

LA BÚSQUEDA DE EUROPA

Visiones en contraste



BBVA



ALBERTO ALESINA ostenta la cátedra Nathaniel Ropes de Economía Política en la Universidad de Harvard, donde fue director del Departamento de Economía. Es miembro de la Sociedad Econométrica, la Oficina Nacional de Investigación Económica, del Centro de Investigación de Política Económica y de la Academia Estadounidense de Ciencias y Letras. Ha sido codirector del *Quarterly Journal of Economics* y director adjunto de numerosas revistas académicas. Ha publicado cinco libros, entre ellos *El futuro de Europa: reforma o declive* y *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*.

La confianza entre ciudadanos es un rasgo fundamental que favorece las transacciones económicas y financieras. Sin ella, necesitamos una regulación, a menudo improductiva, para evitar comportamientos poco colaborativos, estafas y ruptura de contratos. Sin confianza, los tribunales se ven sobrecargados y las políticas públicas se vuelven inviables. La reciente crisis griega ha reducido el nivel de confianza entre los europeos, en particular a lo largo del eje Norte-Sur. Como consecuencia, será más difícil emprender las necesarias reformas normativas que precisa la eurozona, incluyendo una política fiscal más integrada, una legislación sobre prestaciones de desempleo a nivel europeo y una unión bancaria.

REGLAS, COOPERACIÓN Y CONFIANZA EN LA EUROZONA

El argumento

La confianza mutua es un elemento clave para que un sistema de gobierno funcione sin problemas. Numerosos datos demuestran que la confianza mutua promueve la inversión y el crecimiento, facilita el comercio internacional, mejora el funcionamiento de los mercados financieros, permite a los ciudadanos participar más en actividades sociales productivas y hace que se involucren más en la política, un elemento necesario y fundamental para que una democracia funcione¹. Las leyes no se cumplen solamente porque están en vigor, sino también porque forman parte de un contrato social que beneficia a todas las partes. Si hay una confianza mutua es más fácil mantener la cooperación entre las personas, por lo que disminuyen los procesos judiciales y se respetan más los contratos privados.

LAS LEYES TAMBIÉN SE CUMPLEN PORQUE FORMAN PARTE DE UN CONTRATO SOCIAL QUE BENEFICIA A TODOS

Por el contrario, cuando las personas no confían las unas en las otras, los tribunales de justicia se involucran en exceso en las vidas de los ciudadanos y establecen normas y regulaciones económicas invasivas, que son malos sustitutos de la confianza. En una sociedad con falta de confianza y muchos procesos judiciales, los tribunales se utilizan excesivamente. La falta de confianza también puede provocar que no se confíe en la justicia, lo que conlleva unos costes obvios asociados a la incertidumbre de que las leyes no se vayan a cumplir. La regulación es desmedida cuando muchos contratos o muchos comportamientos individuales tienen que estar muy regulados para evitar engaños y fraudes y procesos judiciales. De hecho, en muchos casos es imposible (o muy difícil) eliminar el fraude mediante la ley, y a menudo la regulación conlleva grandes costes económicos y resultados mediocres. Cuanto más complicadas son las normas, más fácil es

¹ Para un estudio clásico sobre los efectos negativos de la falta de confianza, Banfield (1959) y, más recientemente, Fukuyama (1995).

que los burócratas corruptos acepten o exijan sobornos para burlar la ley. Por tanto, las regulaciones cuyo objetivo es que las personas se comporten de acuerdo con la ley (por ejemplo, que paguen los impuestos), pueden dar lugar a un efecto totalmente opuesto.

Los datos disponibles indican que las personas confían más en aquellas a las que se asemejan en términos de cultura, etnia y religión. En particular, la confianza mutua es mayor entre ciudadanos de un mismo país que entre ciudadanos de países diferentes. Además, en general se confía más en los habitantes de unos países que de otros y los patrones de confianza mutua varían entre ellos². Por tanto, la confianza entre los ciudadanos de los diferentes países de Europa es menor que entre los de un mismo país, aunque no haya ningún problema concreto a nivel de la comunidad.

