

Jaime Requeijo

ODISEA 2050

**LA ECONOMÍA MUNDIAL
DEL SIGLO XXI**

Segunda edición

Alianza Editorial

Primera edición: 2009

Segunda edición: 2021

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegida por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagieren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© Jaime Requeijo González, 2009, 2021

© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2009, 2021



ISBN: 978-84-1362-187-6

Depósito legal: M. 1.127-2021

www.alianzaeditorial.es

Printed in Spain

SI QUIERE RECIBIR INFORMACIÓN PERIÓDICA SOBRE LAS NOVEDADES DE ALIANZA EDITORIAL, ENVÍE UN CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:

alianzaeditorial@anaya.es

El trabajo de investigación que ha servido de base para publicar esta obra ha sido financiado con una ayuda de la Fundación FUNCAS, de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, a quien el autor quiere expresar su muy especial gratitud.

ÍNDICE

PRÓLOGO	11
1. LOS GIGANTES EN EL TÚNEL	15
El espejo trizado	15
De vuelta a los fundamentos	19
Estados Unidos	19
La Unión Europea (UE-27)	22
Japón	26
China	28
India	33
Los otros dos gigantes no asiáticos	38
Al final del túnel	42
2. LOS SEÑORES DE LA ENERGÍA	49
Dadme una palanca... ..	49
La demanda energética	52
El petróleo: un recurso conflictivo	54
Petróleo y mercado del petróleo	58
El impacto de los precios de la energía	66
Un panorama sombrío	68
Los caminos inevitables	71
3. CIGARRAS Y HORMIGAS	77
La paradoja de Lucas	77
La sed de reservas	82
Mayor inestabilidad del sistema monetario internacional	86
La redistribución del poder económico	93
El resurgir de las tensiones proteccionistas	96

4.	EN BUSCA DE SHANGRI-LA	99
	El mundo es ancho y ajeno	99
	Cara y cruz de las migraciones	103
	Un problema inflamable	115
	¿Un mundo sin inmigrantes ilegales?	118
5.	MÁS AÑOS A LA VIDA, MÁS VIDA A LOS AÑOS	121
	Un mundo que envejece	121
	Efectos económicos del envejecimiento	127
	El caso europeo	132
	¿Existen soluciones para paliar el envejecimiento?	138
6.	LA REVOLUCIÓN PERMANENTE	145
	La nueva tecnología: ¿hada madrina o Frankenstein?	145
	Aceleración técnica y previsión empresarial	152
	Aceleración técnica y obsolescencia del capital humano	154
	Aceleración técnica y diferencias salariales	158
	Aceleración técnica y ventajas comparativas caleidoscópicas	160
	El aprendiz de brujo	163
7.	DESDE LA ATALAYA ESPAÑOLA	165
	Sonrisas y lágrimas	165
	La importancia acrecentada de la debilidad exterior	168
	La debilidad energética	171
	La débil productividad	173
	La baja competitividad	177
	No por repetidas, menos válidas	181
8.	EL VISITANTE INESPERADO	185
	La economía mundial en 2019: conectividad y fragmentación productiva.....	185
	La pandemia.....	188
	El virus y la economía.....	189
	Los impactos previsibles de la pandemia.....	190
	La respuesta de la Unión Europea.....	192
	La situación española.....	194
	El día después.....	196
	NOTAS	201
	ÍNDICE ANALÍTICO	215

PRÓLOGO

De ordinario, solemos analizar el estado de la economía mundial a corto plazo o, todo lo más, a plazo medio. En buena medida porque, en un mundo unificado, la evolución de las variables fundamentales de la mayor parte de los países se interrelaciona, día a día, y proyecta siempre, al primer plano, el análisis coyuntural, el que más condiciona los intereses inmediatos de todas las gentes. Si los intereses del dólar y del euro fluctúan, por poner un ejemplo, el coste de muchos créditos fluctuará también y con él fluctuarán la alegría o el pesimismo de muchas personas en muchos países. En buena medida, también, porque las expectativas —esas percepciones nebulosas en las que se basan muchas de las decisiones económicas— se asientan, como mucho, en el medio plazo, un medio plazo recortado que no va más allá de dos o tres años. Y esa preferencia por el corto y, a lo sumo, medio plazo se acentúa en la actualidad, envueltos, como estamos, en una crisis mundial que nos depara, de continuo, sorpresas desagradables que pueden afectar al rumbo de nuestras vidas.

