

¿Dónde el mercado?

¿Cómo se explica el éxito y la aceptación generalizada de una visión del mundo en la que el bien individual prioriza sobre el colectivo? ¿Cómo se puede enfrentar ese mantra si incluso el hecho de que los finalmente agraciados sean pocos o muy pocos lo refuerza, tal y como la lotería ve aumentar los compradores cuanto mayor es el premio y no el número de premiados? Este artículo propone un recorrido por la interiorización de la premisa de que el crecimiento económico es la única solución para asegurar el bienestar y satisfacer los anhelos de toda la ciudadanía y que el camino se reduce a someter la política o los vaivenes e intereses de los mercados.

Antes de que Fukuyama declarara el supuesto fin de la historia, la política ya se había arrodillado ante la economía. Al fin y al cabo, si el crecimiento económico era una promesa capaz de satisfacer los anhelos de toda la ciudadanía, que vería aumentar su bienestar o, si más no, mantener viva la esperanza de que así podría ser, y si dicho crecimiento era mayor cuanto mayor fuera la inversión y los beneficios que la alimentan, no hacía falta más política que la de favorecer a estos últimos. Y como los beneficios se supone que crecen cuanto más mercado y menos regulación, la política para favorecerlos habría de consistir en no hacer política; es decir, en no hacer ninguna otra cosa que no fuera la de ir desmontado el entramado regulador y la dimensión del propio Estado. Paradójicamente, el fin de la guerra fría no se saldaba con la victoria de uno de los dos bloques, como se suele defender, sino con la (relativa) auto-destrucción de ambos –la desaparición del comunismo en la URSS y del Estado de bienestar en Occidente. El único vencedor, el mercado. Un mercado entendido como el *laissez faire* previo a la Revolución de octubre, que dio vida a la URSS, y al posterior New Deal, que convirtió los EE UU en el hegemón occidental. ¡Un retroceso de casi cien años! Tanto en el ámbito académico, donde las teorías económicas clásicas devinieron neoclásicas, como en el político, donde el viejo espíritu liberal se tornó neoliberal. Como un eterno retorno niestcheano o una repetición histórica marxista, más tragicómica con cada regreso. Y sin embargo un “libre mercado” que deviene vencedor apenas

Jordi Angusto es economista, presidente de la Comisión de Innovación del Colegio de economistas de Cataluña y asesor del Parlamento Europeo (Grupo Verdes/Ale; MPE Ernest Maragall)

cuestionado mientras sus logros parecían inagotables; es decir, hasta el inicio de la gran crisis en 2008.

Hoy, con la evidencia de un 1% de la población tan rica como el 99% complementario, los méritos de dicho libre mercado son cuando menos dudosos. Su crítica más contundente procede, de hecho, de la propia epistemología económica, que acusa a tal ideología de sustentarse en una teoría que no merece tal nombre, a pesar de los centenares de miles de páginas y de ecuaciones a los que ha dado lugar, puesto que no describe la realidad ni sus postulados fundamentales han sido sometidos a verificación. Crítica que sus defensores repelen aduciendo que no es en absoluto necesario describir la realidad ni verificar los postulados; por el contrario aceptan trabajar en un mundo ideal, y por tanto irreal, pero del cual es posible obtener conclusiones aplicables al mejor funcionamiento de la sociedad. Al cabo, vendrían a decir, la humanidad se rige por sus propias normas y de lo que se trata es de acertar aquellas que mejor regirían. El libre mercado, pues, nadie pretende que se parezca a la realidad que conocemos, ni cuando lo concibiera Adam Smith en un entorno monopolista ni tampoco hoy, sino que actuaría como una utopía; es decir, como la descripción ideal de un sistema socioeconómico donde toda la ciudadanía podría satisfacer sus necesidades materiales de la mejor manera posible. Y como corolario, cualquier aproximación al mismo habría de suponer una mejora.