La tesis de este capítulo es que la consecuencia más importante y más duradera para la eurozona de la reciente crisis de Grecia será una notable reducción del nivel de confianza entre los ciudadanos de los diferentes países de Europa. Las opiniones o los estereotipos tradicionales de que “los habitantes del sur son perezosos”, “los alemanes son poco generosos”, “las sociedades del norte son rígidas” o “los mediterráneos tienden a tener déficits”, sin duda, se han reforzado en los últimos años. Además, las perspectivas sobre el progreso del proceso de integración europea han empeorado. El problema es que cuando los miembros individuales de un sistema de gobierno (la Unión Europea o la eurozona) no confían los unos en los otros, el sistema no funciona bien.

**LAS PERSONAS CONFÍAN MÁS EN AQUELLAS
A LAS QUE SE ASEMEJAN EN TÉRMINOS DE CULTURA,
ETNIA Y RELIGIÓN: LA CONFIANZA MUTUA ES MAYOR
ENTRE CIUDADANOS DE UN MISMO PAÍS**

El efecto de esta disminución de la confianza mutua dificultará solucionar los problemas obvios de la eurozona. El descenso de la confianza en la Unión Europea será un obstáculo en muchas áreas de la política. En este capítulo en particular expondremos dos ejemplos: la gestión de la política fiscal y de los déficits presupuestarios y una política europea de seguros de desempleo. En ambas áreas sería necesario y útil conseguir un progreso sustancial en la cooperación mutua, pero la falta de confianza (agravada por la crisis griega) dificultará más alcanzarlo. Habrá una dependencia todavía mayor de las reglas fijas que suponen la segunda mejor opción (mucho peor que la mejor solución) para establecer una política fiscal común en una unión monetaria.

² Véanse los datos de la *World Value Survey* (Encuesta Mundial de Valores) y el artículo de análisis de Alesina y Giuliano (2015).

De hecho, lo cierto es que la crisis griega ha obligado a los países de la eurozona a adoptar nuevas políticas de rescate y fondos comunes para este propósito, pero presiento que el mayor efecto de la crisis griega será que se habrá dado un paso atrás en el proceso de creación de instituciones económicas y áreas comunes basadas en la confianza y con un nivel de regulación relativamente bajo.

Confianza y reglas: ¿qué sabemos de ellas?

En varios artículos publicados recientemente se ha señalado que el exceso de regulación suele ser un mal sustituto de la confianza, o en otras palabras, que los países en los que no hay confianza, la regulación es muy estricta. A propósito de esto, un caso a destacar es el de Francia. En este país, el nivel de confianza según la *World Value Survey* (Encuesta Mundial de Valores) es extremadamente bajo (teniendo en cuenta que su PIB per cápita es alto) y la regulación, muy exhaustiva.

De forma más general, Aghion *et al.* (2010) demostraron que en los países donde la confianza es baja la regulación es mayor, pues las personas prefieren que haya una regulación, aunque sea ineficiente, a cambio de que confiera una “protección” parcial frente al engaño y el fraude y el comportamiento no cooperativo. Si la confianza es alta, se necesita menos regulación y la gente exige menos normas. Estos autores exponen un modelo con dos patrones: uno con confianza alta y regulación baja, y el otro con confianza baja y regulación alta. Ambos son esquemas autosostenibles. Así, si el nivel de confianza evoluciona lentamente, este modelo también explica por qué una regulación ineficiente puede durar mucho tiempo.

