LOS INCENTIVOS DE NUESTRAS ÉLITES Y SUS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS

BAGÜÉS, Manuel, «¿Cuánto deberían cobrar los altos cargos?», Nada es gratis, 12 de febrero de 2013

CUÑAT, Vicente y GARICANO, Luis, «Did Good Cajas Extend Bad Loans?: Governance, Human Capital and Loan Portfolios», en BENTOLILA, S. BOLDRIN, M. DÍAZ JIMÉNEZ y J. J. DOLADO, *The Crisis of the Spanish Economy*, FEDEA, 2010.

DAL BÓ, Ernesto; FINAN, Frederico y ROSSI, Martin A., «Strengthening State Capabilities: The Role of Financial Incentives in the Call to Public Service», manuscrito, Berkeley, febrero de 2013. Disponible en: http://emlab.berkeley.edu/~ffinan/Finan_StateCap.pdf

FERRAZ, Claudio y FINAN, Frederico, «Motivating politicians: The impacts of monetary incentives on quality and performance», National Bureau of Economic Research, w. 14906. 2009.

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y GARICANO, Luis, «Los salarios en los niveles altos del sector público: You get what you pay for», Nada es gratis, 9 de septiembre de 2011.

GAGLIARDUCCI, Stefano y NANNICINI, Tommaso, «Do Better Paid Politicians Perform Better? Disentangling Incentives from Selection», *Journal of the European Economic Association*, vol. 11, núm. 2, 2013, pág. 369-398.

MURPHY, Kevin M.; SHLEIFER, Andrei y VISHNY, Robert. W., «The Allocation of Talent: Implications for Growth», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, núm. 2, 1991, pág. 503-530.

—, «Why is rent-seeking so costly to growth?», *The American Economic Review*, vol. 83, núm. 2, 1993, pág. 409-414.

PADRÓ I MIQUEL, Gerard, «The Control of Politicians in Divided Societies: The Politics of Fear», *Review of Economic Studies*, vol. 74, núm. 4, octubre de 2007, pág. 1259-1274.

CAPÍTULO 6

SÍ PODEMOS: LA VELOCIDAD, EL TABACO Y EL FÚTBOL

BECKER, Sascha O. y WOESSMANN, Ludger, «Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history», en *The Quarterly Journal of Economic*, 124, n.º 2 (2009), pág. 531-596.

CASTILLO, José; CASTRO-NUÑO, Mercedes y PEDREGAL, Diego, «An Econometric Analysis of the Effects of the Penalty Points System Driver's License in Spain», *Accident Analysis and Prevention*, vol. 42, núm. 4, 2010, pág. 1310-1319.

VV.AA. «Prevalencia de consumo de tabaco en población trabajadora tras la entrada en vigor de la Ley 42/2010», *Revista Española de Salud Pública*, vol. 86, núm. 2, marzo-abril de 2012.

WEBER, Max, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid, 2013.

CAPÍTULO 7

MÁS Y MEJOR MERCADO, MENOS PERO MEJOR ESTADO

CABALLERO, Ricardo J.; HOSHI, Takeo y KASHYAP, Anil K., «Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan», *American Economic Review*, vol. 98, núm. 5, 2008, pág. 1943-77.

DOMÉNECH, Rafael, «La evolución de la productividad en España y el capital humano», *Laboratorio de Alternativas*, Documento de trabajo 141/2008.

GARICANO, Luis, «¿En la Champions League económica?», *Expansión*, 14 de septiembre de 2007.

—, «La Transición Económica Pendiente», *Expansión*, diciembre de 2008.

—, «Spain's Economic Blind Spots», *The Guardian*, 12 de febrero de 2010.

—, «Los de la Champions y los demás», *El País*, 19 de marzo de 2012.

GARICANO, Luis y FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús, «Rajoy Must Enact a Radical Plan for Spain», *Financial Times*, 19 de agosto de 2012.

GARICANO, Luis; FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y SANTOS, Tano, «Prisioneros del populismo pasado», *El Mundo*, 10 de abril de 2012.

GARICANO, Luis; LELARGE, CLAIRE y VAN REENEN, John, «Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France», *NBER*, vol. 18841, núm. 7241, febrero de 2013.

—, «Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France». (with), CEPR Working Paper, febrero de 2013.

ZMIRAK, John, *Wilhelm Ropke: Swiss Localist*, *Global Economist*, ISI Books, Wilmington, 2001.

CAPÍTULO 8

UN MODELO EDUCATIVO PARA EL MUNDO QUE VIENE

BAGÜÉS, Manuel; FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y GARICANO, Luis (eds.), *La ley de economía sostenible y las reformas estructurales*, FEDEA, Madrid, 2010. Disponible en: <http://reformasestructurales.es/>

CABRALES, Antonio, «A las diez en la cama estés», *Nada es gratis*, 12 de marzo de 2012.