Si no fuera porque esa argumentación normativa se explica en las facultades bajo el título de “Teoría Económica”, como si se tratara de una verdadera descripción positiva de la realidad, la justificación sería aceptable. Y acaso también lo sería como método normativo si no fuera porque la humanidad no está “exclusivamente” regida por sus propias normas. De hecho, cuando estas no respetan las leyes que finalmente la rigen –naturales, psicológicas, sociológicas e incluso económicas, aunque no las conozcamos– su colapso está garantizado y la aproximación al supuesto ideal deviene en un viaje hacia el caos. Podemos imaginar un mundo sin gravedad, pero no podremos aplicar nada del mismo en el nuestro sin antes haber resuelto qué hacemos aquí con ella. Volar, por ejemplo: un imposible humano que sin embargo el hombre ha resuelto a base de reconocer, teorizar, medir y enfrentarse con la gravedad. Un ejercicio, el de reconocer y teorizar, que la economía suele substituir con la simple recolección de datos y la suposición de que estos mantendrán la tendencia con que se han encontrado. Por tanto, sin averiguar qué leyes los gobiernan y explican y por qué pueda ser que cambien de tendencia. El advenimiento imprevisto de la gran recesión iniciada en el año 2008, algo imposible que sucediera según el pensamiento dominante, es buena prueba de la pobreza de tal conocimiento económico y de los axiomas de los que parte. En concreto de los dos que le sirven de base: el primero para definir la naturaleza del agente económico y el segundo para definir las restricciones del entorno en que habita; esto es, la naturaleza competitiva de los humanos y los rendimientos decrecientes de toda actividad productiva. Dos características tan supuestamente evi-

denes que, según sus defensores, no requieren comprobación y son los cimientos de buena parte de lo que hoy se enseña como teoría económica. Dos características que, dejando actuar libremente a los agentes económicos, garantizarían la máxima producción al menor precio y con una tasa de beneficios empresariales homogénea e igual a la del crecimiento económico. Ni concentración de riqueza ni un solo parado más que aquellos trabajadores no dispuestos a aceptar un salario igual a su valor añadido. Un verdadero paraíso del que supuestamente nos alejamos con toda iniciativa que tienda a limitar la libertad de los agentes económicos.

El advenimiento imprevisto de la gran recesión de 2008 es buena prueba de la pobreza del conocimiento económico y de los axiomas de los que parte

¿Quién no puede mostrarse seducido por ese canto a la libertad? Sobre todo cuando su extremo contrario, el del bien colectivo por encima del individual, no solo provocaba la huida de tantos como podían sino que además generaba un bien colectivo inferior, medido en renta per cápita. ¿Y cómo no ha de tener seguidores una fe que anima a sus fieles a perseguir su propio beneficio, puesto que eso asegura un óptimo social? En lugar de los sacrificios individuales propios de cualquier otra fe, ninguno que no lo determine el propio interés. ¿Cómo competir contra ese mantra si incluso el hecho de que los finalmente agraciados sean pocos o muy pocos lo refuerza, tal y como la lotería ve aumentar los compradores cuanto mayor es el premio y no el número de premiados? Cualquier alternativa basada en el “todos saldremos ganando” no sirve si la expectativa individual disminuye; sobre todo, cuando no solo es factible sino frecuente que uno gane a costa a de los otros. Podría servir, en todo caso, si fuera cierto que para que gane uno han de ganar forzosamente todos. Acaso ese sería hoy el único mantra alternativo posible: nada ni nadie te impide que ganes más, siempre que los demás también salgan ganando; asegurando, por tanto, lo que el libre mercado promete e incumple.

Promesas incumplidas

En el libre mercado la competencia se encarga de limitar la concentración de riqueza, puesto que allí donde se dan más beneficios acuden nuevos agentes y los reducen. ¿Pero de dónde surge dicha competencia? Se da por supuesto que los humanos somos egoístas y, en consecuencia, competitivos. Pero incluso aceptando el egoísmo como mandamiento inscrito en nuestro ADN para asegurar nuestra supervivencia y la de la especie, que eso nos convierta en competitivos más bien parece un oxímoron. Precisamente por egoísmo, el ser

humano elude la competencia siempre que le es posible, en tanto que estrategia con una baja esperanza de éxito; en realidad nula, habida cuenta de que el humano no es viable en tanto que individuo más allá del sueño robinsoniano y ni entonces, cuando debe aparecer un Viernes para acompañarlo. Si el sapiens desbanca al neandertal, explica si no demuestra Harari,¹ se debe precisamente a su mayor capacidad de cooperación. Y así, desde entonces, «si vemos lejos es a hombros de gigantes», como se afirma que decía Newton para reconocer la escasa contribución de un solo individuo, en ciencia y en cualquier otro quehacer humano, por mucha retribución individual que algunos pretendan e incluso alcancen. Ese es precisamente el meollo de la cuestión: nada es fruto de un individuo sino de la cooperación de muchos, forzada o voluntaria y actual o pasada, aunque haya individuos que se reclamen todo el mérito y que incluso consigan convencer a muchos que así es. Ocurre con los artistas tanto como con los deportistas, científicos y empresarios. Y acaso es cierto el mayor talento o esfuerzo de algunos. Pero ¿cuánto mayor? ¿En qué caso la cooperación es equitativa y cuándo asimétrica o desigual?

