

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

Artículo original de: **Robert J. Gordon**

Opinión y comentario de: **Josep M.ª Colomer**

RESUMEN: Este estudio plantea algunas cuestiones básicas sobre el proceso de crecimiento económico. Pone en duda el supuesto casi universal desde la década de 1950 de que el crecimiento económico es un proceso continuo que persistirá para siempre. El autor toma una perspectiva histórica de muy largo alcance.

EL ESTADO-NACIÓN ES PARTE DE LA SOLUCIÓN. EVITA EL NACIONALISMO Y EL PROTECCIONISMO

Artículo original de: **Dani Rodrik**

Opinión y comentario de: **Antón Costas**

RESUMEN: El viejo Estado-nación no es un anacronismo del que hay que prescindir, ni es el causante de nuestros males. Todo lo contrario, el autor lo ve como parte indispensable e insustituible de la solución.

LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

Artículo original de: **McKinsey Global Institute**

Opinión y comentario de: **Mauro Guillén**

RESUMEN: La actividad manufacturera se encuentra en fase de gran transformación debido al comercio, la especialización y las nuevas tecnologías. La distinción entre industria y servicios ha quedado obsoleta. España no puede ser una economía viable sin reequilibrar previamente el destino de nuestras exportaciones hacia las regiones del mundo más emergentes.

CARTA DEL DIRECTOR

Estimado amigo:

Encontrarás aquí el primer número de Observatorio de las Ideas, un proyecto que ya es una realidad. Como sabes, nos centramos cada mes en seleccionar aquellas ideas que consideramos importantes porque marcarán el debate de los próximos tiempos.

Para esta ocasión hemos seleccionado las tres siguientes:

IDEA 1: El crecimiento económico no es ni continuo ni eterno, por Robert J. Gordon, catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU. Según Josep M^a. Colomer, tendrá consecuencias en el contexto actual.

IDEA 2. El Estado-nación es parte de la solución. Evita el nacionalismo y el proteccionismo, por Dani Rodrik, catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard. Según Antón Costas, si es así, debe venir acompañado de las medidas adecuadas.

IDEA 3. La distinción entre industria y servicios ha quedado obsoleta, por el McKinsey Global Institute. Según Mauro Guillén, ante esta realidad España no puede ser una economía viable sin reequilibrar el destino de nuestras exportaciones hacia las regiones emergentes del mundo.

Esperamos haber despertado tu interés.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega
Director

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

- **Publicación:** Este estudio se basa en la publicación del National Bureau of Economic Research, NBER, Working Paper, n.º 18315, 2012.
- **Robert J. Gordon** es catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU.

LA IDEA

Este estudio plantea algunas cuestiones básicas sobre el proceso de crecimiento económico. Pone en duda el supuesto casi universal desde la década de 1950 de que el crecimiento económico es un proceso continuo que persistirá para siempre. Gordon toma una perspectiva histórica de muy largo alcance y observa que casi no hubo crecimiento económico en el mundo antes de 1750, de lo cual infiere que no hay garantía de que el crecimiento continúe indefinidamente. Por el contrario, el autor sugiere que el rápido progreso que ha tenido lugar durante los últimos 250 años podría ser un episodio excepcional en la historia de la humanidad. Toma como punto de partida el crecimiento del Producto Interior Bruto real per cápita en el país más avanzado desde 1300 hasta 1906, es decir, Reino Unido, y los Estados Unidos de América desde entonces. En estas avanzadillas el crecimiento se aceleró gradualmente desde 1750, alcanzó su máximo a mediados del siglo xx, y se ha frenado desde entonces. Entonces el autor se pregunta: “¿Cuánto más puede decaer el crecimiento más avanzado?”

El análisis vincula los periodos de crecimiento lento y rápido a las tres revoluciones industriales: la primera (la máquina de vapor, el ferrocarril), desde 1750 hasta 1830; la segunda (la electricidad, el motor de combustión interna, el agua corriente, los inodoros bajo techo, las comunicaciones, los entretenimientos, la química, el petróleo), desde 1870 hasta 1900; y la tercera (los ordenadores, la red, los teléfonos móviles), desde 1960 hasta hoy. El autor muestra que la segunda revolución industrial fue más importante que las otras dos, y por ello ampliamente responsable de los ochenta años de crecimiento relativamente rápido de la productividad entre 1890 y 1972. Después de que se hubieran desplegado los inventos derivados indirectamente de la segunda revolución industrial (los aviones, el aire acondicionado, las autopistas), el crecimiento de la productividad entre 1972-1996 fue mucho más lento que antes. La tercera revolución industrial, por su parte, creó solamente una reanimación del crecimiento de corta duración entre 1996 y 2004.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Josep M.^a Colomer, profesor de investigación en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en Barcelona, y en la Universidad de Georgetown, en Washington D.C.

“El profesor Gordon, principal teórico de los escépticos de la nueva economía, plantea firmemente que no ha habido ninguna aceleración del crecimiento de la productividad desde hace diez años y que puede acabar el crecimiento económico.”

“Pone en evidencia que los inventos de mediados del siglo xx cambiaron la vida de las personas en mayor medida que los de los últimos quince años.”

“Los inventos originales y derivados de la segunda revolución industrial sólo pudieron tener lugar una vez.”

“La nueva economía, definida como la aceleración posterior a 1995 en la tasa del cambio técnico en Tecnologías de la Información, junto con el desarrollo de Internet, ha sido un gran éxito y una profunda decepción.”

La tesis es nueva y algo provocadora y la base empírica es muy firme. Ha empezado a tener un gran impacto y a ser objeto de comentarios y réplicas en el mundo académico. El autor desafía al lector cuando se pregunta, por ejemplo, cuál sería la elección entre dejar de tener inodoro en casa o mantener inventos recientes como el teléfono móvil, o entre perder el acceso al correo electrónico y las redes sociales y mantener los mecanismos de higiene acumulados.

De este modo, pone en evidencia que los inventos de mediados del siglo xx cambiaron la vida de las personas en mucha mayor medida que los de los últimos quince años. El pesimismo del autor se apoya en que muchos de los inventos originales derivados de la segunda revolución industrial sólo pudieron tener lugar una vez; la urbanización, la velocidad del transporte, la liberación de las mujeres de las penalidades de acarrear toneladas de agua al año, o el papel de la calefacción central y el aire acondicionado para conseguir una temperatura constante durante todo el año fueron cambios que ya no se pueden repetir.

Sin embargo, la proyección de futuro en la parte final del trabajo es más dudosa. El propio Paul Krugman, en un reciente artículo, consideraba que Gordon no tiene razón, pero “la forma en la que probablemente se equivoca tiene implicaciones igual de destructivas para la opinión generalizada”, pues “los grandes beneficios de la tecnología de la información, que sólo acaban de empezar, provendrán del desarrollo de máquinas inteligentes”.

Gordon presenta seis tendencias que frenan el crecimiento a largo plazo, en las que se incluyen la demografía, la educación, la desigualdad, la globalización, la energía/el medio ambiente, el sobreconsumo y la deuda gubernamental. En esta parte, su enfoque es exclusivamente estadounidense. El autor no tiene en cuenta que precisamente el impacto, inédito, de los inventos de las anteriores revoluciones industriales se derivó de que no estaban previstos, del mismo modo que las innovaciones futuras son imprevisibles. Ahora bien, en el contexto actual la predicción de un crecimiento muy bajo durante un largo periodo parece sólida y debería ser tenida muy en cuenta.

EL ESTADO-NACIÓN ES PARTE DE LA SOLUCIÓN. EVITA EL NACIONALISMO Y EL PROTECCIONISMO

- **Publicación:** Dani Rodrik, *Who Needs the Nation-State?*, Discussion Paper CEPR, n.º 9040, 2012.
- **Dani Rodrik** es catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard. Es autor de *La paradoja de la globalización*.

LA IDEA

A la hora de buscar salidas innovadoras y practicables a la encrucijada en que se encuentran nuestras sociedades, Dani Rodrik sostiene en este trabajo que el viejo Estado-nación no es un anacronismo del que hay que prescindir, ni es el causante de nuestros males. Todo lo contrario, lo ve como parte indispensable e insustituible de la solución.

¿Por qué? Da tres argumentos, que explica convincentemente:

- 1) Los mercados necesitan reglas claras e instituciones que las sostengan, y los mercados globales necesitan normas globales. Pero los Estados-nación son instituciones esenciales para la legitimidad y cumplimiento de esas reglas. Por tanto, son beneficiosos para la economía tanto europea como mundial.
- 2) Las normas e instituciones que soportan y legitiman los mercados no son únicas ni de validez universal. Un buen sistema de instituciones económicas y políticas no es la simple agregación de las “mejores prácticas” de diversos países.
- 3) La geografía y la existencia de preferencias nacionales diferenciadas respecto a cuáles son las instituciones más adecuadas para la cultura de cada país hacen que el sistema institucional haya de ser específico.

Su propuesta consiste en avanzar en el diseño de un sistema de gobernanza que combine varios niveles de gobierno: las instituciones reguladoras de la globalización económica y financiera, las instituciones de gobierno de las áreas de integración supranacional como la UE, y las instituciones propias del Estado-nación. Advierte que prescindir del Estado-nación nos abocaría a repetir los errores cometidos en los años veinte, cuando las políticas económicas estatales quedaron sometidas al dictado restrictivo de la *golden straitjacket* de las finanzas globales. Eso promovió que en los años treinta el péndulo girase violentamente hacia el nacionalismo político y el proteccionismo económico. La propuesta de gobierno de Rodrik en varios niveles va orientada a evitar de nuevo este “extremismo en ambas partes”.

Dani Rodrik forma parte del grupo de economistas más influyentes del mundo. A diferencia de los enfoques más dogmáticos, ha construido su reputación partiendo de perspectivas flexibles frente a los principales retos: el comercio internacional, la globalización financiera, el desarrollo económico y el diseño de buenas políticas. Su trabajo se caracteriza por la búsqueda de soluciones pragmáticas a través de la identificación de caminos practicables que combinan el uso de mecanismos propios del sector privado y también de los gobiernos. El trabajo que comentamos es una muestra de ello.

Esta forma de pensar de Rodrik tiene mucho que ver con su experiencia vital. “Yo soy el producto de la sustitución de importaciones”, acostumbra a decir, debido a que nació en una familia de empresarios de Estambul que hizo fortuna gracias a las políticas comerciales de Turquía a mediados del siglo pasado. Enviado por su padre a cursar sus estudios universitarios en Harvard, allí se convenció de que el problema del desarrollo en países atrasados, como Turquía, no era la falta de ingenieros y científicos, sino de buenas instituciones y políticas. Catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard, su investigación se orienta a identificar lo que constituye buenas políticas económicas y por qué algunos gobiernos son mejores que otros en adoptar dichas políticas.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Antón Costas, catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

En La paradoja de la globalización, y en obras anteriores, Dani Rodrik expuso su famoso “trilema”, según el cual no es posible preservar a la vez la globalización, el Estado-nación y la democracia. Hay que optar. Y él es partidario de huir de la “hiperglobalización”.

“El Estado-nación se niega a desaparecer. Se ha mostrado sorprendentemente resistente y sigue siendo el principal determinante de la distribución global de ingresos, el lugar preferente de instituciones que apoyan el mercado y el principal depósito de vínculos personales y afiliaciones.”

“Acepto que los Estados-nación son una fuente de desintegración para la economía global. Mantengo que el intento de trascenderlos resultaría contraproducente. No nos llevaría ni a una mejor economía ni a mejores reglas.”

La reivindicación del papel del Estado-nación tiene consecuencias prácticas importantes en el contexto en que vivimos.

Una es la defensa del derecho de los Estados para desarrollar políticas propias que puedan oponerse a las directrices y normas emanadas de los organismos supranacionales, o de la UE, cuando esas directrices y normas “amenazan de forma fehaciente las prácticas domésticas que disfrutaban de un apoyo democrático”. Este parece ser el caso de algunas directrices europeas, por ejemplo las que afectan al ritmo de la consolidación presupuestaria en los países que, como en el caso de España, salen de la crisis fuertemente sobreendeudados.

Algo similar se puede predicar de las normas y directrices emanadas desde el Estado-nación que afectan a la gobernación de segundo nivel.

Este margen de maniobra del Estado suscita, como es lógico, el temor de los defensores de la globalización y de la integración europea de que tal derecho acabe siendo una patente de corso para políticas proteccionistas. Pero Rodrik lo somete, como acabo de señalar, a la obligación del Estado de demostrar fehacientemente esa amenaza para la cohesión social y la democracia. Eso exige, a su vez, que el proceso político nacional sea verdaderamente democrático, transparente e inclusivo, de tal forma que exista una verdadera competencia entre todas las fuerzas –tanto las que están a favor como las que están en contra– de las políticas específicamente nacionales.

LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

- James Manyika, Jeff Sinclair, Richard Dobbs, Gernot Strube, Louis Rassey, Jan Mischke, Jaana Remes, Charles Roxburgh, Katy George, David O'Halloran y Sreenivas Ramaswamy. El *McKinsey Global Institute* (MGI) es el brazo de investigación de McKinsey. Creado en 1990, su objetivo es doble: por un lado, el desarrollo de una comprensión más profunda de la economía mundial; por otro, proporcionar a los líderes de los sectores comercial, público y social los hechos y puntos de vista sobre los cuales deben basar sus decisiones de gestión y de política.
- **Publicación:** *Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation* (Manufacturar el futuro: La próxima era de crecimiento e innovación globales), McKinsey Global Institute, Noviembre de 2012.

LA IDEA

El sector manufacturero ha pasado por varias revoluciones de gran calado desde la introducción de la máquina de vapor en el siglo XVIII. La aplicación de los nuevos conocimientos científicos en el campo de la física, la química y la ingeniería provocó una segunda revolución industrial a finales del siglo XIX; en el siglo XX vivimos el surgimiento de la robótica, la electrónica, la biotecnología y, más recientemente, la nanotecnología. Este informe, realizado por el McKinsey Global Institute, aporta una gran cantidad de información y un análisis somero de las más importantes tendencias del sector manufacturero en el mundo. Se trata de un sector heterogéneo en cuanto a la importancia del capital físico, la escala de producción, la cualificación de la mano de obra, el contenido energético y los márgenes de beneficio de las empresas. Además, la distinción entre sector industrial y sector de servicios ya no está tan clara como en el pasado. La otra tendencia fundamental es la reconfiguración de la mezcla de capital y trabajo. La robotización y la automatización han llegado a tal extremo que cada vez se precisan menos trabajadores no cualificados mientras que sí son necesarios más trabajadores cualificados. Y a eso debemos añadir que las fases de diseño y de concepción de la actividad manufacturera han aumentado de forma importante. Es por ello que el sector manufacturero ya no se puede analizar de forma independiente del sector de servicios.

Pero no todos los cambios relevantes han sido de carácter tecnológico. Las técnicas de organización también alteraron el escenario del sector, que comenzó en el fordismo para llegar al toyotismo (producción flexible). También ha cambiado la relación de lo manufacturero con la economía primaria y el sector de servicios. Y no podemos olvidarnos de la especialización geográfica desencadenada por el comercio internacional. Este informe analiza pormenorizadamente todos y cada uno de estos aspectos.

El sector manufacturero emplea los tres factores de producción –capital, trabajo y recursos naturales– para fabricar grandes cantidades de bienes, tanto duraderos como no duraderos. En estos momentos asistimos a una nueva revolución conforme a la importancia relativa y la naturaleza de esos tres factores. Así, por ejemplo, se verifica una creciente concienciación sobre la naturaleza finita de los recursos naturales del planeta, sobre todo de la energía no renovable y las materias primas minerales. Gran parte de las nuevas ten-

dencias manufactureras tienen que ver con el afán por reducir el impacto medioambiental, ahorrar recursos y reciclar los productos una vez que concluye su vida útil.

Al mismo tiempo que el cambio tecnológico abre nuevas perspectivas, hemos pasado por un proceso acelerado de reconfiguración geográfica de la producción manufacturera impulsada por el aumento del comercio internacional. Reino Unido y Estados Unidos –dos de las cunas fundamentales de la revolución industrial– han cedido terreno a otros países, conocidos como “de nueva industrialización”. En estos momentos, existen cuatro tipos de sistemas de producción regionalizados en el mundo.

El primero continúa localizado en Europa y Estados Unidos (además de Canadá), y se especializa en la producción de bienes de alto valor añadido y de la maquinaria necesaria para fabricar bienes de poco valor añadido. También persiste en estas zonas la producción de bienes tradicionales como vino, alimentos y otros similares.

El segundo tipo de foco manufacturero global se centra en el noreste de Asia. Comenzó con la industrialización de Japón, seguida por la de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Luego se sumó China y, más recientemente, Vietnam. Se trata de un complejo de economías muy interrelacionadas entre sí. Por ejemplo, el iPhone se ensambla en China, pero muchos de sus componentes proceden de Japón, Corea del Sur y Taiwán. Resulta interesante constatar que esas tres economías son las únicas del mundo que disfrutan de un superávit comercial grande con China.

El tercer foco de gran relevancia se centra en Mesoamérica, lo que incluye México, América Central y el Caribe. Ahora que los salarios han aumentado vertiginosamente en China, México viene experimentando un renacer manufacturero, al igual que el resto de la región. Es importante recalcar que esta importante tendencia no se está dando en el resto de América Latina, donde la actividad manufacturera ha entrado en declive.

La cuarta concentración de actividad industrial, más que manufacturera, en realidad es multifocal: se trata de la extracción y primera transformación de recursos agrícolas, energéticos y mineros. Su foco más importante está en América del Sur, donde la creciente demanda de petróleo, carbón, minerales y productos agrícolas ha generado el crecimiento extraordinario de países como Colombia, Perú, Chile y Brasil. En estos momentos estamos presenciando el surgimiento de dos Américas Latinas diferentes, una situada en torno a México, cada vez más integrada con Estados Unidos y enfocada en las manufacturas, y la otra en América del Sur, más dedicada a la explotación y transformación de recursos primarios y cada vez más integrada con China. Los otros focos emergentes son Rusia y las repúblicas de Asia central, Oriente Próximo, África Subsahariana y Australasia.

Son éstos cambios muy importantes en la distribución geográfica de la actividad primaria y manufacturera que van a definir el resto del siglo XXI. Y se trata de cambios ligados a la propia evolución de las dos grandes economías, Estados Unidos y China.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Mauro Guillén, catedrático de Dirección Internacional de la Empresa y director del Lauder Institute, Wharton School.

“El sector manufacturero es clave para el crecimiento de la economía y de la productividad. Los países emergentes han conseguido aumentar su nivel de vida gracias a la industrialización.”

“Es necesario analizar el sector manufacturero en base a sus requerimientos de capital físico y humano, así como de la dinámica de especialización geográfica.”

“Conducida por la competencia global, en muchos subsectores la parte de la manufactura correspondiente al crecimiento de la productividad es el doble de su parte de empleo en los países de la UE-15 y tres veces su parte de empleo en EE UU.”

El sector manufacturero es la columna vertebral de la economía global, sobre todo en un momento en el que se expande rápidamente la clase media global de consumidores que aspiran a comprar todo tipo de bienes, duraderos y no duraderos. Además, la industria suele ser la punta de lanza en el aumento de la productividad. Por tanto, ninguna economía puede permitirse desdeñar el sector manufacturero.

¿Qué debe hacer un país como España en este contexto de especialización, redistribución geográfica y cambio tecnológico? Empecemos por analizar lo que no se debe hacer. En primer lugar, no hay que apostar por sectores de futuro. Todos los sectores de la economía, desde la agricultura hasta el *software* son sectores de futuro. De lo contrario, no existirían. Lo que hay que conseguir es encontrar maneras de aplicar conocimiento a los distintos sectores de la economía. Segundo, no se puede seguir organizando el sistema educativo conforme a patrones propios del siglo XIX, ni en la educación primaria o secundaria ni en la superior. Tercero, no se puede seguir dependiendo de Europa como fuente de recursos, de ideas y de demanda para nuestros productos. Europa es un continente envejecido, pusilánime y cansado. El resto de la economía global es ya cuatro veces mayor que Europa, y se espera que para mediados de este siglo sea seis veces mayor. Cuarto, no se puede seguir compitiendo de la misma manera que hace décadas, es decir, sin proyectar una imagen de marca y de calidad. Y finalmente, en quinto lugar, España no puede permitirse el lujo de un mercado laboral dualista y decimonónico. Analicemos por tanto lo que se puede y debe hacer para posicionar a España en este nuevo contexto global.

La aplicación de conocimiento a la actividad económica es una constante a través de los tiempos, no una característica distintiva de la economía contemporánea. La revolución neolítica, por ejemplo, demuestra la importancia del conocimiento a la hora de aumentar la productividad. Lo que es novedoso de la situación actual es la escala y la profundidad con la que se emplea conocimiento, por un lado, y la velocidad con la que el conocimiento se torna obsoleto. En España tenemos que construir un futuro de competitividad sobre la base de las fortalezas que poseemos, tratando de soslayar, sin embargo, nuestras limitaciones. Somos un país rico en diversidad climática y agrícola. Por tanto, la agricultura debe de ser un sector de intensa innovación y crecimiento, máxime cuando los expertos vaticinan una crisis alimentaria mundial. Somos también un país acostumbrado a gestionar sus recursos de agua, otro elemento cada vez más escaso en el mundo. Así, la transformación de productos primarios para todo tipo de usos puede convertirse en una punta de lanza de la renovación de la economía española.

Pero para aplicar conocimiento primero hay que crearlo o al menos aprender cómo se puede aplicar. Para ambas cosas debemos reformar en profundidad –reinventar– el sistema educativo, en todos sus niveles: primaria, secundaria, profesional y superior. Los principios fundamentales deberían ser los

“Las empresas de manufactura dependen de una multitud de proveedores de servicios para producir sus bienes.”

“A medida que la economía global sigue recuperándose de la gran recesión, las estrategias de crecimiento cobran una importancia crítica. El daño infligido en los balances nacionales por la crisis de la deuda hace más importante que nunca gastar los fondos públicos de forma sabia; en este entorno, las políticas ineficaces y las inversiones mal concebidas por los gobiernos resultarán doblemente costosas.”

del aumento de la diversidad de la oferta educativa, la mayor competencia en un mercado con opciones para el estudiante, la mejor remuneración del personal docente e investigador –siempre ligada a resultados–, y la mayor movilidad geográfica.

Nuestra creciente dependencia de Europa representa un problema cada vez mayor. No podemos ser una economía viable sin reequilibrar el destino de nuestras exportaciones hacia las regiones del mundo que más crecen. El grueso del mercado de consumo global se desplaza inexorablemente hacia el mundo emergente, donde la expansión de la clase media se produce a ritmo acelerado. España tiene muchos productos y servicios que vender a esos nuevos mercados. Pero el deseado aumento de nuestras exportaciones no se va a producir por arte de magia. Además, entraremos en competencia con multitud de empresas locales y de terceros países que pretenden crecer de la misma manera. Tampoco podemos persistir en las comparaciones competitivas (*benchmarking*) con nuestros socios europeos exclusivamente, teniendo en cuenta que no solamente competimos con ellos sino también con el conjunto de la economía global. Europa no puede ser nuestro único referente. De lo contrario, estamos abocados al fracaso.

España sigue sufriendo de un déficit considerable de marca-país. Pero no somos los únicos. Corea del Sur, Singapur o Taiwán, que estaban en una situación similar hasta hace bien poco, han sabido escalar posiciones. Para ello necesitamos tener una mayor presencia en los grandes foros empresariales, económicos y financieros mundiales, que nuestras empresas y directivos de bandera se paseen por el mundo presentándose y estableciendo contactos. A menudo contemplo en estos foros la patética representación española, mientras que los grandes empresarios y directivos chinos, indios o brasileños se desenvuelven con facilidad y multiplican su influencia y la de sus países.

Por último, algo habrá que hacer para evitar que el desempleo se ensañe en casi un treinta por ciento de la población activa y de más de la mitad de los jóvenes; tenemos uno de los mercados laborales más inflexibles ante los cambios de ciclo económico; tenemos unas instituciones laborales desfasadas, plenamente decimonónicas; tenemos una cultura de aversión al riesgo y de apoltronamiento en el puesto de trabajo que nos aboca a un declive relativo con respecto a otras economías más pujantes que la nuestra. Necesitamos una reinvencción del mercado laboral. Actualmente, estamos atenzados entre dos fuerzas que nos superan: un corsé monetario excesivamente rígido y un mercado de trabajo que se ajusta primordialmente en cantidades y no en precios. De esta forma, resulta difícil atisbar una vía de salida a corto plazo.

En resumen, la actividad manufacturera se encuentra en una fase de gran transformación y cambio gracias al comercio, la especialización y las nuevas tecnologías. Se verifica también una dinámica de redistribución espacial y otra de redistribución sectorial en virtud de la cual los límites del sector manufacturero cada vez son más porosos. Así pues, la única receta para adaptarse al cambio es el cambio mismo. Y es aquí donde radica el mayor obstáculo al que nos enfrentamos. España ha alcanzado un nivel de bienestar que, pese a la crisis, genera una actitud letárgica y de conformismo por parte de una elevada proporción de la población. Ya dicen los psicólogos que nos dejamos llevar por una serie de sesgos cognitivos que nos

conducen a evitar pérdidas más que a obtener ganancias. La mentalidad dominante en la España actual –y yo diría que en Europa en general– es la de evitar la pérdida de privilegios, de aquello que poseemos, en lugar de imaginar un futuro mejor, probablemente sustentado por unos pilares de crecimiento económico distintos. He aquí el gran reto ante tanto cambio en el sector manufacturero: abandonar la mentalidad que nos permitió crecer en el pasado en favor de otra mucho más flexible, intensiva en conocimiento y abierta al conjunto de la economía global.