Pero el largo plazo cuenta. Se ve menos, pero cuenta, porque existen variaciones de paso lento, tectónicas, que van configurando otro mundo económico. Por ejemplo, el crecimiento demográfico, con sesgo asiático muy pronunciado; por ejemplo, el envejecimiento de la población de casi todas las regiones del mundo, situación que va a plantear problemas nada fáciles de resolver, sobre todo en los países más desarrollados.

Este libro constituye, ante todo, una reflexión sobre esos movimientos lentos, una reflexión que intenta esclarecer qué fuerzas van a configurar la economía mundial en 2050. El libro estaba escrito, en buena parte, cuando la crisis mundial estalló, lo que nos ha obligado a examinar las causas de la megaperturbación y a considerar su reflejo en las fuerzas económicas analizadas. Pero entendemos, en última instancia, que los movimientos lentos no se detendrán y que la economía mundial presentará, a mediados del siglo, rasgos notablemente diferentes a los que hoy la definen.

Superada, en parte, la crisis financiera iniciada en 2008, la economía mundial se enfrenta, en este año 2020, a otra perturbación de dimensiones mundiales: la generada por un virus, el Covid-19, altamente infeccioso y, en ocasiones, letal para el ser humano.

Para tratar de contener sus efectos, a la espera de una vacuna eficaz, los gobiernos de todos, o casi todos, los países optan por restringir, en mayor o menor medida, la movilidad de sus ciudadanos: restricciones que, inevitablemente, dificultan la producción de bienes y servicios, reducen su demanda y generan incertidumbres económicas de todo tipo.

Este nuevo capítulo 8 de *Odisea 2050* trata de resumir los impactos económicos de la crisis a partir de los datos que entendemos más fiables y que, sin duda, son todavía provisionales pese a lo alarmantes que puedan parecer. El análisis termina con un breve esbozo de los cambios futuros que son de esperar en la mayoría de las economías.

He recibido, como siempre, ayudas de muchas personas, pero, sin ánimo exhaustivo, quiero agradecer la aportación de Fernando Eguidazu, José Espí, Juan Iranzo, Gregorio Izquierdo, Javier Lizán y Pedro Merino, aportación concretada en sugerencias y datos. Y mi especial agradecimiento a Virginia Lopo por su eficaz trabajo de transcripción de un manuscrito que, en ocasiones, tiene mucho de jeroglífico, y a Juan Pablo Rodríguez por su ayuda y paciencia.

Madrid, enero de 2021

CAPÍTULO 1
LOS GIGANTES EN EL TÚNEL

El espejo trizado

Antes de que la actual crisis alcanzara la dimensión universal que hoy conocemos, una de las previsiones sobre la evolución de la economía mundial dibujaba un horizonte 2050 con un producto total cuadruplicado, respecto de los 54,347 billones de dólares del 2007, con tres grandes economías dominantes —China, Estados Unidos e India, por ese orden—, con la región asiática como área económica principal, pese al declive relativo de Japón, con la presencia de dos grandes economías no asiáticas —Brasil y Rusia— y con un menor peso, sobre el total, de las principales economías de la UE-27¹.

Pero ese horizonte virtual ha quedado ensombrecido por el estallido de una crisis financiera internacional, de carácter global y de dimensiones todavía incalculables. Una crisis que, para ser entendida, obliga a resaltar las cuatro características fundamentales del hasta ahora sistema financiero internacional.