Una amplia mayoría de la humanidad está encuadrada en organizaciones. La competencia queda restringida a la incorporación, y ni así o muy limitada para acceder a la cúpula, y al posible ascenso en la cadena de mando; es decir, al privilegio de abandonar más abajo las tareas ingratas y recibir a cambio un mayor salario. En definitiva, un esquema de cooperación más desigual cuanto mayor es la distancia entre la base y la cúpula. Incluso en el matrimonio por amor hay quien se beneficia del otro a poco que pueda, muy mayoritariamente el hombre de la mujer. Y a imagen y semejanza del hombre, sus empresas; supuestas competidoras que huyen de la competencia como el gato del agua: patentes, marcas, cárteles, monopolios, sobornos y corruptelas. No extrañamente en las facultades de empresariales se enseñan en una clase las virtudes del “libre mercado”, capaz de garantizar la máxima producción a los más bajos precios y beneficios, y en las diez siguientes se enseña cómo evitar dicho azote mediante la diferenciación y el *marketing*.

Se diría, pues, que la cooperación asimétrica o desigual explica mucho mejor que la competencia el comportamiento social de ahora y puede que el de siempre. Ahí están las pirámides para atestiguar el esclavismo en Egipto, la democracia griega reservada a los varones libres, el feudalismo, el temprano capitalismo y aún hoy las cadenas de valor transnacionales a lo largo de las cuales se ordenan quienes se apropian de mayor y menor parte del valor añadido total. A vista de satélite, una cooperación global que hoy interconecta culturas, razas y sistemas políticos: la aún tribal África negra extrae los minerales, la feudal Arabia suministra la energía, la transformación industrial se lleva a cabo en la comunista China y el mayor consumo se realiza en el liberal Occidente, de donde en mayor medida salen los diseños originales de los productos y a donde llegan los mayores beneficios. Visto

¹ Y. Noah Harari, *Sapiens, de animales a Dioses. Breve historia de la humanidad*, Debate, Barcelona, 2015.

más de cerca, pues, una cooperación radicalmente desigual, donde se lleva la mejor parte quien más poder detenta y puede imponer su precio; es decir, quien menor competencia soporta, ya sea en el diseño, la producción o la extracción de materias primas. Solo en la base social y sectorial de dichas cadenas se ven obligados a competir tanto hombres como empresas, ambicionando ambos dejar de hacerlo cuanto antes.

El axioma de la competencia como característica natural humana no parece resistir, pues, el más mínimo contraste. Pretender explicar con ella el funcionamiento económico es similar a pretender explicar Roma mediante el comportamiento de los gladiadores del circo. De hecho, los estudios psicológicos más recientes descubren al ser humano como minoritariamente egoísta, en el sentido de hacer prevalecer su interés al de los otros, y como mayoritariamente inclinado en pro de la justicia. Lamentablemente, vale con una minoría relativa de egoístas para que la cooperación sea desigual, y en cuanto a la justicia, no deja de ser altamente subjetiva y cada quien la estima diferente; o dicho por Javier Marías en uno de sus libros, «nadie es injusto sabiendo que lo es». Nuestro cerebro es, entre otras cosas, una máquina de generar justificaciones; es decir, de hacer que veamos justo cuanto hacemos. Por eso es difícil que alguien acepte que practica una cooperación desigual; al contrario, cada cual piensa que aporta mucho más de lo que recibe a cambio. No sirve de nada, por tanto, la inclinación humana por una justicia que es tan “líquida” y se acomoda al interés de cada uno. Tampoco que los mismos estudios nos definan como más cooperadores que egoístas, puesto que al fin y al cabo lo uno lleva a lo otro. Nos necesitamos, ahí está la cosa; y acto seguido miramos cómo hacer de esa necesidad virtud, en el sentido de ver cómo sirve mejor a nuestros intereses. En ocasiones, incluso obedeciendo; porque la cooperación desigual no es siempre impuesta por quien en apariencia gana –¿por qué un ganadero independiente se convierte en integrador de ganado de una corporación o un pequeño productor fotovoltaico en proveedor exclusivo de una gran eléctrica? En otras ocasiones, tomando la iniciativa y el mando, que todo el que lo hace lo vive como derecho y obligación al mismo tiempo –sin mí, el caos. Muy pocas veces compitiendo; tan pocas que hemos construido estadios y hemos dado categoría de héroes a los competidores deportivos. Y seguramente menos veces aún cooperando equitativa o altruistamente, razón por la cual nombramos santos a quienes sí lo hacen.