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y GARICANO, Luis, «Educación: cambiarlo todo para que todo siga igual», *El País*, 7 de julio de 2013

GARICANO, Luis, «Son las matemáticas, estúpido», *El País*, 13 de noviembre de 2012.

HANUSHEK, Eric A. y WOESSMANN, Ludger, «Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation», *Journal of Economic Growth*, vol. 17, núm. 4, diciembre de 2012, pág. 267-321.

JORGE JUAN (seudónimo de Samuel Bentolila, Antonio Cabrales, Jesús Fernández-Villaverde, Luis Garicano, Juan Rubio y Tano Santos), *Nada es gratis: cómo evitar una década perdida tras la década prodigiosa*, Destino, Barcelona, 2011.

RIPLEY, Amanda, *The smartest kids in the world*, Simon and Schuster, Nueva York, 2012.

CAPÍTULO 9

EL SISTEMA POLÍTICO

CASAJUANA, Carles; GARICANO, Luis; MOLINAS, César y DE LA NUEZ, Elisa, «Manifiesto: Por una nueva ley de partidos». Disponible en: <http://porunanuevaleydepartidos.es/manifiesto>

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, Jesús y GARICANO, Luis, «Un pacto frente a lo desconocido», *El País*, 11 de octubre de 2012.

MOLINAS, César, «Una teoría de la clase política española», *El País*, 18 de septiembre de 2012.

—, *Qué hacer con España*, Destino, Barcelona, 2013.

CAPÍTULO 10

LA EUROPA MÍNIMA POSIBLE Y NECESARIA

ARTUS, P.; BERGLOF, E.; BOFINGER, P.; CORSETTI, G.; DE GRAUWE, P.; DE LA DEHESA, G.; FELD, L.; FITOUSSI, J. P.; GARICANO, L.; GROS, D.; O’ROURKE, K.; REICHLIN, L.; REY, H.; SAPIR, A.; SNOWER, D.; VOTH, H. J. y WEDER DI MAURO, B., «Breaking the Deadlock: A Path Out of the Crisis», Institute for New Economic Thinking, 23 de julio de 2012. Disponible en: www.ineteconomics.org

BENTOLILA, Samuel; JANSEN, Marcel; JIMÉNEZ, Gabriel y RUANO, Sonia, «When Credit Dries up: Job Losses in the Great Depression», CEMFI, mayo de 2013.

BRUNNERMEIER, Markus K.; GARICANO, Luis; LANE, Philip R.; PAGANO, Marco; REIS, Ricardo; SANTOS, Tano; VAN NIEUWERBURGH, Stijn y VAYANOS, Dimitri (2011), «European Safe Bonds: ESBies» Euro-nomics.com.

—, «ESBies: A realistic reform of Europe’s Financial Architecture», Beck, Thorsten (ed.), *The Future of Banking*, Vox e-Book, octubre de 2011.

—, «Making Europe Safer», *The Wall Street Journal*, 27 de septiembre de 2011.

FERNÁNDEZ-VILLAVERDE; GARICANO, Luis y SANTOS, Tano, «No queremos volver a la España de los 50», *El País*, 1 de junio de 2012.

GARICANO, Luis, «Spain Has the Means to Avoid the Fate of Greece», *Financial Times*, 10 de marzo de 2010.

—, «Usemos el fondo de rescate europeo para sanear el sistema financiero, no para rescatar al Estado», *Expansión*, 2 de julio de 2010.

—, «Spain Can Survive its Crisis – if its Euro Partners Play Their Part», *The Guardian/The Observer*, 1 de abril de 2012.

—, «Derrotar al miedo mismo», *El País*, 29 de abril de 2012.

—, «¿Qué tipo de rescate para España?», *El País*, 20 de mayo de 2012.

—, «El declive de la marca España», *El País*, 1 de julio de 2012.

—, «Renegociar el no rescate», *El País*, 14 de junio de 2012.

GARICANO, Luis y LASTRA, Rosa, «Towards a New Architecture for Financial Stability: Seven Principles», *Journal of International Economic Law*, vol. 13, núm. 3, septiembre de 2010, pág. 597-623.

GARICANO, Luis y SANTOS, Tano, «Una propuesta para atajar la crisis: préstamos conjuntos sin unión fiscal», *El País*, 27 de septiembre de 2011.

GARICANO, Luis y STEINWENDER, Claudia, «Survive Another Day: Does Uncertain Financing Affect the Composition of Investment?», *Centre for Economic Performance*, núm. 1188, 2013.

JIMÉNEZ, Gabriel; ONGENA, Steven; PEYDRÓ, José Luis y SAURINA, Jesús, «Credit Supply and Monetary Policy: Identifying the Bank Balance-Sheet Channel with Loan Applications» *American Economic Review*, vol. 102, núm. 5, 2012 pág. 2301-26.

CONCLUSIONES Y EPÍLOGO

BELTRÁN, Alejandro y GARICANO, Luis, «Implementar las reformas estructurales», *El País*, 11 de diciembre de 2011.