En primer lugar, los mercados financieros están totalmente integrados, por lo menos en el área OCDE; y lo están porque las barreras que los separaban han sido gradualmente eliminadas y porque las tecnologías de la información y comunicación (las TIC) permiten actuar en cualquier mercado, dado que los costes de información y transacción se han reducido muy considerablemente. Quiere ello decir que lo que ocurre en cualquier mercado terminará reflejándose en muchos otros, como lo demuestran los movimientos sincrónicos de las bolsas.

En segundo lugar, muchos de los productos negociados presentan una enorme complejidad. Piénsese, por ejemplo, en las muy diferentes fórmulas de derivados y de productos estructurados, negociados casi siempre en mercados no organizados, lo que acentúa su opacidad. En muchos casos, el adquirente de un producto no percibe, adecuadamente, cuál puede ser su resultado final.

En tercer lugar, y frente a los sistemas financieros tradicionales, existe lo que muchos autores, Roubini entre ellos, denominan el sistema financiero «en la sombra»², formado por bancos de inversión, fondos del mercado monetario, fondos de alto riesgo, *conduits*, vehículos especiales de inversión y varios otros intermediarios financieros no bancarios. Actúan, como la banca tradicional, con elevado apalancamiento y transformando pasivos líquidos a corto en activos a largo, y mucho menos líquidos, pero se diferencian de esa banca tradicional en que su funcionamiento está mucho menos regulado y supervisado. Sirva de ejemplo la actuación, fuera de toda supervisión, de los fondos de alto riesgo (*hedge funds*).

En cuarto lugar, resulta dudosa la fiabilidad de las entidades que, tradicionalmente, han valorado la solvencia de instituciones y emisores. Nos referimos a las empresas auditoras y a las agencias de calificación. No se olvide lo ocurrido en 2002 con Enron y Arthur Andersen, situación que precipitó la disolución de la auditora; ni tampoco las acusaciones ahora vertidas contra Standard & Poor's y Moody's por su tardanza en rebajar las calificaciones de los títulos respaldados por hipotecas de alto riesgo (*subprime*).

Es posible que, pese a la volatilidad inmanente del sistema así configurado, nada grave hubiera ocurrido de no haberse practicado, tanto por parte de la Reserva Federal norteamericana como por el Banco Central Europeo, una política monetaria expansiva durante el período 2002-2006, política de bajos intereses y dinero abundante, destinada a impulsar el crecimiento, pero generadora, con frecuencia, de burbujas en los mercados de activos: con crédito abundante y baja rentabilidad de la renta fija, no hay razón para no adquirir viviendas, bien para habitarlas o como depósito de valor, ni tampoco la hay para desdeñar las posibilidades de invertir en renta variable y lograr plusvalías en mercados alcistas. Durante un tiempo, varios años en el caso que nos ocupa, la continua elevación del precio de esos activos justificaba la aceleración de expectativas y la asunción de cualquier riesgo. Hasta que, por temores varios, la política monetaria cambió de signo y los edificios así construidos comenzaron a derrumbarse.

La crisis de las hipotecas de alto riesgo ha sido el detonante de la actual situación del sistema financiero internacional pero no constituye su única causa. Los excesivos apalancamientos, la asunción de riesgos desmesurados por parte de muchos intermediarios, tradicionales o en la sombra, la insuficiente supervisión de múltiples aspectos de la actividad financiera, el olvido del riesgo y la búsqueda de altas rentabilidades, muy por encima de las normales del mercado, cuentan también como desencadenantes de la crisis; a lo que hay que añadir las variantes del juego de Ponzi, reveladoras de comportamientos fraudulentos, la última de las cuales, a finales del 2008, fue la de Madoff³. Una gigantesca estafa en la que han sido atrapados un renombrado director de cine, millonarios de distintas nacionalidades, bancos e instituciones financieras múltiples y varias fundaciones⁴.

