

# Crecimiento, bienestar y «economías virtuales»

ÁNGEL RODRÍGUEZ GARCÍA-BRAZALES\*

## Introducción

El diferencial de crecimiento a largo plazo entre Estados Unidos y Europa sigue siendo motivo de honda preocupación a este lado del Atlántico, máxime cuando son las economías centrales de la Unión, Alemania y Francia, las que parecen tener mayores dificultades a la hora de conseguir mantener la distancia respecto a la norteamericana. Muchos de los factores que están detrás de este fenómeno ya han sido analizados detalladamente en numerosos trabajos (De la Dehesa 2004). Los coautores de este volumen aportarán información más detallada y actualizada sobre este asunto, así que no vamos a insistir aquí más en ello. Lo que vamos a hacer es tratar de ir un poco «más allá» en el estudio de la dinámica económica europea —si es que algo así existe—, tratando de identificar el modo en que se

---

\* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido Visiting Scholar en la Universidad Geoge Mason. Es autor de varios libros y artículos de carácter científico. Actualmente es profesor de Teoría Económica en la Universidad Autónoma de Madrid.

ve influida por los elementos psicológicos, culturales y sociológicos que están detrás de ella.

Este ejercicio teórico es, de suyo, extremadamente exigente y puede decirse que muy pocas veces se ha completado con éxito (Cf. Carsson 2000); bien por el desconocimiento de las complejas relaciones que existen entre los diferentes rasgos de la persona y su dinámica económica, bien porque se ha pretendido erróneamente que ésta tiene una especie de vida «autónoma» respecto del conjunto de rasgos —dinámicos— que constituyen lo que llamamos persona. Sólo muy recientemente, y con la ayuda de sofisticadas técnicas psicológicas y experimentales, se han llegado a algunos resultados empíricamente significativos (Cf. Heinrich 2004). Sin embargo, son tan sumamente concretos que no nos permiten contar con generalizaciones válidas con las que se pueda trabajar a los niveles que aquí demandamos.

Pero esto no quiere decir que no se pueda decir algo sobre esta relación desde los escasos conocimientos que tenemos. Un ejemplo feliz en el que se recoge la íntima relación que existe entre las dinámicas económicas y culturales es el modelo de la «economía virtual», diseñado por Gaddy y Ickes para la estudiar la dinámica económica rusa durante los años de la transición y que, a los efectos que aquí nos ocupan, nos rendirá un valioso servicio.

Así que el trabajo comenzará con una breve exposición de las relaciones que existen entre los factores culturales y las dinámicas económicas, en general, y un breve repaso a su incidencia en Europa y los Estados Unidos. A continuación, presentaremos las

características generales del modelo de la «economía virtual» rusa, donde se aprecian con especial nitidez el efecto de estas influencias. Seguidamente, esbozaremos un sistema de relaciones culturales y económicas para la economía europea que bien merecerá el calificativo de «virtual», porque presenta un tipo de relación que guarda cierto parecido con la situación rusa. Finalmente, y a la vista de este sistema de relaciones, ofreceremos algunas vías de ruptura de esta situación.

### **Factores culturales de las dinámicas económicas: el caso de Europa y Estados Unidos**

La percepción que el ciudadano común europeo y norteamericano tiene de los conceptos de «flexibilidad», «crecimiento» y «bienestar» son, en general, de muy diferente naturaleza en uno y otro caso. La aparente uniformidad que oculta el sistema de relaciones caracterizado por la «economía de mercado», esconde una enorme variedad y complejidad de formas y prácticas económicas y culturales, que no pueden reducirse a un único patrón.

Sin embargo, dentro de estos complejos, se pueden identificar con facilidad dos tipos «ideales» a uno y otro lado del Atlántico. En Estados Unidos, la idea de «bienestar» va a íntimamente asociada a «crecimiento económico», es decir, «monetario», y la forma de potenciar este crecimiento es la «flexibilidad». En Europa, el «bienestar» tiene también un gran componente de «crecimiento económico», pero también de algo más que no es «monetario». La «flexibilidad» se tolera sólo hasta el punto que no afecte a esa parte «no-monetaria» del bienestar.

El enunciado anterior es sumamente general; para llegar a su correcta comprensión es preciso analizar lo que significan los conceptos de «bienestar», «crecimiento», «económico» y «monetario». Y aunque aquí no podemos abordar minuciosamente este análisis, sí es posible identificar el tipo de proceso o fenómeno a que hace referencia cada uno de esos conceptos. Una vez realizado este análisis, se verá la importancia que las dinámicas culturales tienen en tales procesos y porqué influyen en las dinámicas económicas que se observan a uno y otro lado del Atlántico.

«Bienestar» es un concepto tan utilizado en el discurso económico y social que prácticamente ha sido vaciado de contenido por las innumerables connotaciones que presenta. Sin embargo, existe un elemento invariante en todas ellas, con entera independencia del contenido sustantivo a que haga referencia — material, espiritual, moral, etc...—. «Bienestar» implica siempre un cierto grado de realización de los objetivos de las personas, cualesquiera que éstos sean.

«Crecimiento» es un concepto que se presta menos a la interpretación, y mucho menos cuando va acompañado del adjetivo «económico». «Crecimiento económico» es una propiedad de las sociedades actuales caracterizada por el aumento continuado de los niveles de consumo, producción y acumulación de bienes y servicios, cualesquiera que éstos sean, pero en general, con una connotación «material» de los mismos.

«Económico» o mejor dicho «lo económico» es un concepto también relativamente sencillo y que cualquier estudiante de primero de licenciatura de Economía puede recitar: asignación

de medios escasos a fines alternativos, cualesquiera que sean éstos — materiales, espirituales, morales, etc... —. A efectos de asignación de medios escasos a fines alternativos, la naturaleza del problema económico a que se enfrenta una misionera española en África es estrictamente el mismo al que se enfrenta un banquero suizo.

Finalmente, «monetario» es uno de los conceptos que más confusión crea y ha creado en la percepción de los fenómenos económicos, puesto que tanto los teóricos (Marshall, Walras, pero no Mises) como el público en general asocian «económico» con «monetario», lo que es inexacto. El problema económico es reducible a uno monetario si y sólo si todos los medios y todos los fines pueden expresarse en términos de dinero o algún equivalente monetario, cosa que muy rara vez se produce en la vida real de las personas, ni el caso de financiero suizo ni, mucho menos, en el caso de la misionera española.

Hechas estas precisiones, volvamos a nuestro problema principal, esto es, la percepción y las relaciones entre «crecimiento», y «bienestar» en Europa y en los Estados Unidos. Considerado el «bienestar» en los términos en que lo hemos expuesto, constituye el objetivo último de la dinámica de la persona, puesto que ésta aspira a la realización de la mayor cantidad de objetivos que se propone. De entre esos objetivos, unos son materiales y otros no; algunos pueden satisfacerse mediante el consumo de bienes y servicios y otros no; y de entre éstos, una parte de ellos pueden conseguirse a cambio de dinero y otros no. Sin embargo, la idea de «niveles de bienestar» significa «grado de realización de todo tipo de objetivos», ya sean

materiales o no, se puedan adquirir a cambio de dinero o no. A modo de ejemplo, todos sabemos que existen muchas aspiraciones, entre ellas las aspiraciones intelectuales y morales, que difícilmente se podrán alcanzar *exclusivamente* a través del consumo de bienes y mucho menos a cambio de dinero. Se necesitará, eso sí, de los servicios de una serie de personas a los que habrá que pagar con dinero, pero el máximo esfuerzo no será de este tipo.

Sin embargo, en las sociedades actuales, se observa que una parte cada vez mayor de la actividad de las personas está dirigida a la consecución de «niveles de bienestar material-monetario», bienestar que, en muchas ocasiones, se entiende que es el único que existe. Este aumento de la actividad «material-monetaria» es en detrimento, lógicamente, de la consecución de otro tipo de objetivos que también forman parte del «bienestar». Un ejemplo muy claro de esta transformación es la caída de las tasas de natalidad en las sociedades europeas, y muy especialmente en la española y en la italiana. Hasta la década de los 70, y con unos niveles de «bienestar material» medidos en renta *per capita* mucho más bajos, estas sociedades tenían unas tasas de natalidad que superaban con mucho la tasa de reposición. A partir de esos años se produce un «cambio cultural» en la disposición de las personas de esas sociedades hacia la natalidad, ocasionándose una drástica reducción de la misma hasta niveles muy por debajo de la de reposición. Las causas de este cambio son complejas, pero la creciente dificultad para atender a los hijos por parte de los padres puede ser uno de los factores que está detrás de ello. Padres que consumen la mayor parte de su tiempo

de vigilia en sus puestos de trabajo, con el fin de alcanzar niveles superiores de «bienestar material», no pueden dedicar tiempo y esfuerzos a criar y educar a más hijos. Los efectos de este cambio cultural sobre la dinámica económica europea ya han sido estimados en varios estudios; todos ellos coinciden en que existe un riesgo serio de mantener los niveles de bienestar «material» alcanzados si no se produce un fuerte aumento de la inmigración o un incremento en la tasa de natalidad (Cf. De la Dehesa 137 y ss).

Pero aunque la sociedad en general está inmersa en esta asociación entre «bienestar» y «crecimiento económico-monetizado», la misma se percibe de muy distinta forma a uno y otro lado del Atlántico. Y la percepción es distinta porque el contenido sustantivo de los sistemas de objetivos que conforman el «bienestar» de muchos europeos es sensiblemente distinto que los de muchos norteamericanos. De ahí que la idea de asociar «bienestar» con «PIB *per capita*» cause menos entusiasmo en Europa que en Estados Unidos. Ahora bien, ¿cuál es el origen de esta diferencia? Teniendo en cuenta que se trata de la diferente composición de los sistemas de objetivos de un número significativo de personas, el origen no puede ser sino «cultural». Decir que existen diferencias «culturales» entre Estados Unidos y Europa significa decir que existen diferencias en las creencias, valores, actitudes y representaciones de la realidad compartidas por las personas que pertenecen a esas sociedades. De ahí que existan sistemas de objetivos compartidos, estadísticamente significativos y claramente diferenciados en cada una de esas sociedades. Entre ellos, la diferente preferencia por el ocio y la

maternidad, rasgos culturales que, entre otras cosas, están marcando el diferencial de crecimiento económico entre Estados Unidos y Europa.

Pero la influencia de las dinámicas culturales en las dinámicas económicas va mucho más allá de su incidencia en la dinámica de acumulación de factores productivos. La creciente literatura sobre «capital social» está poniendo de manifiesto la importancia del «embeddeness», «la confianza» o «las redes» en la dinámica económica de las sociedades. Uno de los ejemplos más llamativos de la influencia de las redes de contactos o «capital relacional» se puso de manifiesto en la década de 90 en la economía rusa, proceso que ha venido en llamarse «economía virtual» y que pasamos a exponer a continuación.

### **Un ejemplo de modelización de las dinámicas culturales: la «economía virtual» rusa**

En *Russia's Virtual Economy*, sus autores, Clifford Gaddy y Barry Ickes, nos dibujan un entorno económico y empresarial muy distinto al que estamos habituados y que han dado el nombre de «economía virtual», que no tiene nada que ver con las empresas tecnológicas. Los orígenes de este entorno se retrotraen a la época soviética, en la que surgieron un conjunto de «prácticas» entre los gerentes de las empresas estatales rusas muy diferentes de los de sus colegas occidentales. Los planes estratégicos de estas compañías pasaban por cumplir con los objetivos cuantitativos fijados en el *Gosplan* por los planificadores. Pero para ello necesitaban un flujo de suministros que distaban mucho de ser regular. Esta presión a la que se veían

sometidos, atrapados entre los objetivos cuantitativos y la irregularidad del suministro, hizo que comenzaran a crearse redes de contactos «informales», es decir, al margen del organismo planificador y del Partido Comunista, que les permitiera acceder de forma «alternativa» a las materias primas y bienes de capital que necesitaban para cumplir con el *Gosplan*. Según Gaddy y Ickes, estos gestores elevaron a la categoría de «arte» el conseguir sus objetivos al margen de los canales oficiales soviéticos.

Con la gran privatización de empresas y liberalización de los precios de 1992, se suponía que una vez que las empresas estatales privatizadas tuvieran que afrontar unas condiciones financieras más estrictas, se verían obligadas a o bien a reconvertirse o bien a desaparecer. Se suponía además que esto era posible hacerse de un modo relativamente rápido, puesto que de otro modo los antiguos gestores podrían tratar de apropiarse de los activos valiosos de las compañías en su propio beneficio antes de desaparecer. Bajo estos presupuestos se realizó la privatización masiva en Rusia, que ha sido la mayor de la Historia. Pero la realidad posterior demostró que estos presupuestos no eran correctos. Muchos de los antiguos gestores de las empresas estatales mantuvieron el control de «sus» compañías, ahora privatizadas. Estos empresarios lejos de adaptar su comportamiento a las nuevas condiciones financieras que impone el mercado, «privatizaron su capital relacional». En realidad, la situación cambió sólo aparentemente, porque el problema seguía siendo básicamente el mismo: asegurar un flujo continuo de suministros, sólo que en este caso el único suministro vital era la *liquidez*. Si conseguían la liquidez necesaria, se cumpliría el objetivo

supremo, que ya no lo fijaba en *Gosplan*, sino que se resumía simplemente en *sobrevivir*. Los gestores adaptaron su comportamiento a esta nueva situación, tratando de obtener «fuera del mercado» la liquidez que éste no les suministraba porque los consumidores rehuían los productos procedentes de las empresas estatales soviéticas. Así que las antiguas redes de contactos y de favores para obtener suministros se convirtieron en redes de pagos en medios alternativos al de curso legal, el rublo.

Pero lo notable de esta situación no es el cambio para que todo siga igual, digno del talento de un Lampedusa. Lo notable es que la persistencia de estas prácticas de «cultura empresarial», que fueron aceptadas por todos los agentes económicos. Las autoridades locales y regionales participaron en mayor o menor medida en estas redes, porque aceptaban pagos en especie como impuestos, a falta de otra cosa. Los trabajadores, porque ante la certidumbre de ir al desempleo, terminaron aceptando promesas de pago de salarios que podían demorarse hasta nueve meses, lo que permitía el continuar la actividad de la empresa. Claro que este sistema no puede funcionar sin producir «valor»; en el caso ruso, la producción de valor añadido, y lo que mantiene en realidad a esta «economía virtual», es un enorme potencial como economía exportadora de energía, en especial de petróleo y gas. Las grandes compañías rusas de este sector, como Lukoil, Yukos o Gazprom, también se han implicado en este sistema, pero con un papel distinto: ellas son las que crean valor para la economía rusa, pero lo crean *fuera* de Rusia, en los mercados internacionales. La «economía virtual» es sólo una forma de repartir este valor creado en el exterior dentro del territorio de Rusia.

Este caso, que ilustra perfectamente la importancia de la persistencia de rasgos y prácticas culturales para la dinámica económica, puede parecer una mera curiosidad económica que afecta sólo un país tan especial como es Rusia. Pero, como vamos a ver a continuación, puede que no sea exactamente así.

### **La «economía virtual» europea**

Cuando uno analiza la dinámica económica europea desde la óptica de Gaddy y Ickes, lo primero que debe buscar son los lugares donde se crea valor y los lugares donde ese valor se reparte. A cualquier economista que se nos preguntara si la economía europea tiene algún parecido con la rusa, a la vista de los datos macro y microeconómicos, la respuesta sería inmediata: no. Y sin embargo, si conseguimos abstraernos de las cifras, podemos observar que ciertas zonas de Europa —decir países no sería exacto— viven también en una especie de «economía virtual»

Considérense, a título meramente analítico, los siguientes hechos tomados de la lectura de la prensa diaria:

1. El Estado del Bienestar tiene que corregir disfunciones como las listas de espera: «Los quirófanos dan plantón a 13.000 pacientes cada año. Cuatro de cada cien intervenciones quirúrgicas no urgentes son pospuestas por imprevistos unos minutos antes del comienzo de la operación». (*20 minutos* 2004).
2. El esfuerzo en innovación es esencial para la competitividad de las economías europeas «España sigue a la cola de Europa en gasto en I+D al dedicar sólo el 0,96% del PIB» (*El País* 2004).

3. La inadecuación del sistema educativo a las exigencias de la sociedad actual: «Dos de cada tres españoles piensa que tuvieron una mala educación científica» (ABC 2004).

Se podrían presentar estos y otros muchos más titulares de prensa que reflejan el descontento y el malestar que existe entre amplios sectores de la población europea con el funcionamiento del llamado «Estado del Bienestar». Aunque tampoco está muy claro qué significa exactamente este término, al menos desde un punto de vista teórico. En principio, constituye un conjunto de acciones del Estado destinadas a conseguir que una parte de los ciudadanos alcancen cierto grado de un «bienestar» no definido con precisión. Incluye tanto el material —en forma de redistribución de la renta— como el no material —sanidad y educación—. En última instancia, parece ser que la nota común de todas las acciones administrativas incluidas bajo el concepto «Estado de Bienestar» es que el Estado intervenga allí donde o bien el mercado no llega o bien no se quiere que llegue. Pero no existe una definición teórica precisa de lo que lo «cae dentro» de las competencias del Estado y lo que «cae dentro» de las competencias del mercado. Y esta indefinición no es ajena a los hechos que hemos tomado de la prensa.

Que el Estado deba intervenir simplemente porque el mercado no llega o no se quiere que llegue, es una presunción gratuita que no resiste un análisis riguroso. En primer lugar porque alcanzar ciertos objetivos vitales de las personas —eso y no otra cosa es el bienestar— están fuera del alcance de la acción tanto del mercado como del Estado. Un proceso tan fundamental para la sociedad humana como es la reproducción —y del que, como

hemos visto, depende en buena medida el crecimiento económico—, está fuera del alcance de esas instituciones. Ambas pueden allegar una mayor o menor cantidad de bienes y servicios a las familias; pero la decisión última de tener hijos y la forma en que éstos van a entrar a formar parte del sistema de objetivos de esta unidad fundamental de sociabilidad, es estrictamente personal y «cae fuera» de ambos tipos de instituciones. Por eso todos los intentos que o bien mediante redistribuciones de la renta en favor de las familias, o bien mediante la creciente monetización y externalización de servicios proporcionados anteriormente en el seno de la familia y ahora vía mercado, tendrán un efecto muy limitado sobre la tasa de natalidad. El objetivo «tener hijos» tiene un origen biológico y ético; si las familias deciden restringir el alcance de este objetivo (tener menos o no tener hijos), esto es consecuencia de un cambio ético, que ha venido en generalizarse mediante difusión cultural. Y sobre este proceso, la influencia del «Estado del Bienestar» es muy reducida.

La sanidad y la educación son otros objetivos que «caen fuera» del alcance de estas instituciones. Es cierto que gracias a ellos se puede acceder a muchos servicios y otros incluso se facilitarán completamente, pero ¿es posible «comprar» *siempre* la curación de un tumor cerebral? Del mismo modo ¿se puede conseguir la curación cursando la correspondiente solicitud a una instancia administrativa? Todos sabemos que, al final, debemos confiar en que la naturaleza y una especial combinación de conocimientos, pericia y vocación que suponemos presentes en la figura del médico y del profesional sanitario, hagan su trabajo.

Tampoco es posible «comprar» un conocimiento científico o hacerse con él mediante el establecimiento de una subvención. Ya desde una edad muy temprana, los niños saben por experiencia propia que adquirir conocimientos sobre el mundo que nos rodea es algo personal y, en muchos casos, intransferible. No es posible «adquirir» el dominio del idioma chino del mismo modo que se adquiere una corbata; se pueden «adquirir» los servicios de un traductor, pero todos aquellos que, por nuestra profesión, tenemos la experiencia de escribir en otros idiomas sabemos que existe un punto al cual el traductor tampoco llega a transmitir exactamente lo que tenemos en mente. Pues bien, esto mismo ocurre con los conocimientos científicos: su producción es un proceso estrictamente personal —fundamentalmente de carácter ético— y su transmisión implica un largo proceso de aprendizaje —personal— que en nuestras sociedades se ha cristalizado a través de lo que llamamos «educación». Pero no es posible «comprar» conocimiento científico; hay que aprenderlo. Un caso actual y muy sencillo se da en la compra de los paquetes de «software»: los más avanzados generalmente requieren de un seminario de explicación; los dirigidos a un público más amplio terminan dando lugar a la publicación de todos esos manuales que empiezan a ocupar cada vez más espacio en las librerías. Pero en los dos casos, todos los usuarios sabemos que necesitaremos unas cuantas horas (que pueden hacerse días y semanas) hasta llegar a obtener un rendimiento apropiado del programa. Obsérvese que incluso en el caso de que el programa y los seminarios sean gratuitos, y que se reciba una sustanciosa subvención simplemente por utilizar el programa, el principal coste siguen siendo las horas de aprendizaje personal

—e intransferible—. De modo que hasta la distribución *real* de conocimiento científico está fuera del alcance del mercado y del Estado.

Estos casos son simplemente ejemplos que como mínimo nos obligan a desconfiar de la presunción de que el Estado debe intervenir cuando el mercado no alcanza o no se quiere que alcance a proveer la satisfacción de ciertos objetivos de las personas. Como vemos, el Estado tampoco va a ser capaz de resolver estos problemas, simplemente porque los medios de que dispone —en gran parte de los casos los mismos que pueden utilizarse a través del mercado— no pueden conseguir esos objetivos. Con el Estado existe, además, un problema adicional: como cualquier institución en la que se trata de dirigir hacia un fin concreto un gran número de acciones y personas, se ve afectado rápidamente por diseconomías de escala organizativas. La toma de decisiones jerarquizada, característica de los sistemas burocráticos (Cf. Weber 1964), termina por paralizar en muchas ocasiones los procesos —en ocasiones fundamentales— de los niveles inferiores. Estas diseconomías han sido muy estudiadas por la teoría económica (Hayek 1997), pero es en la historia militar donde encontramos los ejemplos más palmarios. Durante la Segunda Guerra Mundial, hacia 1943, todas las unidades acorazadas de elite alemanas comenzaron a depender directamente del *Führer*; debían de solicitar órdenes ante cualquier eventualidad bélica directamente a Berlín. Cuando éstas llegaban, la situación podía haber cambiado tanto que se tenían que volver a solicitar órdenes; y así sucesivamente. Este sistema terminó casi por anular la capacidad de combate de las mejores unidades

alemanas en el frente ruso. Ciertamente se trata de un caso extremo de dirección jerarquizada, pero nos sirve simplemente para ilustrar un proceso que se da con mucha frecuencia en las organizaciones burocráticas —grandes empresas incluidas, no es un fenómeno que afecte sólo al Estado—. En lo que se refiere a los actuales sistemas sanitarios y educativos europeos, probablemente no encontremos ante una situación parecida: que tengamos muy mermada la capacidad operativa de nuestros mejores recursos sanitarios y educativos —los médicos y los profesores— como consecuencia de las cargas burocráticas que impone un sistema estatal jerarquizado de provisión de estos servicios.

A la vista de este análisis y de los hechos que podemos extraer de nuestra experiencia diaria y que aquí hemos traído a través de la prensa escrita, podemos decir que el «Estado de Bienestar Europeo» es en realidad un Estado de Bienestar «virtual» en el sentido de Gaddy y Ickes. Todos sabemos que no existe eso que se llama cobertura sanitaria universal, puesto que la mera existencia de las «listas de espera» la hacen imposible. Todos sabemos que el sistema educativo no está formando adecuadamente a las personas, no ya de acuerdo a las exigencias de su desempeño profesional, sino que tampoco forma su capacidad de aprendizaje de nuevos conocimientos —de ahí la queja de los españoles—. Todos sabemos que los profesionales sobre los que recae la responsabilidad última de proveer estos servicios no reciben ni los medios y ni los incentivos adecuados para desplegar plenamente sus capacidades en beneficio de todos. Y, sin embargo, son muy pocos los europeos que parecen dispuestos a renunciar a la provisión estatal de estos servicios, esto es,

al «Estado de Bienestar». Y todo ello por la misma razón que la de los trabajadores rusos: por el miedo a perder las garantías «nominales», ya que las reales parecen algo dudosas de conseguir. Dudosas porque no están al alcance ni del mercado ni del Estado pero, al menos, parece que los mecanismos de administrativos dan cierto «bienestar virtual» a los ciudadanos europeos. La situación, sin embargo, dista mucho de ser satisfactoria en términos reales dado que el despilfarro de recursos «monetarios» y «no monetarios» puede poner en peligro la viabilidad de las finanzas públicas europeas, dadas las actuales trayectorias demográficas.

### **Vías de ruptura de la situación actual**

Una opción que se baraja desde diversas instancias es el desmantelamiento del sistema de «Estado del Bienestar», supliendo la provisión de servicios vía mercado. Esta opción es viable, siempre que se tenga muy presente que el mercado no va a alcanzar tampoco a proveer objetivos que no son monetarios. Esto es, que donde no ha llegado el «Estado del Bienestar» no va a llegar el mercado; simplemente conseguirá mejorar la eficiencia en la provisión de aquellos servicios que son monetizables, eliminando las deseconomías procedentes de la escala organizativa, pero recordemos que éstos son los de menor importancia.

Otra opción es mantener la situación a la rusa, esto es, con inyecciones cada vez mayores de valor que, mediante el despilfarro de recursos, permita el mantenimiento del «Estado del Bienestar». Pero, con el envejecimiento de la población y el

aumento de las cargas fiscales que esto supondrá al «Estado del Bienestar», sería necesario una «revolución tecnológica» a la finlandesa, esto es, mantener el actual estado de cosas mediante un elevado ritmo de crecimiento económico. Esta opción tiene sus costes, entre ellos llegar a un 5% del PIB de inversión en I+D+i, como es el caso de Finlandia. Pero recordemos que España dedica sólo el 0,96% del PIB, y que los efectos de esta medida sólo serían visibles a largo plazo.

Otra solución sería la ruptura de ciertas inercias culturales referentes a la natalidad y a la percepción de la sanidad, de la educación y de la investigación por parte de los ciudadanos. Sacrificar los objetivos de «bienestar no-material» por «bienestar material-monetario» termina generando, como hemos visto, problemas para el propio motor del bienestar material, el crecimiento económico. Por otro lado, debemos asumir que alcanzar elevados niveles de bienestar «no-material» depende de la dinámica ética y cultural de la propia persona y no de la provisión de servicios de entes abstractos como el «Estado» o el «Mercado». Pero mucho nos tememos que ésta sea precisamente la opción que no se escoja.

## **Bibliografía**

*20 minutos* (2004), 25 de noviembre de 2004.

*ABC* (2004), 5 de noviembre de 2004.

CARSSON, M., y GODLEY, A., (2000) *Cultural Factors in Economic Growth*, Berlín: Springer.

DE LA DEHESA, G., (2004) *Quo vadis Europa?* Madrid: Alianza. *El País* (2004), 26 de febrero de 2004.

- GADDY, C., y ICKES, B., (2002) *Russia's Virtual Economy*, Washington: Brookings Institution Press.
- HAYEK, F. A., (1997) *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid: Unión Editorial.
- HEINRICH, J. (2004) «Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation» *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 53, 1: 3-35.
- WEBER, M., (1964) *Economía y Sociedad*, 2ª edición, Méjico: Fondo de Cultura Económica.