Para demostrar sus argumentos, estos autores se basaron en los resultados de tres encuestas: la citada *World Value Survey*, el *International Social Survey Program* (Programa internacional de encuestas sociales) y la *Life in Transition Survey* (Encuesta sobre la vida en los países en transición). La *World Value Survey* comprende preguntas generales sobre las actitudes hacia la competencia o la intervención del Estado y sobre la confianza de los habitantes de unos ochenta países. El *International Social Survey Program* contiene preguntas específicas sobre la regulación de los salarios y los precios. La *Life in Transition Survey* proporciona datos de veintiocho países de Europa y Asia central que antes eran comunistas y contiene preguntas sobre si los ciudadanos prefieren la economía de mercado o la planificada. Utilizando los datos de estas encuestas, los autores encontraron pruebas concluyentes de que la desconfianza en un país da lugar a que sus habitantes estén a favor de la regulación gubernamental. Cuanto menos confían las personas en los demás, más quieren que el gobierno regule

las interacciones sociales. Asimismo, los autores evaluaron el cambio de actitud entre los años 1990 y 2000 en las economías en transición en comparación con el ocurrido en los países de la OCDE. Su conclusión es que la liberalización de la actividad empresarial en las economías en transición que al principio tenían un bajo nivel de confianza cívica exigió un mayor control de la actividad económica por parte del Estado y redujo aún más la confianza.

Usando datos de la *General Social Survey*, (Encuesta social general, una encuesta estadounidense muy valorada y muy utilizada), Francois e Ypersele (2009) observaron que existe una relación positiva fuerte entre la confianza en las personas y la competitividad en el sector donde estas trabajan. Su idea es que la competencia reduce los incentivos para el parasitismo al obligar a cerrar a las empresas con malos resultados, lo que hace que los empleados sean más dignos de confianza.

Aghion, Algan y Cahuc (2011) crearon un modelo según el cual una mayor regulación del salario mínimo reduce los beneficios para los trabajadores de intentar cooperar con las empresas. Por consiguiente, cuanto más estrictas son las regulaciones del salario mínimo, menor es la colaboración entre las empresas y los trabajadores y, a su vez, cuanto menor cooperación hay en las relaciones entre ambas partes, mayores son las exigencias de una regulación del salario mínimo.

Alesina *et al.* (2015) han mostrado que la regulación del mercado laboral puede estar relacionada con el nivel general de confianza en la sociedad. En los países con un bajo nivel de confianza, las personas están dispuestas a desplazarse a otros lugares para encontrar un trabajo, y este ajuste laboral de búsqueda y obtención de empleo es eficiente en un mercado competitivo no regulado. En los países donde la confianza se limita a los familiares, las personas son reacias a desplazarse. Con el fin de impedir el poder monopsonístico de las empresas locales, la regulación del mercado laboral se acepta como una segunda mejor solución frente a la de un mercado laboral perfeccionado con movilidad geográfica. El desempleo y el desajuste laboral en la búsqueda y la obtención de empleo se aceptan como el coste necesario para evitar desplazarse del único entorno de confianza que suponen la familia y el vecindario. Estos autores presentan pruebas convincentes de estos efectos utilizando una variedad de fuentes.

Numerosos datos también demuestran que la confianza entre los habitantes de diferentes países es menor que entre los habitantes de un mismo país. De hecho, Guiso, Sapienza y Zingales (2004) demostraron que el bajo nivel relativo de confianza internacional explica, entre otras cosas, el sesgo nacional en las inversiones financieras. Asimismo, la confianza mutua bilateral entre dos países está relacionada con su nivel de comercio internacional y de inversión directa exterior.

Por consiguiente, la disminución del nivel de confianza entre los europeos puede muy bien asociarse a una mayor exigencia de regulación y a una menor integración. De hecho, esto puede ser problemático porque la Unión Europea en general tiene una tendencia al exceso de regulación, como señalaron Alesina y Perotti (1998). Utilizando como ejemplo la desacreditada Agenda de Lisboa, que afortunadamente hoy está olvidada, los autores demostraron que la tendencia a un exceso de regulación en Europa ha llegado a extremos casi extravagantes. En la Agenda de Lisboa se fijaron cientos de objetivos, uno de los cuales fue el porcentaje de niños de diversos grupos de edad que tenían que estar en escuelas de preescolar subvencionadas por los contribuyentes. Este es un ejemplo de cómo la falta de confianza de los países en lo que es mejor para ellos y para Europa, combinada con la tendencia innata de los europeos hacia la intervención del Estado, dio lugar, como mínimo, a una enorme pérdida de tiempo, dado que la Agenda de Lisboa está ahora olvidada. Pero como se explica más adelante, en muchos otros casos el coste del exceso de regulación va mucho más allá de una pérdida de tiempo.