Si por riesgo financiero sistémico entendemos una situación en la que el sistema financiero adolece de gran inestabilidad, causada o exacerbada por los problemas que acosan a los intermediarios financieros, inestabilidad que genera una volatilidad extrema en los mercados y problemas de liquidez que pueden afectar a la solven-

cia de determinados intermediarios, no hay muchas dudas de que ese riesgo, ya materializado, invade al actual sistema financiero internacional⁵. Un riesgo que se ha traducido en una desconfianza generalizada: de los ahorradores en la solvencia de las entidades financieras, de las entidades financieras respecto de los solicitantes de crédito y de las entidades financieras respecto de las otras entidades financieras. Precisamente este último signo de desconfianza es el que, entre otros efectos, ha comprimido el mercado interbancario, pieza clave de la intermediación moderna, y acentuado los problemas de liquidez.

Hasta el momento, y con miras a evitar males mayores, los gobiernos de múltiples países, empezando por el de Estados Unidos, han recapitalizado instituciones en situación de bancarrota; avalado, de una forma u otra, deuda de varios intermediarios; garantizado depósitos e inundado de liquidez los mercados, en un claro intento de eliminar la desconfianza y de superar la contracción crediticia sin mucho éxito, en este último caso, porque todo apunta a que se ha tropezado, en términos generales, con una trampa de liquidez keynesiana.

Surge la trampa de liquidez cuando la política monetaria, por expansiva que sea, no parece tener efectos positivos sobre las variables reales. Los tipos de interés básicos fijados en este fin de año por la Reserva Federal norteamericana, el Banco Central Europeo y el Banco de Japón —1%, 2% y 0,30%, respectivamente⁶— se encuentran en niveles mínimos sin que se corrijan las tendencias recesivas de las economías correspondientes. Probablemente porque el problema de solvencia prevalece sobre el de liquidez y obstruye los canales de financiación.

No estamos, por tanto, ante un panorama expansivo de la economía mundial sino ante una coyuntura claramente recesiva de duración indeterminada y de alcance global. El futuro inmediato es claramente recesivo para las economías desarrolladas porque así lo ponen de relieve sus propios indicadores⁷; no hay manera de adelantar el fin de la crisis porque las medidas hasta ahora aplicadas, intervención y expansión fiscal, no han frenado la continua

erosión de los ritmos de crecimiento y el alza significativa de las tasas de desempleo; el alcance de la crisis es global porque, con una economía mundial tan interconectada, es imposible pensar que los problemas del 74% de la misma no vayan a transmitirse al 26% restante, sea por la vía de los flujos de comercio e inversión o por cualquier otro conducto⁸.

La conclusión a la que, necesariamente, se llega tras ese resumen de la crisis y de sus efectos, es que las previsiones efectuadas antes de que estallara la perturbación adolecen de una radical inconsistencia por estar basadas en ritmos de crecimiento futuros que difícilmente se cumplirán⁹. De ahí que el único análisis razonable consista en ponderar los fundamentos que, hasta ahora, caracterizan a las principales economías para adelantar una nueva proyección de lo que pueda ser la economía mundial a mediados del presente siglo.

De vuelta a los fundamentos

Estados Unidos

La economía norteamericana se encuentra en caída libre, en este tramo final del 2008, empujada por la contundente purga financiera desencadenada por las hipotecas de alto riesgo (*subprime*). Recordemos que esa modalidad de crédito hipotecario, el que se concede a peticionarios con muy baja calificación crediticia, normalmente a través de corredores de hipotecas, supuso, en 2004-2006, el 21% del total del crédito hipotecario negociado en el mercado estadounidense; créditos que, además, se titulizaron, en su mayoría, y se vendieron a instituciones financieras de todo tipo y de múltiples países.