En todo caso, la estrategia competitiva no es ni natural ni universal como se pretende y preconizan, precisamente, aquellos que no o menos la padecen. ¿Invalida su excepcionalidad su posible aplicación como norma social, con los supuestos beneficios derivados? Evidentemente invalida la correlación de más competencia cuanto mayor desregulación; muy al contrario, en tanto que norma deberá ser tan meticulosamente aplicada como lo son las de cualquier competición deportiva. Y aplicada allí y solo allí donde convenga. Por ejemplo, sí donde hoy vemos que se concentran mayores beneficios pero no donde haya grandes externalidades; ni positivas –acciones de cuyos beneficios no puede apropiarse el actor,

puesto que no los habrá—, ni negativas —acciones cuyos costes el actor pueda diluir entre los demás, puesto que probablemente los diluirá. Ni tampoco allí donde el objeto económico procede de un monto finito, como los recursos naturales no reproducibles, por cuanto su oferta debería enfrentarse a la demanda que pudiera haber a lo largo de “todo” el tiempo y no a la de un momento histórico dado. Por tanto, más mercado, de acuerdo; pero por eso mismo no menos regulación sino más y mejor. La regulación total y la planificación centralizada nunca podrán mejorar los resultados, ni científicos ni económicos, de la prueba y error de miles de individuos persiguiendo su propia quimera; pero su ausencia total inevitablemente implica que unos pocos acaben sometiendo al resto. Como ocurre hoy día, con un oligopolio al frente de todo sector económico y, además, con un carácter transnacional mayor que cualquier poder político capaz de imponerle normas.

La ausencia total de regulación y planificación central inevitablemente implica que unos pocos acaban sometiendo al resto

Y es en esa dimensión transnacional donde el segundo axioma base del conocimiento económico dominante demuestra su invalidez. Los supuestos rendimientos decrecientes de toda actividad productiva deberían limitar, de manera natural, el tamaño empresarial. La idea es tan simple y evidente que la ciencia económica no se molesta en demostrarla. Basta con hacer un pastel para darse cuenta que al añadir levadura llega un punto donde deja de actuar, por mucha más que se ponga. Es decir, a medida que se añaden *inputs* a un proceso productivo, el *output* que se obtiene llega un punto que no crece al mismo ritmo sino inferior —con un rendimiento decreciente. Aparentemente evidente y, sin embargo, todas las predicciones basadas en este principio se han incumplido. Las de Malthus, que preveía hambrunas así que aumentara la población y hubiera que cultivar tierras cada vez menos productivas; las de Marx, que preveía la revolución mundial así que los salarios hubieran de bajar para mantener intacto el rendimiento del capital; y más en general las que suponen un limitador natural al crecimiento empresarial, puesto que si crecen más verán caer su rendimiento y aumentar la competencia. Falso en todos los casos. Así como la gravedad no nos impide volar, tampoco los rendimientos decrecientes nos impiden crecer. Por un lado, en lugar de más levadura a una misma cantidad de masa, dos o más masas o, lo que es lo mismo, expansión territorial y replicación de la receta óptima; por otro lado, y sobre todo, el avance científico y tecnológico. Desde Malthus hasta la actualidad se ha multiplicado la población y se ha dividido la dedicada a alimentarnos; en lugar de hambruna generalizada, sobreproducción. Hay hambre en el mundo, cierto, pero no por falta de comida, que sobra, sino por causas que la ciencia económica dominante ignora, empeñada en teorizar sobre un mundo inexistente. Tampoco es cierto que los salarios hubieran

de caer; si más no hasta 2008, los salarios reales no dejaron de aumentar. Ni mucho menos es cierto que las empresas encuentren en los rendimientos decrecientes un limitador “natural” a su expansión.