**LOS EUROPEOS ESTÁN ATRAPADOS
EN UN DILEMA: SON REACIOS A AVANZAR HACIA
UNA MAYOR INTEGRACIÓN PERO NO QUIEREN
RENUNCIAR AL PROYECTO EUROPEO**

La crisis en Grecia y, de forma más general, la divergencia entre el comportamiento económico de los países del norte y del sur de Europa, ha puesto en cierta forma a los europeos en un “dilema”, como señalan Guiso, Sapienza y Zingales (2015). El argumento de los defensores de la integración europea era la llamada doctrina de Monnet. Según esta, cada paso adelante que se diera –no importa cuál– en dirección hacia una mayor integración en un área, crearía incentivos para conseguir una mayor integración en otras áreas. En este sentido, la unión monetaria habría creado automáticamente los incentivos necesarios para conseguir una mayor integración fiscal y, finalmente, una integración política. En otras palabras, la respuesta de los entusiastas europeos a los críticos, que afirmaban que una unión monetaria no podía funcionar sin una unión política, fue precisamente la doctrina de Monnet. Pero los acontecimientos recientes que han reducido la confianza entre los europeos han puesto en entredicho esta doctrina. Los europeos están atrapados en un dilema: por una parte son reacios a avanzar hacia una mayor integración (ya que no confían los unos en los otros y están en desacuerdo en aspectos importantes como la política fiscal), pero por otra parte no están dispuestos a renunciar al nivel actual de integración en Europa, y según encuestas recientes el entusiasmo por el



El parlamento alemán aprueba la ratificación del Pacto de Estabilidad en junio de 2012.

proyecto europeo se mantiene. Pero la cuestión es si una unión monetaria atrapada en esta disyuntiva puede sobrevivir.

Reglas fiscales en una unión monetaria

Cuando se introdujo el euro había dos puntos de vista sobre cómo debía gestionarse la política fiscal. Uno consideraba que, dado que la política monetaria no estaba en manos de las autoridades monetarias nacionales, la política fiscal tenía que ser flexible para poder realizar ajustes anticíclicos, permitiendo que estabilizadores automáticos hicieran plenamente su trabajo. Teniendo en cuenta que la política fiscal puede usarse como herramienta anticíclica dentro de unos límites (los cuales son realmente restrictivos), el argumento es, en teoría, sólido. La otra perspectiva defendía que había que imponer reglas para evitar que los países tuvieran grandes déficits imponiendo así externalidades negativas (tipos de interés altos, riesgo de impagos, rescates potenciales) a otros países. Dado que el nivel de confianza entre los miembros de la unión era relativamente bajo, se eligió el segundo enfoque.

Aquí tenemos otro ejemplo de regulación en lugar de confianza. Como los europeos no podían confiar los unos en los otros (quizás con razón), en materia de política fiscal, tenían que implantar medidas como el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que era una regla compleja de equilibrio presupuestario con cláusulas de escape.

Las reglas de equilibrio presupuestario son subóptimas porque interfieren con los movimientos anticíclicos de los déficits. No obstante, son una segunda mejor solución cuando desórdenes políticos generan déficits presupuestarios grandes y persistentes³. Está claro que los europeos pensaban que no se podía confiar en ciertos países y que era necesaria una regulación de los déficits.

No obstante, y como es bien conocido, esta política reguladora no funcionó. No se cumplieron las reglas. De hecho, Alemania fue el primer país en incumplir el Pacto de Estabilidad y Crecimiento a principios de la década de 2000, pero muchos otros países lo hicieron también a continuación. Después de una serie de políticas para reducir los déficits en línea con los criterios de adhesión a la unión, a partir del año 2000 los Estados miembros se “relajaron”. A pesar del nivel razonablemente alto de crecimiento en Europa en ese momento, los déficits generalmente aumentaron.