CUÑAT, Vicente y GARICANO, Luis, «¿Para cuándo la reestructuración del sistema financiero español?», *El País*, 13 de septiembre de 2009.

FELGUEROSO, Florentino y GARICANO, Luis, «Prioridad: los jóvenes», *El País*, 20 de noviembre de 2011.

GARICANO, Luis, «La Noche de los Tiempos: una frágil existencia como sociedad», *El Mundo*, 10 de enero de 2010.

—, «Carta abierta al presidente Zapatero», *Expansión*, 4 de abril de 2010.

—, «¿Un nuevo comienzo?», *Expansión*, 12 de mayo de 2010.

—, «Legitimidad y reformas», *ABC*, julio de 2011.

—, «¿Servirán las reformas estructurales para reactivar la economía?», *El País*, 30 de octubre de 2011.

—, «La actitud del Banco Central Europeo: dos hipótesis», *El País*, 20 de noviembre de 2011.

—, «Balón de oxígeno», *El País*, 31 de diciembre de 2011.

GARICANO, Luis; FERNÁNDEZ-VILLAVARDE, Jesús y SANTOS, Tano, «Recuperar la credibilidad», *El País*, 2 de febrero de 2010.

GARICANO, Luis y MOLINAS, César, «Mañana es hoy», *El País*, 13 de junio de 2010.

NOTAS

[1]. En particular, una mejora en el informe PISA, el test que evalúa el rendimiento de los estudiantes de diversos países, se asocia con un incremento de la tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita de un país ¡de dos puntos porcentuales!

[2]. Todas las referencias utilizadas y citadas se pueden encontrar al final de este libro.

[3]. Esta sección debe mucho a varias conversaciones con Jesús Fernández-Villaverde.

[4]. César Molinas, *Qué hacer con España*, Destino, Barcelona, 2013, p. 178.

[5]. José María Pérez Gómez, «El contrato único y la causalidad del despido», en el blog ¿Hay Derecho?, 9 de febrero de 2012 (<http://hayderecho.com/2012/02/09/el-contrato-unico-de-trabajo-y-la-causalidad-del-despido>).

[6]. Véase el artículo de Bruce Crumley, «Sarkozy Moves to Boost His Salary», *Time*, 31 de octubre de 2007.

[7]. Para el estudio de Brasil véase Ferraz y Finan (2009) y para el de Italia, Gagliarducci y Nannicini (2011). El experimento de México se analiza en el trabajo de Dal Bo, Finan y Rossi (2013).

[8]. Para un análisis académico de este problema, véase mi artículo con Jesús Fernández-Villaverde y Tano Santos «Political Credit Cycles: The Case of the Euro Zone» en el *Journal of Economic Perspectives* de agosto de 2013 (http://economics.sas.upenn.edu/~jesusfv/Political_Credit_Cycles.pdf).

[9]. La intervención del sector público en el mercado de capitales no es un problema único de nuestro país. Léase, por ejemplo, el libro de R. Rajan *Fault Lines* (2010), en el que se plantea una tesis sobre la conexión entre este tipo de intervención y la burbuja crediticia estadounidense.

[10]. Basado en el artículo «Educación: cambiarlo todo para que todo siga igual», escrito en colaboración con Jesús Fernández-Villaverde y publicado en *El País* el 7 de julio de 2013.

[11]. Esta sección se apoya en «Un pacto frente a lo desconocido», escrito junto con Jesús Fernández-Villaverde y publicado en *El País* el 11 de octubre de 2012.

[12]. «Survive another day: Does uncertain financing affect the composition of investment?» (2013), Center for Economic Performance, Londres, London School of Economics.

[13]. Esta sección se apoya en el documento del INET Euro-Council on the Economic Crisis «Breaking the Deadlock: A Path Out of the Crisis» fechado el 23 de julio 2012, del que fui corredactor junto con Jeromin Zettelmeyer y que firmaron un grupo de 17 economistas europeos.

[14]. Esta frase está inspirada en una campaña real que tuvo lugar en Venezuela: «El Instituto para la Defensa de las Personas en el Acceso a los Bienes y Servicios (Indepabis) inició este martes un plan de fiscalización en toda Venezuela, que incluye a 200 fiscales del organismo, en conjunto con el pueblo organizado, para verificar la venta a los ciudadanos y ciudadanas de los productos a precios justos y regulados». Disponible *online* en: <http://www.librered.net/?p=27722>

El dilema de España
Luis Garicano

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Departamento de Diseño, División Editorial del Grupo Planeta.

© de la ilustración de la portada, Javier Jaén

© Luis Garicano Gabilondo, 2014

© de esta edición: Grup Editorial, 62, S.L.U.
Ediciones Península
Pedro i Pons, 9-11, 11ª pta.
08034 Barcelona

edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2014

ISBN: 978-84-9942-282-4
Conversión a libro electrónico: Víctor Igual, S.L.