

SANTIAGO FERNÁNDEZ VALBUENA

Director general financiero de Telefónica

Un brillante ejemplo de audacia y conocimiento

Lo primero que llama la atención de Santiago Fernández es su talante de buen comunicador. Sin embargo, esta virtud es sólo la proa de un compendio de valores positivos que jalonan y explican la exitosa y vertiginosa trayectoria profesional de un tipo polifacético como hay pocos. A pesar de su juventud, este madrileño con raíces cordobesas está en la cúpula directiva de una de las mayores multinacionales del mundo. Ha llegado ahí por brillantez, con mucho trabajo y una equilibrada dosis de sagacidad, audacia, prudencia, oportunidad y, sobre todo, conocimientos. Es “dos veces doctor”, se desenvuelve bien en cuatro o cinco idiomas y además ha triunfado en casi todos los retos profesionales a los que se ha enfrentado. En fin, un laureado currículum que, por si fuera poco, Fernández Valbuena defiende desde una actitud campechana cómplice, muy cercana al niño de barrio al que nunca ha renunciado ser.

— Carlos Humanes y Rafael Alba, PERIODISTAS —



Repasando la transcripción literal de la entrevista que mantuvimos con Santiago Fernández Valbuena, a los autores nos asaltó la tentación de limitarnos a reproducirla sin alterar ni una coma. Se trata de una conversación viva, sorprendentemente bien estructurada, donde el protagonista va poniendo los acentos en los aspectos que considera más destacables como si estuviese interpretando un guión preestablecido. Nada más lejos de la realidad. Aquella tarde del mes de mayo, mientras el sol en su declinar, acariciaba las últimas plantas del emblemático edificio de la Telefónica en la madrileña Gran Vía, el director general financiero de la compañía se confirmaba como un gran conversador, dotado de una espontaneidad contagiosa, que delimita con un rigor expositivo nada despreciable. Se considera a sí mismo como un producto ca-

racterístico de la Transición española y establece un paralelo entre su éxito personal y la trayectoria reciente del país. Inclasificable políticamente, Fernández Valbuena se revela a los ojos de los entrevistadores como un técnico de primer nivel, que atesora una notable vocación académica a la que acompaña de una nada desdeñable sensibilidad social.

UN CHICO DE BARRIO

Con orígenes familiares en Peñarroya pequeña localidad de la serraña cordobesa, Santiago Fernández Valbuena nació en Madrid cuando despuntaba la década de los sesenta. Su padre, bibliotecario de profesión, se instaló con la familia en el barrio de Carabanchel, un

entorno de aluvión, recién liberado al otro lado del río Manzanares, para cobijar a familias modestas que en la época acudían a la capital en busca de mejor fortuna. “Yo soy madrileño de nacimiento y de formación, porque mis estudios, incluidos los universitarios, los he realizado aquí. Cuando era muy pequeño viví algún tiempo en otras localidades como Segovia o Huelva, pero apenas fueron un par de años y siempre a consecuencia de los traslados obligados de mi padre. Precisamente a su progenitor atribuye su amor por los libros y su eficacia en el manejo de lenguas extranjeras. “En mi casa muchas televisiones no había, pero libros teníamos hasta debajo de las camas y mi padre se empeñó siempre en acercarnos a la lectura. Su otra obsesión fue que aprendiéramos idiomas. En ambos casos me alegro de haber seguido sus consejos. Son cosas que luego me han ayudado mucho en la vida”.

Animal de escuela pública, como él mismo se define, estudió en el Instituto Calderón de la Barca y cursó la carrera de Económicas en el Campus de Somosiaguas. “Yo me incorporo a la Universidad en 1975, que es cuando se produce el cambio de Régimen en España. Hasta entonces yo no había tenido conciencia de en qué segmento de población vivía.

En Carabanchel no había problemas sociales concretos, y cuando a tu alrededor no percibes mayores movimientos, te parece que lo tuyo es lo que hay. No era consciente de que estaba inmerso en un modelo que, ahora sé, era de igualación por abajo. En cualquier caso a mí siempre me pareció lo normal, y lo recuerdo como una época completa de mi vida”.

LA UNIVERSIDAD Y LAS PRIMERAS EXPERIENCIAS LABORALES

Su ingreso en la universidad se corresponde con el zenit de la agitación estudiantil. La actividad docente sufre numerosas interrupciones y este abundante tiempo libre es aprovechado por Fernández Valbuena para matricularse en la Escuela Oficial de Idiomas. A los 20 años ya es profesor de alemán y además estudia inglés, francés, italiano y algo de ruso. En paralelo, y desde el verano de 1978, realiza las milicias universitarias en la Academia de Avila. La termina en diciembre del 80, poco después de haber concluido sus estudios de Económicas, y empieza a trabajar en una consultora, GHESA, que es el embrión de la actual Técnicas Reunidas.

Caballero de una moto legendaria, calafateada en desguaces y talleres de barrio, Santiago Fernández Valbuena inicia su singladura profesional controlando costes y contabilidades. Atrás quedaban, junto con su acceso a la condición de políglota, las clases dadas en un colegio de Formación Profesional del vecino barrio de Aluche para garantizarse una cierta independencia económica mientras concluía la carrera universitaria. “En GHESA todo el mundo me trató estu-

pendamente, y sólo tengo cosas buenas que recordar de aquel período, pero el trabajo no me ilusionaba. Era muy aburrido, claro que lo normal es que empieces picando piedras y no construyendo catedrales. Además yo tenía la inquietud por completar mis estudios fuera”. Así es como comienzan sus peregrinaciones periódicas al Washington Irving una institución emblemática de la cultura estadounidense en Madrid durante aquellos años. En sus oficinas de la calle

Marqués de Villamagna se podían encontrar las referencias de las universidades norteamericanas dispuestas a aceptar estudiantes españoles. Nuestro protagonista obtiene plaza en las dos instituciones que solicita. Entonces se pone de manifiesto una dificultad añadida : el dinero.

DOCTOR EN BOSTON

“Eran los años en los que el dólar pasó de 65 a 100 pesetas. Además los viajes eran carísimos. Pero finalmente lo pude arreglar con un último empujón que me proporcionó mi padre y aterricé en Boston. Me había decidido por la Northeastern University que era famosa por ser la que mejor conciliaba el trabajo con el estudio. Su prestigio se asentaba en su proximidad al mundo

de las empresas en lugar de buscar formar grandes lumbreras para la ciencia”. De esta experiencia, que termina prolongándose tres años, Santiago Fernández Valbuena manifiesta haber aprendido el principio de igualdad de oportunidades junto a las sensaciones que significa ser emigrante. “Yo era una persona que venía de ninguna parte y tuve tantas oportunidades como cualquiera. Por ejemplo pude pagar mi matrícula a cambio de trabajar varias horas al día en la biblioteca, pero a la vez como no tenía otros papeles que los de estudiante, no podía trabajar en nada fuera del recinto de la universidad. De ahí mi comprensión por los emigrantes”. En su segundo año de estancia en Boston consiguió una plaza como profesor ayudante en su Universidad, terminó el doctorado y se casó “Todo un record creo yo”, enfatiza con una sonrisa cómplice.

VICEDECANO ANTES DE LOS 30

En 1984 regresa a España con su doctorado en Económicas al que añade estudios superiores en la supervivencia bostoniana de un matrimonio joven, condenado permanentemente a llegar con estrecheces a fin de mes y exhibiendo un conocimiento exhaustivo de los apartamentos locales más económicos. Este aprendizaje habría resultado sin duda impagable para la actual ministra de la Vivienda y sus famosas “soluciones habitacionales”. La primera sorpresa de Fernández Valbuena a su regreso es que el sistema universitario español no reconoce la validez de su doctorado estadounidense, así que, ni corto ni perezoso, traduce su trabajo de inglés a español y lo presenta en la Universidad Complutense. Obtiene el doctorado con

“ En Fonditel se trataba de convertirnos en cazadores de rentabilidad en lugar de conformarnos con ser recolectores de activos. En la gestión se puede estar con el cliente o contra él, pero no hay un punto intermedio. Siempre hay que buscar los mayores rendimientos para evitar la mediocridad en los momentos favorables que, sin duda, asegurará las pérdidas en cuanto la situación se complique”.

lo cual es dos veces doctor, eso sí, con la misma tesis. En paralelo otea el mundo de la docencia con cierto desespero inicial. Su orfandad respecto a las grandes cátedras tradicionales – ni siquiera ha podido obtener una beca para financiar sus estudios norteamericanos – le atribuye una posición poco prometedora para ejercer su magisterio. Comienza entonces a prestar atención al incipiente movimiento universitario que empieza a desarrollarse al calor de las jóvenes autonomías y así le llega su oportunidad en Murcia, donde pasa cuatro años en los que ocupa sucesivamente los puestos de Jefe, Director de Departamento, y vicedecano, y todo ello sin haber cumplido los 30 años.

LA HORA DE HACER “BOTIJOS”

A finales de 1988 consigue aprobar unas oposiciones para la Comisión de Asuntos Monetarios de la Unión Europea. Mientras prepara las maletas para Bruselas le surge la llamada de un “head-hunter” preguntándole si estaría interesado en incorporarse a una sociedad de valores madrileña que estaba buscando a alguien con un perfil profesional en el que encajaba Fernández Valbuena. “A mi me tiraba mancharme las manos de barro. Hacer botijos. Si no haces botijos te pasas la vida teorizando sobre su forma óptima. Así que decidí que había llegado la hora de hacer botijos y ver que es lo que salía. En definitiva yo seguía teniendo mi plaza en la Universidad de Murcia, y sin haber cumplido los 30 años me apetecía tener contacto con la economía real”. Aparcada la bruma de Bruselas y la dieta de patatas y mejillones, Fernández Valbuena decide dejar el experimento europeo para mejor ocasión. Corre el mes de marzo de 1989, se incorpora a Beta Capital, la sociedad de valores que buscaba un buen economista, y allí se encuentra con su fundador, Cesar Alierta.

¿PREDECIR LA INFLACIÓN ESTÁ “CHUPAO”?

“Cuando llego allí me piden que haga un modelo que anticipe la inflación y que luego se lo cuente a la gente. Yo, que soy de raza charlatana, no vi mayor inconveniente a este segundo requerimiento. Respecto al primero de los encargos, en aquella época tenía ideas



bastante claras sobre cómo hacerlo, así que me puse a ello. Entonces los tipos de interés estaban por las nubes y contar con un método de análisis que permitiera anticipar por donde podía ir la inflación, y por tanto los precios del dinero, resultaba un reto muy interesante. A eso nos dedicamos, y pudimos ver que nuestras conclusiones se acercaban bastante a la realidad. Fuimos capaces de prever, con bastante exactitud, por donde iban a venir las cosas”. A estos recuerdos se incorpora la recuperación de la actividad docente a través del Instituto de Empresa, donde Diego Alcázar y su gente han comenzado ya a germinar uno de los proyectos más interesantes que se han dado en este país de aproximar la formación a las necesidades reales de las empresas.

Y de ahí al 92. “Fue un año de crisis económica con tres devaluaciones de la peseta. La primera la había anticipado un poco mejor que otros. Entonces la contratación estaba muy separada de lo que era el análisis y aparecen algunos problemas en la cúpula de Beta que

se solucionan de una forma amistosa y elegante pero, a mí me toca la china y una mañana Cesar Alierta me dice que al día siguiente tengo que hacerme cargo del negocio. Así, sin posibilidad de decir que no”. Esta es la primera aproximación que tuvo Fernández Valbuena con la “mañocracia”, un peculiar sistema de vida y gestión que acredita en su trayectoria el que entonces era su jefe, y que hoy vuelve a serlo en Telefónica.

UN JEFE CON MANO DIESTRA

Son años de profunda transformación en el mercado de valores español, que tras sufrir una crisis aguda, comienza a reaccionar multiplicando su actividad e incorporando nuevas tecnologías y métodos de gestión. Nuestro protagonista acepta el reto, se arremanga, y previendo que se aproxima un cambio de ciclo potencia a los vendedores. Por el camino se ha tenido que enfrentar a una dolorosa reestructuración de plantilla en la sociedad de valores y capear una situación tan poco favorable como la que definían unas cotizaciones destrozadas, una aguda incertidumbre política y económica y unos cambios intervenidos hasta mayo del 93. A partir de ese año Beta Capital comienza a enderezar el rumbo. “Decidimos no salirnos totalmente del mercado de acciones y esa fue una decisión correcta pero nada fácil. Después de la bofetada que se habían pegado las cotizaciones todo el mundo te decía que había que estar en renta fija al 8%. Nosotros apostamos por mantener acciones en nuestras carteras y terminó yéndonos muy bien”.

DE BETA A FONDITEL: LOS AÑOS DEL ARBITRAJE

Con este bagaje el joven Fernández Valbuena probablemente esperaba un reconocimiento explícito por parte de Beta a su gestión, y como este no llegaba, decide cambiar de aires. Aterrizó en la dirección general de la sociedad de valores de Societé Générale en España. Corría 1994, el proceso de internacionalización de las bolsas comenzaba a hacerse realidad y los valores españoles adquirirían una prestancia inimaginable un par de años antes. Y comienza el trasiego de arbitrajes entre las operaciones de contado y los futuros “eran operaciones arriesgadas pero que se realizaban con buenas coberturas técnicas. Muchos días aparecíamos encabezando el ranking de contratación de la bolsa española. Ganábamos una cantidad de dinero escandalosa. Entonces se arbitraba muy mal. Hoy, mi hijo de diez años es capaz de hacer estas operaciones”, sentencia con sorna. Pero aquello terminó. El propio mercado fue acercando posiciones y al final los márgenes se redujeron hasta remitir a proporciones lógicas los beneficios que se obtenían. En ese ajuste comienza a percibirse la incorporación de los matemáticos al mundo de la intermediación bursátil, alumbrando nuevas formas de entender el negocio. En ese momento, nuestro protagonista, quizá afectado por un cierto agnosticismo frente a la nueva religión que hacía furor en las salas de contratación, introduce un nuevo giro en su carrera profesional y acepta el puesto de consejero delegado en Fonditel. Corría el mes de enero de 1997 y en el tránsito Fernández Valbuena perdió el bonus correspondiente al año anterior, por la sencilla razón de que la Societé Générale acostumbraba a satisfacer este tipo de compromisos en primave-

ra, según él mismo recuerda sin perder, al menos aparentemente, el buen humor.

LECCIONES DE CÓMO LABRARSE UNA JUSTA FAMA DE BUEN GESTOR

Fonditel se creó en 1992 sobre los escombros de la Institución Telefónica de Previsión (ITP). En aquel año los trabajadores de Telefónica se incorporan al Régimen General de la Seguridad Social y la entidad mutualista deja de tener sentido como tal. Se transforma en una gestora de pensiones. Esta mutación resultó extraordinariamente complicada y dio lugar a que en la práctica existieran tres “Fonditeles”: la de la propia compañía Telefónica, la de CC.OO. y la de UGT como representantes de los trabajadores. Es más que probable que el mayor problema al que se enfrentara Fernández Valbuena en sus momentos iniciales fuera conseguir superar esta singular situación que afectaba directamente la actuación de la propia gestora. Se supone que es en aquellos días cuando consagra para su escudo de armas personal la leyenda de que las decisiones de inversión se deben construir siempre desde el consenso pero nunca desde la democracia representativa. Al poco de llegar a Fonditel los mercados se encabritan por la crisis de la deuda rusa que a su vez acaba provocando el colapso del gigantesco hedge fund LTCM, que se llevó consigo el prestigio de un par de premios nobel y forzó la actuación del mismísimo Alan Greenspan para evitar que la debacle alcanzara dimensiones cósmicas. La gestora, actuando en muchas ocasiones contra corriente, consigue sortear el meteoro financiero, y sale reforzada de la galerna.

“En aquella época Telefónica decide anticipar el plan de previsión y los recursos que administra Fonditel se sitúan en los 3.300 millones de euros, una cifra ya importante. Ahora había que gestionarla y para ello había que introducir cambios, el primero pasar de ser recolectores a alcanzar la condición de cazadores. Se trataba de convertirnos en cazadores de rentabilidad en lugar de conformarnos con ser recolectores de activos. En la gestión se puede estar con el cliente o contra él, pero no hay un punto intermedio. Siempre hay que buscar los mayores rendimientos para evitar la mediocridad en los momentos favorables que, sin duda, asegurará las pérdidas en cuanto la situación se complique”. Con estos recursos de filosofía práctica Fonditel hoy en día suma a su condición inicial de gestora de pensiones la de fondos de inversión, ocupa los lugares de cabecera en los rankings de la especialidad y exhibe unos modelos de gestión ampliamente reconocidos.

EL SEGUNDO RECLAMO DE CESAR ALIERTA

En 2000 se produce el maremoto en Telefónica, a la postre el referente de Fonditel. Sale por la puerta de atrás Juan Villalonga, probablemente víctima de sí mismo, y pasa a ocupar el despacho presidencial de la Gran vía Cesar Alierta, con quien Fernández Valbuena había mantenido el contacto desde sus épocas de Beta Capital. La relación vuelve a hacerse progresivamente más fluida. Entonces la compañía tenía más de una docena de líneas de negocio, se expandía de forma desordenada, y sus flancos estaban expuestos a una realidad tan cambiante como la del nego-

cio telefónico. Alierta optó por un modelo radicalmente distinto al de su antecesor. En términos taurinos se podría decir que paró, mandó y templó a aquella Telefónica que igual se compraba una operadora en Brasil que pujaba por las licencias de UMTS en media Europa, incursionaba deslumbrada en el mundo de la radio y la televisión o irrumpía, como un elefante en una cacharrería, en el incierto negocio de internet inventándose la Terra de infausta memoria. Hoy la compañía tiene un tamaño sustancialmente mayor y aparece mucho más racionalizada.

HAY QUE HACER LO QUE UNO SABE HACER BIEN

“Yo estuve en Fonditel hasta que en 2003 Cesar Alierta me pide que me venga a llevar la dirección financiera de Telefónica. Otra vez a su estilo, sin mucha capacidad de elección alternativa. Básicamente lo que se supone que tengo que hacer es colaborar en el *back to basics*. El proceso ya había sido iniciado y lo concluiremos próximamente con la venta de Endemol. Se trata de centrarnos en los que sabemos hacer y desprendernos de todas aquellas actividades para las que no estamos especialmente bien dotados. La expansión por Latinoamérica se puede dar por prácticamente por concluida y la compra de O2 nos garantiza volumen y penetración en Europa”. Posiblemente la adquisición de la operadora británica haya sido el susto profesional más grande que haya recibido Fernández Valbuena a lo largo de su vida. Conseguir 26.000 millones de euros, en 48 horas y sin que se entere nadie, no parece un reto sencillo. Sin embargo se logró, en una operación que apenas duró tres semanas. Hoy, repuesto del sobresalto, enfatiza en las virtudes de la iniciativa. “O2 era una muy buena compañía, pero además estaba disponible y en tercer lugar, era integrable. No es sencillo que se den estas coincidencias y nosotros supimos aprovecharlas”. Nuestro protagonista asevera con orgullo indisimulado la capacidad integradora que acredita Telefónica y pone como ejemplo adicional a Cesky Telekom, birlada en la subasta a la operadora Swisscom, en la que se han fusionado la telefonía fija y la móvil, y que ya avista las playas de la rentabilidad. “La clave está en la ejecución. Lo complicado es pasar de las musas al teatro en veinticuatro horas, como decía Lope de Vega. Todo el mundo tiene media docena de ideas estupendas, lo complicado es hacerlas realidad. Nosotros no somos muy listos, pero somos muchos y hemos instalado muchas líneas ADSL. Sabemos como se operan,

como se comercializan y sabemos como lo hace nuestra competencia. A eso jugamos”.

“LOS PRECIOS DE LOS ACTIVOS EN TELECOMUNICACIONES ESTÁN SOBRECASIGADOS”

A la vista de los resultados no les va, comparativamente, nada mal. Telefónica se ha consolidado como uno de los grandes operadores internacionales aunque eso no se ponga al abrigo del período de

desafección por este tipo de acciones que parecen atravesar los inversores. Eso sí, el descalabro que ha sufrido la cotización de sus acciones es sustancialmente inferior al castigo recibido por las operadoras francesas o alemanas. “Estamos en un entorno muy interesante para este sector. Estamos a punto de doblar el cabo. El viento va a cambiar pronto, aunque no sé si de un lado o de otro. La situación actual no puede sostenerse mucho tiempo, porque si los inversores llevan razón en su desafección, la mitad de las compañías incumbentes desaparecerán. Parece que se ha extendido la impresión de que al sector se lo va a merendar la competencia, la regulación o la tecnología. Son tres razones importantes, pero los precios de los activos en telecomunicaciones están sobrecasigados. Dicen que la voz terminaremos por no poderla cobrar. Es muy probable que dentro de 15 años esto sea así, pero eso no quiere decir que vaya a ser gratis. Yo aquí siempre pongo el ejemplo de las servilletas en los restaurantes. A nadie le cobran aparte la servilleta, pero es seguro que el precio de su utilización está incluido en el servicio. Eso traducido al mundo de las telecomunicaciones quiere decir que para que alguien pueda hablar gratis antes tendrá que existir una conexión de banda ancha y... ¿se la va a poner Google o Yahoo?. Se la tendrá que poner quien tenga la infraestructura”, concluye Fdez. Valbuena.



“
Estamos ante un cambio en el modelo de negocio. Poniendo otro ejemplo, nuestro reto está, no solo en ser el constructor de la autopista, tenemos que entrar en la rentabilidad que se genera en los dos extremos. En el solar a pié de playa donde termina la autopista. Cuando puedes viajar de Madrid a Alicante en tres horas en lugar de en seis, Madrid es más valioso y Alicante también. Es lo del medio lo que pierde valor.”

UN CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO

Enlazando con el discurso anterior nuestro interlocutor hace gala una vez más de sus conocimientos y sus dotes de “adivinación” para mostrar su optimismo sobre el futuro de Telefónica. “Estamos, por tanto, dice- ante un cambio en el modelo de negocio. Poniendo otro ejemplo, nuestro reto está, no solo en ser el constructor de la autopista, tenemos que entrar en la rentabilidad que se genera en los dos extremos. En el solar a pié de playa donde termina la autopista. Probablemente



“ Los ingleses se preguntan por qué ahora somos unos consumidores de recursos de capital tan voraces. Pues sencillamente porque hemos pasado de ser el país pobre que yo recuerdo a ser un país rico. Y sé que somos un país rico porque los pobres quieren venir aquí. Un país pasa de pobre a rico creciendo mucho, ahorrando mucho e invirtiéndolo todo. En España la población apenas ha crecido mientras sí lo ha hecho el PIB. Y hemos ahorrado mucho ”

estamos ante un fenómeno de extremos. Cuando puedes viajar de Madrid a Alicante en tres horas en lugar de en seis, Madrid es más valioso y Alicante también. Es lo del medio lo que pierde valor. Ya nadie se va a parar un par de veces en un trayecto que sólo ocupa tres horas. Los bares que haya por el camino perderán valor. Ese es nuestro reto. Que nuestros clientes nos perciban no solo como constructores de carreteras, sino como proveedores de soluciones. Eso ya está pasando y, para este modelo de negocio, el tamaño es muy importante. Somos percibidos internacionalmente como actores importantes en el sector. Se nos consulta, se cuenta con nosotros. Y además, ahí está el tema de la financiación. Conseguimos recursos a unos precios excelentes. Somos una de las primeras cincuenta compañías del mundo. Ya sé que eso suena muy imperial, pero no es lo mismo hoy ser Coca-Cola que Alfombrillas de Getafe. Estoy seguro que en muy pocos años contaremos esta historia como la de una recuperación. No es sensato que un sector tan grande, que viene de una debacle tan salvaje como la del 2000, haya tenido una recuperación tan modesta. Eso tiene que ver más con la ignorancia tecnológica y con la perspectiva regulatoria que con otra cosa”, concluye enfático.

UN DISCURSO POSITIVO CONTRA LOS PESIMISTAS, LOS AGOREROS Y ALGUNOS VIEJOS PREJUICIOS

A lo largo de las casi tres horas durante las que se ha desarrollado esta entrevista, el expansivo Santiago Fernández Valbuena ha establecido, en más de una ocasión, el paralelismo entre su éxito profesional y la evolución española. Antes de las despedidas le pedimos que nos concrete sus referencias. “España ha pasado en menos de treinta años de ser un país periférico con dudosa reputación, a estar muy cerca del núcleo central. Estamos donde tenemos que estar, y en las instituciones mantenemos el peso relativo que nos corresponde. Al contrario de lo que algunos de nuestros socios europeos han hecho, nosotros no nos hemos creído nuestra historia, la hemos hecho día a día. Algo que algunos países que nos llevaban ventaja, como por ejemplo Italia, no han conseguido. Por ejemplo,

tenemos unas infraestructuras estupendas, los hospitales prestan atención a un montón de gente, muchos de ellos inmigrantes y eso, comparativamente, lo aprecias más cuando viajas con frecuencia al extranjero. Los ingleses se preguntan qué nos han dado a los españoles para que nos hayamos vuelto unos consumidores de recursos de capital tan voraces y que le hayamos perdido el miedo a casi todo. Pues sencillamente porque hemos pasado de ser el país pobre que yo recuerdo a ser un país rico. Y sé que somos un país rico porque los pobres quieren venir aquí. Un país pasa de pobre a rico creciendo mucho, ahorrando mucho e invirtiéndolo todo. En España la población apenas ha crecido mientras sí lo ha hecho el PIB. Y hemos ahorrado mucho tanto el sector privado como, sobre todo, el público. Aquí no ha pasado lo que ha ocurrido en América Latina, donde hay una fractura social que no se ha llenado impidiendo la extensión de las clases medias. En este país hemos pagado impuestos, y los hemos pagado todos. No hemos buscado refugios insolidarios en las Islas Cayman. Y me parece que el precio pagado es justo para haber conseguido la sociedad que tenemos. En muchos países lo que no va en impuestos va en seguridad privada, en colegios privados. Yo a mi hija la llevo al colegio y cuando ha tenido quince años ha salido por ahí con sus amigas, y lo ha podido hacer sin tener que montar ningún tipo de parafernalia. A ese tipo de cosas me refiero cuando hablo del espectacular progreso español, y yo ahí lo que he hecho ha sido subirme a la cresta de la ola. Eso sí, trabajando, y mucho, porque aquí trabajamos un montón de horas, y lo digo por comparación con mis colegas europeos”, concluye.

Más confortados por el diagnóstico profesional de quien prácticamente viene a asegurar que la molición española es otro de los mitos atávicos concienzudamente contruidos desde el exterior a lo largo de siglos, o en su defecto, que semejante defecto ya no se corresponde con la realidad social del país, nos despedimos de este madrileño profesional que contempla extasiado la puesta de sol capitalina sobre su añorado barrio de Carabanchel. Eso sí visto desde uno de los últimos pisos del que fuera el primer rascacielos del ensanche de Madrid: el edificio de la Telefónica. ▀