Los motivos por los que Alemania quebrantó las reglas pueden debatirse. Podría haber sido un mecanismo para ayudar al mercado laboral y a la liberalización del canciller Kohl, una secuela de la reunificación o simplemente un desliz en la actitud tradicionalmente rigurosa alemana con respecto al déficit. Pero fuera cual fuera el motivo, Alemania incumplió el pacto, y eso fue el principio de una serie de otras vulneraciones, entre ellas la extraordinariamente grande de Grecia, quien también falseó sus datos para ocultar sus crecientes déficits.

Este fue el primer golpe a un nivel de confianza entre los miembros de la eurozona que era ya relativamente bajo. La crisis de Grecia, que duró varios años (uno se pregunta si ya se ha acabado), redujo aún más el nivel de confianza mutua. El efecto sobre la relación entre Grecia y Alemania fue especialmente extremo. Fouka y Voth (2015) han demostrado que la venta de coches alemanes en Grecia disminuyó (después de hacer ajustes por el efecto de la recesión y por la venta de coches de otros países), especialmente en los lugares del país que habían sufrido más por la violencia de los nazis. Esto es bastante preocupante ya que implica que el odio antiguo se ha reavivado por estos acontecimientos recientes.

Incluso la gestión de la llamada austeridad en Europa puede estar relacionada con el bajo (y descendente) nivel de confianza. Una gran cantidad de estudios recientes (véanse Alesina, Favero y Giavazzi [2015], Alesina *et al.* [2015] y las referencias citadas en este documento) han arrojado los siguientes resultados de las políticas de reducción del déficit: el primero,

³ Alesina y Passalacqua (2015) han realizado una revisión bibliográfica de las influencias políticas en los déficits presupuestarios y una discusión de los pros y los contras de las reglas del equilibrio presupuestario. Con respecto a este último aspecto y con especial referencia a Europa, véase también Wyplosz (2014).

y el más importante, es que los recortes del gasto público son mucho menos costosos en términos de pérdidas de productividad que las subidas de impuestos. El segundo es que planes de ajuste fiscal bien diseñados para periodos de varios años acompañados de diversas reformas para promover el crecimiento (del mercado laboral, liberalizaciones, etcétera) pueden reducir los costes del ajuste fiscal hasta cero y, en ciertos casos, resultar expansionistas.

La austeridad europea no cumplió estos principios. Debido al miedo al contagio de Grecia y a la falta de confianza sobre la intención de los países de seguir políticas adecuadas, las instituciones europeas implantaron planes de austeridad de cualquier tipo y a cualquier coste. Por ejemplo, habría sido mejor reducir el gasto público pero no subir los impuestos, a pesar de que esto ralentizara el ritmo de los ajustes fiscales. Cuando se observó que Europa no podía salir rápidamente de la recesión, habría sido deseable permitir bajar los impuestos. Pero para aplicar estas políticas debería haber existido la “confianza” en que los miembros de la eurozona no seguían una senda continua e insostenible de déficits fiscales, sino que estaban elaborando políticas multianuales de ajuste apropiadas. Al contrario, debido al miedo al contagio de Grecia (que también implicaba una falta de confianza de los mercados en los otros países endeudados) y a la desconfianza generalizada, las instituciones europeas exigieron cualquier tipo de política de reducción inmediata del déficit.

El hundimiento de la confianza de los mercados fue también un factor que influyó en el desenlace. Las instituciones europeas gestionaron mal la crisis griega antes y durante la crisis financiera. La incertidumbre sobre si ciertos países serían o no rescatados generó inestabilidad en los mercados. Antes de la crisis, los mercados trataban la deuda de los países del sur de Europa, incluida la de Grecia, básicamente como la deuda alemana, sin primas de riesgo. Eso creó incentivos en ciertos países a pedir prestado porque era muy barato hacerlo. Cuando estalló la crisis griega, los mercados no estuvieron seguros durante un tiempo de lo que iban a hacer los políticos y las primas de riesgo se dispararon.