Cuando, en agosto del 2007, los incumplimientos alcanzaron un nivel alarmante, la crisis estalló, sin que, hasta el momento, se haya calmado; muy al contrario, y por el efecto dominó que puede generarse en la actividad financiera actual, sus recientes coleta-

zos han sembrado las alarmas por doquier. Tan sólo en el mes de septiembre de 2008, más de un año después de iniciada la crisis, el Gobierno norteamericano ha tenido que intervenir la Federal Mortgage Association (Fannie Mae) y la Federal Home Mortgage Corporation (Freddie Mac), dos entidades de capital privado y garantía pública, que han sido, durante años, las grandes animadoras del mercado secundario de hipotecas. Y lo ha hecho por las crecientes pérdidas declaradas por las dos empresas. En la estela de esa fortísima turbulencia, el banco de inversión Lehman Brothers se ha declarado en quiebra; Merrill Lynch, otro banco de inversión de primera línea, ha sido comprado por Bank of America; la empresa aseguradora AIG, la mayor aseguradora del mundo, ha sido nacionalizada, para evitar su quiebra. Y aún hay más; también el sector automovilístico será objeto de ayuda pública para evitar su desaparición.

Si a esa formidable tormenta unimos los dos desequilibrios macroeconómicos que aquejan a la economía de Estados Unidos —déficit fiscal y déficit de cuenta corriente—, no parece aventurado prever que su economía se encuentra muy debilitada y, por el momento, con escasa capacidad de reacción.

Pero si valorásemos la trayectoria futura de la economía norteamericana a partir de la situación actual, cometeríamos un craso error de miopía porque esa economía cuenta con cuatro fuerzas impulsoras de primer orden.

La primera de ellas es el tamaño comparado. Con casi 14 billones de dólares de producto total en 2007, la economía norteamericana es la mayor de todas y representa el 25% de la economía mundial. Y el tamaño importa porque facilita la consecución de economías de escala y alcance y las ganancias de productividad. Es, además, una economía con ramificaciones mundiales, una de las razones por las que el resto de las economías no han conseguido desvincularse (*decoupling*), es decir, lograr que los altibajos de la economía de Estados Unidos —los bajos sobre todo— no les afecten, lo cual plantea una situación hilarante desde el punto de vista del análisis político: para una parte del pensamiento político

mundial, especialmente europeo y no exclusivamente de izquierdas, Norteamérica está anatemizada y lo malo que le puede ocurrir al país debe ser objeto de celebración; salvo, naturalmente, cuando de lo que se trata es de valorar su coyuntura económica, por ejemplo la actual, porque en ese caso el júbilo se torna en lamentamiento ya que nadie duda que, cuando una economía de ese tamaño se desinfla, sus reflejos negativos llegan a todas partes.

La segunda es su capacidad tecnológica, impulsada, en parte, por la investigación militar. Sin que las cifras sean reveladoras de la situación real, porque lo que importa, en definitiva, es el uso práctico del esfuerzo investigador, la sociedad norteamericana parece estar a la cabeza en biotecnología y nanotecnología; compare con Reino Unido las mayores cifras de capital riesgo —la clave del esfuerzo privado de investigación— y el empleo en los sectores de Investigación y Desarrollo crece al 2,5% anual, algo por debajo de la UE-15¹⁰.

La tercera es la flexibilidad de sus mercados de productos y factores. ¿Qué entendemos por esa expresión? En términos generales, que los mercados de productos funcionen con escasas regulaciones y con grados elevados de competencia y que los mercados laborales no estén sometidos a múltiples intervenciones que mermen su eficacia para crear empleo. Si es difícil crear nuevas empresas, por la existencia de barreras de entrada; si los gobiernos regulan el funcionamiento de ciertas industrias, especialmente de las industrias de red; si los precios de determinados productos y servicios están fijados por las Administraciones Públicas; si existen mercados, por ejemplo los de servicios, en los que la competencia es débil, la flexibilidad de esos mercados es reducida y el pulso de la economía se debilita también. Con mercados laborales en los que priva la negociación colectiva y en los que la legislación protectora del empleo es amplia y minuciosa, el dinamismo de esos mercados queda lastrado, lo que produce efectos adversos en las perspectivas de empleo de determinados grupos y en la evolución de la productividad. Y, en esos dos ámbitos, productos y factores, los mercados americanos gozan de mucha mayor flexibilidad que

los del resto de países OCDE, lo que permite una adaptación más rápida a las variaciones de costes y demandas¹¹.