En el mundo real, los rendimientos crecen con la escala; ya sea fabricando coches o, todavía más, suministrando aplicaciones informáticas o servicio de correo electrónico. Y en este segundo caso, sin fronteras físicas donde poder detener y hacer pagar por las mercancías. Para bien o para mal, la historia económica la explican los rendimientos crecientes, a lo largo del tiempo y del tamaño de la empresa, y en absoluto los rendimientos decrecientes, que, junto a la supuesta naturaleza competitiva del hombre, son la base de buena parte del conocimiento económico dominante. Cosa que explica por qué explica tan poca cosa. Y lo que es peor y al cabo derivado, por qué sus predicciones son generalmente erróneas y sus recetas, también. Con esas credenciales sorprende que economistas de dicha corriente lideren el pensamiento social y político, pero mucho menos que lo hagan en tertulias como charlatanes. Y consiguiendo ambos liderazgos, ¿por qué habría de importarle mejorar su conocimiento? Lo lamentable es que hoy sería muy necesario; hoy que las desigualdades han alcanzado niveles tan inaceptables como lo son los de paro y pobreza, y hoy que el modelo productivo se muestra tan agotado como agotador de cuanto alcanza.

Keynes de nuevo

En circunstancias similares a las actuales apareció Keynes, acaso buen economista por letrado y amante de las artes; es decir, por conocedor del espíritu humano. Su diagnóstico parecería que casa con los actuales signos: lejos de fomentar la inversión productiva y el crecimiento, el “exceso” de ahorro –y por tanto de riqueza– acaba contrayendo la economía. La secuencia según la cual unos mayores beneficios empresariales suponen una mayor inversión que impulsa un mayor crecimiento se desvela errónea. El ahorro atesorado –o invertido especulativamente– implica una demanda agregada inferior a la oferta y, en consecuencia, aumento de estos y posterior reducción de la producción y el empleo. Tal como hemos visto con la burbuja inmobiliaria en España; en absoluto exceso de consumo sino de inversión especulativa sin una demanda que la justificara. De ahí la propuesta keynesiana del Estado arbitro e inversor garante de la demanda agregada; es decir, como reciclador del dinero aparcado para ponerlo en movimiento, ya fuera detrayéndolo a su titular vía impuestos, mediante emisión de deuda que el propio crecimiento permitiría devolver o de dinero fresco que el crecimiento justificaría. Un crecimiento que habría de garantizar el pleno empleo y que habría de ser bueno, incluso o sobre todo, para el propio capital. De alguna manera, Keynes demostraba cierto el mito de Midas, incapaz de disfrutar lo que convertía en oro, puesto que revelaba que, si se atesoraba, la acumulación de riqueza detenía la propia generación de riqueza.

Con esas ideas y el objetivo de lograr el pleno empleo la política alcanzó y condujo la economía durante los “treinta gloriosos”, de finales de los 40 a finales de los 70 del siglo pasado, que fue el periodo de mayor prosperidad compartida en Occidente. ¿Qué la truncó y arrinconó a partir de entonces? Para los ideólogos del libre mercado, opositores siempre del mercado regulado, la gula estatal estaba aniquilando la capacidad de inversión privada –*crowding out*– y la alegría monetaria solo generaba inflación. Y es cierto que, en determinadas circunstancias, el esfuerzo estatal para aumentar la demanda agregada solo supone mayor deuda pública y/o inflación, y, al mismo tiempo, déficit comercial exterior. Ocurre cuando la economía es muy abierta y los aumentos de demanda no se corresponden con aumentos similares de oferta² sino en un aumento de precios y de las importaciones, como pudo comprobar recientemente Zapatero con su plan E. Así pues, lo que ha cambiado desde los tiempos de Keynes es la escala de actuación necesaria. En una economía abierta y globalizada, los Estados-nación decimonónicos son incapaces de regular la economía: ni asegurar la demanda de pleno empleo ni tampoco establecer unos impuestos al capital y a las empresas que, si son muy altos, se desplazarán allí donde mejor les traten. Tampoco los sindicatos pueden impedir la deslocalización, ni la absoluta ni la que se da de manera silenciosa a base de ir comprando fuera lo que antes se hacía aquí. Y como resultado, una concentración desmesurada de riqueza llega a parar la máquina económica al provocar recesiones como la que aun hoy vivimos. Por eso la idea subyacente de la Unión Europea era, en teoría, alcanzar la escala necesaria para regular la economía y hacer frente a los colosos empresariales; pero en la práctica, la Unión Europea y el euro se erigieron en pleno fervor desregulador mundial; cuando la fe en el monetarismo y el neoliberalismo alcanzaban su cénit. Así se creyó que regulando exclusivamente la emisión de moneda se controlaría la inflación y que el libre mercado haría el resto hasta alcanzar el equilibrio del pleno empleo. Ni siquiera se creyó necesario coordinar las políticas fiscales para evitar que la competencia entre Estados por atraer inversiones acabara en un *dumping* fiscal perjudicial para todos, como está sucediendo. Y lo que es todavía peor, hoy se sigue defendiendo la competencia fiscal entre Estados y se pretende firmar un tratado comercial con los EE UU³ que doblaría el tamaño del mercado único actual y no tendría regulador alguno.

¿Una candela en la oscuridad?

Si bien a partir de supuestos algo dudosos, como recuperar la admonición maltusiana del bajo crecimiento futuro y la alerta marxista de una tasa de beneficios superior a la de crecimiento económico,⁴ la propuesta que hoy hace Piketty podría suponer un cambio coperni-

² Si los neoclásicos sostienen que toda oferta crea su propia demanda; para los keynesianos es la demanda la que crea la oferta equivalente.

³ TTIP: acuerdo de “partenariado” comercial y de inversiones

⁴ Como ya se ha dicho, hasta la fecha ningún rendimiento decreciente ha frenado el crecimiento económico y este ha sido siempre a una tasa inferior a la de beneficios.

cano similar al que introdujo Keynes. Su impuesto a la riqueza, que debería ser global para evitar su ocultación en paraísos fiscales, permitiría comenzar a resolver dos grandes problemas al unísono: la creciente desigualdad y la escala económica mundial; y al tiempo permitiría dotar de vigor económico y de capacidad de acción a los supra Estados que lo recaudaran. Si más no, los EE UU lo están estudiando seriamente, anticipándose a Europa como ya hicieron con el New Deal respecto al keynesianismo, y la misma Hillary Clinton se plantea incluirlo en su programa, siguiendo la tradición familiar de preocupación económica. También Obama la ha tenido y ha sacado a los EE UU de una crisis que Europa aún padece. Faltaría, pues, que la UE no tardara en emular los EE UU y que entre ambos entendieran que un mercado único sin un regulador que lo rija no puede sino aumentar los desequilibrios actuales. Aunque es bien posible que los EE UU entiendan que ellos serán, al cabo y a la práctica, dicho regulador. No en vano Europa aún se debate en un hamletiano ser o no ser.

Un mercado único sin un regulador que lo rija no puede sino aumentar los desequilibrios actuales

Ahí están los refugiados sirios descubriendo que la Unión Europea es una entelequia y aprendiendo geografía para distinguir entre Estados y Estados. Ahí está también, pendiente de resolución, la crisis griega y la del resto de Estados periféricos sometidos a una austeridad homicida; peor aún, suicida, puesto que es el conjunto europeo el que se resiente cuando elige que sean los más débiles los que deban sacarlo del pozo. «¿Qué padre en su sano juicio envía a sus criaturas a empujar el coche en pana?» preguntó Varoufakis al Eurogrupo y lo expulsaron sin querer ni siquiera oír su propuesta: un programa similar al Plan Marshall, no de solidaridad sino de inteligencia económica, que en lugar de ahogar al que se hunde lo ayuda en beneficio común. Y ahí está la cosa, parece que Europa aún no percibe el beneficio común, parece que Europa es todavía un mosaico de Estados donde la cooperación asimétrica también es la norma. Resistiéndose a ceder soberanía, tenemos un puñado de Estados sin un banco central para regular su economía y al tiempo un Banco Central Europeo sin un Estado al que servir ni un parlamento que lo controle. Un monstruo descafeinado que, por no tener, ni siquiera tiene como objetivo el pleno empleo. Un paraíso para los colosos empresariales y para los más ricos, que saltan de alfombra roja en alfombra roja que algunos Estados ponen a sus pies para atraerlos. Un monstruo sin cabeza y a su alrededor un montón de enanos: como Luxemburgo, Holanda e Irlanda y sus privilegios fiscales a medida; como Pegida en Alemania, Amanecer dorado en Grecia y Le Pen en Francia, reclamando deportaciones masivas de inmigrantes, cuando es bien sabido que prosperan los países que los atraen y declinan aquellos de donde emigran; como el Reino Unido diciendo que Europa acaso sí pero mucho menos; como Hungría levantando muros... Y mientras, un tercio de los europeos en riesgo de pobreza y veinticinco millones de parados.

Ojalá que sea cierto que Europa avanza a base de tropiezos y que este de ahora sirva para culminar lo que había iniciado: una verdadera unión política de ciudadanos y pueblos.

Comenzaba diciendo que la política se había arrodillado ante la economía. La paradoja es que la economía no puede funcionar si no es a las órdenes de la política. De ahí que hoy China emerja económicamente y Occidente decline; no por demócrata sino por su renuncia a la política. La historia no se ha acabado, está más viva que nunca; pero quizá sus protagonistas hayan cambiado.