En un mundo ideal se podría confiar en que los países apliquen políticas de ajuste fiscal bien diseñadas sin exportar el contagio a la eurozona. ¿Fue razonable que los países del norte de Europa desconfiaran de la sinceridad del deseo de los países del sur (no solamente de Grecia) de adoptar políticas fiscales razonables? Nunca lo sabremos con seguridad pero, en mi opinión, el hundimiento de la confianza en otros países aparte de Grecia fue mayor de lo esperado. ¿Fue razonable que (ciertos) políticos del sur de Europa culparan a los del norte de los retrasos en sus políticas de reforma y de su propia incapacidad para recobrar la credibilidad ante los mercados? En la mayoría de los casos, no.

El resultado de estos acontecimientos es que la eurozona ahora se encamina todavía más hacia el establecimiento de reglas que endurezcan los controles presupuestarios. Actualmente, las instituciones europeas debaten sobre un decimal de las previsiones de déficit de cualquier país. Como era previsible, endurecer las reglas del pacto fiscal fallido parece ser la respuesta al hundimiento de la confianza.

El seguro de desempleo en una unión monetaria

En EE. UU., el programa de subsidios de desempleo está financiado por el gobierno federal. Esto implica que si un estado de la unión sufre de forma desproporcionada por una recesión, otros estados redistribuyen indirectamente sus recursos hacia el estado afectado a través del programa federal de seguro de desempleo. En ciertos casos, estas redistribuciones son bastante grandes si la recesión afecta a varios estados de formas muy diferentes, como ocurrió en la Gran Recesión.

En Europa, los subsidios al desempleo son nacionales. Ha habido algunas discusiones sobre hacerlos supranacionales. Recientemente, las autoridades francesas han propuesto un plan para crear subsidios de desempleo financiados a nivel europeo con fondos proporcionados en parte por los gobiernos nacionales.

CON UN SEGURO DE EMPLEO SUPRANACIONAL, LOS GOBIERNOS TENDRÍAN MENORES INCENTIVOS PARA IMPLANTAR POLÍTICAS CONTRA EL DESEMPLEO

En teoría esto es una buena idea. La política monetaria no puede satisfacer las necesidades de países que están en recesiones más profundas que otros, ya que es común para toda la eurozona, y el Banco Central Europeo solo puede fijar objetivos a partir de “medias” de indicadores macroeconómicos a nivel europeo, como la inflación e, indirectamente, el crecimiento del PIB. Como se ha explicado anteriormente, incluso la política fiscal está restringida por el pacto fiscal. Además, el nivel de movilidad laboral en Europa es mucho menor que en EE. UU. y los distintos niveles de desempleo en los diferentes países de Europa generan una respuesta mucho menor en términos de movilidad laboral que en EE. UU.

Mi opinión es que la propuesta francesa no se aplicará en el futuro inmediato. El motivo es, de nuevo, la falta de confianza mutua. Si hubiera un seguro de desempleo supranacional, los gobiernos nacionales tendrían menores incentivos para implantar políticas para reducir el desempleo. En una Europa con un mercado laboral muy regulado, estas políticas implicarían

cierto tipo de liberalización, cuyos detalles serían diferentes de un país a otro. Como bien se sabe, este tema es bastante controvertido a nivel político debido a la posición de los sindicatos nacionales. Si los subsidios de desempleo estuvieran financiados por un fondo europeo, los incentivos políticos para embarcarse en la complicada labor de implantar reformas del mercado laboral disminuirían y los efectos negativos se transferirían al nivel supranacional.

**LAS REFORMAS DEL MERCADO LABORAL
PUEDEN LLEVAR AL DESEMPLEO TEMPORAL A CORTO
PLAZO, PERO COMPENSADO POR AUMENTOS
DE EMPLEO A LARGO PLAZO**

Por otra parte, se podría argumentar que las reformas del mercado laboral que pueden llevar a corto plazo a cierto desempleo temporal, pero compensado por aumentos del empleo a largo plazo, serían más fáciles de realizar si hubiera subsidios de desempleo a nivel europeo. Pero esto solamente funcionaría si los países europeos confiaran en que los demás iban a cumplir su compromiso a largo plazo de llevar a cabo reformas laborales. Es decir, las instituciones europeas deberían considerar el desempleo en un país concreto como un coste temporal a pagar en un periodo de reformas (si ese coste existiera) en lugar de como un intento permanente de ese país para recibir financiación de Europa. Pero me temo que, como no existe esa confianza, el primer tipo de incentivo y argumento político prevalecerían.