Y, finalmente, la cultura americana es una cultura mucho más individualista que la de la mayoría de los otros países. Por lo general, el ciudadano norteamericano considera que, para prosperar en la vida, debe apoyarse en su esfuerzo personal y que es ese esfuerzo el que le permitirá alcanzar los objetivos perseguidos. Es la esencia de lo que se denomina «el sueño americano»; el sueño de una vida mejor, labrada por el esfuerzo propio y que explica, en parte, por qué el americano está dispuesto a trabajar más horas y a gozar de menos vacaciones que el europeo, por ejemplo. Es posible que la «ética del trabajo» asiático, mucho más anclada en el grupo que en el individuo, se mueva en la misma dirección, pero la capacidad de esfuerzo y trabajo de la sociedad norteamericana es todavía uno de sus activos más importantes. En tanto que admirador de la sociedad norteamericana, Tocqueville señalaría, hacia 1840, que «los americanos de todas las edades, condiciones e ideas se unen continuamente»¹²; y esa característica, que imprime dinamismo a su sociedad y economía, sigue siendo perceptible en el siglo XXI.

La Unión Europea (UE-27)

La Unión Europea es una casa a medio hacer, rodeada de rigideces considerables y con un futuro borroso. Hablar de la UE como de un conjunto totalmente integrado, en la esfera política y económica, constituye una aproximación irreal al tema. En el ámbito político los vínculos comunes son, hoy por hoy, muy tenues, y prueba palpable de ello son los fracasos cosechados por los dos proyectos de Constitución, fracasos que evidencian, de un lado, que las sociedades correspondientes no están muy decididas a seguir adelante en la búsqueda de una unidad política y, del otro, que la distancia entre dirigentes y dirigidos es enorme. En la esfera económica, lo que existe es un mercado común para productos manufacturados, una política agrícola común costosa e ineficaz,

un mercado común de servicios que está dando sus primeros pasos, en medio de grandes resistencias, y una amplia libertad de movimientos de capital y trabajo; más, para el caso de dieciséis países, una moneda común. Pasos importantes del esfuerzo de integración iniciado en 1959 —ningún ensayo ha llegado, hasta ahora, tan lejos—, pero que no han logrado, hasta el momento, que el conjunto se mueva al mismo compás¹³.

Un muy amplio Estado de Bienestar caracteriza a la mayor parte de los países europeos —UE-15, sobre todo—, lo que significa que los riesgos fundamentales que acechan a sus ciudadanos —enfermedad, desempleo, jubilación y muerte— están cubiertos, mejor o peor, a través del presupuesto. Cuando la persona enferma, las atenciones se dispensan a través de la Seguridad Social, por lo general sin coste alguno; cuando pierde su trabajo, el subsidio de desempleo le permitirá, durante un cierto tiempo, hacer frente a sus necesidades; cuando se jubile, cobrará una pensión; y cuando muera, el cónyuge supérstite recibirá una parte de esa pensión. Desde el punto de vista moral, nada hay que objetar puesto que la cobertura de esos riesgos permite a los ciudadanos una vida menos sujeta al azar.

Desde el punto de vista económico, el enfoque varía. Un Estado de Bienestar, gestionado a través de las Administraciones Públicas, requiere un gasto público muy elevado. En muchos casos, y en porcentaje del PIB, el gasto público total supera el 50%; en otros, España entre ellos, roza el 40%. Pero, puesto que el gasto hay que financiarlo, los impuestos tienen también que ser elevados: de nuevo se supera o se roza el 50% en buena parte de los países, y en otros se aproxima, por encima o por debajo, al 40%¹⁴.

No es difícil imaginar lo que esas cifras representan, en términos de buscadores de rentas y de huida de la fiscalidad. La búsqueda de ayudas de todo tipo, amparadoras de situaciones reales o ficticias, es una característica de las sociedades europeas: en muchos casos es preferible mantenerse en el seguro de desempleo que aceptar trabajos no muy remunerados y, con frecuencia, penosos. Por lo que se refiere a la fiscalidad, en Europa se han acuñado los

comportamientos del «dentista sueco» y el «rentista belga». En el primer caso, se trataría de trabajar sólo la mitad del año, puesto que, a partir de ese momento, la progresividad impositiva desequilibra de tal forma la preferencia trabajo-ocio que resulta preferible disfrutar de unas largas vacaciones; en el segundo caso, lo que se describe es el deseo de muchos ciudadanos belgas de llevar sus ahorros a bancos situados en Luxemburgo para hurtarse, en parte, a la fiscalidad belga.

Esas dos características reclaman, además, una plétora de funcionarios públicos —hay que distribuir el gasto y vigilar, puntillosamente, el cumplimiento de las obligaciones fiscales—, lo que, en principio, eleva el nivel de intervención: cuantos más funcionarios públicos regulen cualquier actividad, mayor será la intervención, puesto que el funcionario, sea cual sea su nacionalidad y condición, ansía dejar su impronta en la actividad que regula, mermando con ello la libertad de acción de los individuos. La afirmación de Von Mises sobre la burocracia resiste, siempre, el paso del tiempo¹⁵.

Pero la capacidad interventora de los países de la Unión Europea rebasa, con mucho, los límites del Estado de Bienestar. Por dos razones: porque las economías de los países europeos —pensemos en Alemania, Francia o España— son, por tradición, economías sujetas a múltiples regulaciones; y porque la arquitectura política de la Unión Europea las multiplica. Cuéntese el número de trámites que hay que cumplir para crear una empresa en cualquiera de los tres países y el tiempo que se tarda en lograr que funcione, y se tendrá una clara idea del nivel de intervención. Y añádase a ello la necesidad de cumplir con las prescripciones de la Unión Europea y de su principal órgano legislativo: el Consejo Europeo, cuyas directivas, que deben ser incorporadas a las legislaciones nacionales, pueden llegar a descender hasta todo tipo de minucias¹⁶. Por tanto, lo que sucede es que se superponen las instancias interventoras, las nacionales y las de la Unión Europea. El caso límite es, por el momento, el de España, con tres capas superpuestas de intervención: la autonómica, la nacional y la europea.

¿Cuál es la respuesta de los ciudadanos ante un Estado de Bienestar que les protege «de la cuna a la tumba», a costa, eso sí, de una fiscalidad profunda, y ante economías notablemente intervenidas que les ofrecen escasa perspectiva de progreso económico individual? Lo que se aprecia es un cambio de la relación ocio-trabajo, en las curvas de preferencia social, a favor del ocio. En general, los europeos actuales prefieren trabajar menos y disfrutar de períodos vacacionales más largos. Se ha desarrollado así una cultura del ocio que, además, la publicidad estimula: lo importante, para ser feliz, es trabajar menos, alargar las vacaciones y, de ser posible, ganar un premio de la lotería que les libere definitivamente del trabajo.

El cuadro 1, que compara horas anuales de trabajo en varios países europeos, Estados Unidos, Japón y Corea, permite apreciar el alcance de esa preferencia por el ocio.

CUADRO I

<i>País</i>	<i>Horas anuales de trabajos por cuenta ajena</i>	<i>Diferencia con Estados Unidos (%)</i>
Alemania.....	1.353	-25
Reino Unido.....	1.655	- 8
Francia.....	1.457	-19
Italia.....	s.d.	
España.....	1.621	-10
Estados Unidos.....	1.798	—
Japón.....	1.850	+ 3
Corea.....	2.266	+24

FUENTE: OCDE: «Employment Outlook, 2008», *Statistical Annex*, cuadro F.

La muestra no es completa, Italia no aparece en esas estadísticas de la OCDE y puede haber diferencias, por cómputo distinto en las distintas fuentes, pero no hay muchas dudas sobre la conclusión: en las cuatro economías europeas se trabaja menos horas que en Estados Unidos y Japón, y muchas menos que en Corea. El ocio se valora más en los grandes países de la UE-27 —menos en