Si en el futuro se considera aceptable implantar un sistema de subsidios de desempleo como este en la eurozona, muy probablemente iría acompañado de una serie de reglas complicadas para evitar el comportamiento descrito anteriormente de simplemente aceptar un desempleo nacional subvencionado por Europa (o al menos no hacer lo suficiente para reducirlo). Imagino un acuerdo en la eurozona con una serie completa de reglas sobre qué nivel de desempleo alcanzar, si el desempleo es cíclico o estructural (¿quién lo decidiría?), qué hacer con el empleo en la economía sumergida, en qué circunstancias podría un país recibir fondos a nivel supranacional, etcétera. Está por ver si esa serie de normas harían que el sistema funcionara bien o si en realidad serían contraproducentes y confusas.

Conclusiones

Los ciudadanos de un área monetaria común necesitan un nivel mínimo de confianza para que su unión funcione. La Unión Económica y Monetaria engloba a diversos países con actitudes, culturas e historias diferentes. Los

críticos del proyecto del euro (por ejemplo, Martin Feldstein) indicaron que la unión monetaria incrementaría la animosidad entre sus miembros, y se ha demostrado que tenían razón. El nivel de hostilidad entre los miembros de la eurozona se encuentra en niveles máximos.

En este momento, contemplo dos posibilidades. La opción pesimista es que los europeos realmente tienen razón al no confiar los unos en los otros. Los europeos del sur realmente no son capaces de poner en orden sus presupuestos, de gestionar de forma más eficiente sus economías o de ambas cosas. Los europeos del norte, ciertamente, no están dispuestos a redistribuir más dinero para ayudar a los del sur y exigen condiciones irrazonables. Como resultado, la eurozona podría sobrevivir únicamente con una serie de reglas estrictas e ineficientes.

La visión optimista es que la crisis griega nos ha enseñado a todos una lección positiva. ¿Puede aumentar la confianza en un grupo cuyos miembros no confían los unos en los otros? La respuesta es realmente difícil, y está relacionada con la cuestión, más general, sobre lo rápido que cambian ciertos rasgos culturales⁴. Hay actitudes culturales que son bastante persistentes, pero datos recientes de Giavazzi, Petkov y Schiantarelli (2014) indican que es posible que las personas aprendan a confiar en las demás de forma relativamente rápida. Sus pruebas proceden de los inmigrantes en EE. UU. y, por tanto, se refieren a personas de países diferentes que viven en contacto entre sí. Esto indica que la confianza aumentaría con la educación y con una mayor interacción entre los europeos. Los programas Erasmus y otros intercambios educativos, por ejemplo, podrían ayudar a ello.

De hecho, la movilidad geográfica en los países de la eurozona es manifiestamente baja en comparación con EE. UU., y probablemente inferior a lo que normalmente se considera que permitiría ajustes en el mercado laboral en una unión monetaria. Pero hay una razón más sutil por la que una mayor movilidad geográfica podría ayudar. Además de abrir los mercados laborales, también podría hacer que los europeos tuvieran más confianza entre sí.

Lo que está claro es que si no existe un nivel mínimo de confianza, una unión monetaria no funciona bien.

ARTÍCULOS RELACIONADOS:

[La crisis del euro y el futuro de la integración Europea](#)

[El impacto de la integración europea en las democracias nacionales: la democracia en riesgo ante la crisis de la eurozona](#)

[El estado del bienestar en Europa](#)

4 Para una visión general de este tema y de otros asuntos relacionados con el mantenimiento de los rasgos culturales, véase Alesina y Giuliano (2015).

Lee el libro entero en:



Síguenos en las redes sociales:



Otros libros de OpenMind:

