



CEU

*Universidad
San Pablo*

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**

Coincidencia de los economistas españoles en las medidas a adoptar ante el futuro económico

Juan Velarde Fuertes
Profesor Emérito de la
Universidad CEU San Pablo

Festividad de San Vicente Ferrer
Marzo de 2010

Coincidencia de los economistas españoles en las medidas a adoptar ante el futuro económico

Juan Velarde Fuertes
Profesor Emérito de la
Universidad CEU San Pablo

Festividad de San Vicente Ferrer
Marzo de 2010

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad CEU San Pablo**

Coincidencia de los economistas españoles en las medidas a adoptar ante el futuro económico

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2010, Juan Velarde Fuertes

© 2010, Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU *Ediciones*

Julián Romea 18, 28003 Madrid

www.ceuediciones.es

Depósito legal: M-11743-2010

Creo que les debo señalar que lo que voy a leer a continuación es una especie de agavillamiento de lo que señalan investigadores españoles insignes que, ahora mismo, se inclinan sobre nuestra economía. Alguna autoridad notable internacional se agrega como flanqueo. Sirve también, esta acumulación de citas para que se comprenda la práctica unanimidad de los estudiosos ante nuestros problemas. Considero que el que esto trascienda, que se comprenda que ante esta situación crítica, las voces de los estudiosos constituyen, no una algarabía, sino un coro muy bien concertado, es fundamental para exigir cambios esenciales en nuestra política económica y que éstos sean esos y no otros más bien caóticos y, las más de las veces, improvisados, y que por eso causarán más daños que bienes. Y esta aportación puede ser interesante porque estoy totalmente de acuerdo con una frase de Eugenio d'Ors en *Flos sophorum*, al ocuparse de la reinención de la geometría por Pascal: “En principio las cosas de la ciencia, una vez inventadas, no han de volver a inventarse. La colaboración de la obra insigne de los pasados es lo que permite a los trabajadores de cada día la economía de esfuerzos con la cual pueden darse enseguida a nuevas adquisiciones. El sabio –si prefieren ustedes, el simple investigador– no vive en su ciencia como Robinsón en su isla; antes como ciudadano, en república de buen regimiento”¹

Comenzaré por señalar que a partir de 1959, todo ha cambiado en nuestra economía. Comparemos con España el panorama de las economías más importantes de la Unión Europea, y ampliémoslo con Estados Unidos y Japón, precisamente en 2007, cuando nuestro país había escalado el máximo, por ahora, en su PIB por habitante. El cuadro siguiente muestra una evidente convergencia de ese PIB en 2007, de acuerdo con la estimación del Banco de España, realidad que contrasta vivamente con el panorama de 1959.

1

Xenius, *Flos Sophorum*, traducción de Pedro Llerena, Seix Barral, Barcelona, 1914, págs. 3-4.

Cuadro 1

Comparación con el PIB p.c en p.p.c de España = 100		
Países	1959	2007
Estados Unidos	368'2	144'2
Japón	116'5	106'4
Alemania	253'3	108'9
Austria	198'4	117'5
Bélgica	216'7	112'0
Dinamarca	283'2	113'9
Finlandia	188'7	109'9
Francia	233'3	103'5
Grecia	99'7	90'0
Holanda	253'7	124'2
Irlanda	132'4	142'6
Italia	185'3	96'7
Portugal	91'6	72'2
Reino Unido	270'2	128'9
Suecia	271'7	116'0
Polonia	101'5	50'9
Hungría	114'2	59'4

La única excepción era el retroceso ante Irlanda. En el año 2007, además, ese PIB por habitante español, era el 94'4% del conjunto de la UE-15, el 105'4% del de la UE-27, y el 96'0% del de la Eurozona. Daba la impresión de que la convergencia se había logrado y que tornábamos a situaciones de algún modo paralelas a las del siglo XVI, cuando gracias al gran triángulo hispano de Sevilla, Lisboa y Amberes y su proyección hacia América desde Sevilla, hacia Asia desde Lisboa y hacia Europa desde Amberes, conseguía ser una pieza clave en una economía globalizada por primera vez en la Historia. Pero, ¿y el futuro? ¿Hay posibilidades de que se parezca en su evolución a lo acontecido en el siglo XVII español cuando todo lo anterior se vino al suelo, con un Amberes borrado por un Amsterdam enemigo, con una Lisboa capital de un reino independizado; con unos desequilibrios macroeconómicos colosales en la metrópoli? Porque la realidad económica española es ahora mismo muy seria.

En este sentido no es posible ignorar estos párrafos del artículo de Alberto Recarte fechado el 4 de febrero de 2010 y titulado *El debate sobre el euro: con trece años de retraso:*

“La economía española está condenada, salvo una catástrofe política, a hacer las reformas. Y las reformas se harán, aun a costa de un desempleo enorme, la reducción de las transferencias sociales a partir de 2011, la desaparición de las inversiones públicas en infraestructuras y la congelación o disminución nominal de los salarios de la mayoría de los empleados del sector público y del privado”. Agrega que esto se basa en lo que conocidos y prestigiosos economistas extranjeros que hablan del futuro de la economía española y del euro, entre los que destaca a Nouriel Roubini, Oliver Blanchard, Martin Wolf, Martin Feldstein, Paul Krugman, concluyendo: “Todos ellos manifiestan la misma opinión respecto a España y el euro: la recuperación (española) va a ser muy difícil”.

Lo comprobamos al observar el impacto de 365 días, en la sección “Economic and financial indicators” de *The Economist* y ver las mismas magnitudes en el ejemplar del 24-30 de enero de 2009 –fila A– y compararlas con las del número de 23-29 enero 2010 –fila B– como muestra el cuadro 2

Cuadro 2

ALTERACIONES ANUALES	
PIB tercer trimestre (A)	-0'9
PIB tercer trimestre (B)	-4'0
Pronóstico previo para el año 2009	+1'3
Pronóstico previo para el año 2010	-0'1
Producción industrial noviembre (A)	-17'2
Producción industrial noviembre (B)	-4'1
Caída acumulada Producción industrial noviembre 2007-noviembre 2006	-21'0
IPC diciembre (A)	+1'4
IPC diciembre (B)	+0'8
Desempleo noviembre (A)	+13'4
Desempleo noviembre (B)	+19'4
Déficit comercial octubre (A)	149.000 millones de \$
Déficit comercial octubre (B)	76.700 millones de \$
Déficit balanza por cuenta corriente octubre (A)	164.100 millones de \$
Déficit balanza por cuenta corriente octubre (B)	82.100 millones de \$
Déficit esperando por analistas para el Sector público en enero 2009	-3'3% del PIB
Déficit esperando por analistas para el Sector público en enero 2009	-11'8% del PIB
Interés de la deuda a 10 años el 21 de enero de 2009	3'95%
Interés de la deuda a 10 años el 21 de enero de 2010	4'12%

Por consiguiente es lógico lo que el catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid, Jaime Lamo de Espinosa, acaba de escribir en *ABC*: “Nunca como ahora ha sido más imprescindible un pacto económico. Padecemos un déficit del 10’5%; nuestra deuda pública era del 47% del PIB (2008), la de las familias del 85% y la de las empresas no financieras del 136% y las financieras del 75%, en total el 342% del PIB. Debemos, pues, casi 4 billones de euros. Grandes economistas del mundo nos advierten con preocupación de nuestro problema... Y de no tomar medidas rápidas nuestra permanencia en el euro puede ser cuestionada, pues no es fácil reducir los 8’5 puntos de déficit antes de 2013 y, sin embargo, la tijera debe ser profunda y sin piedad”.

Todo esto procede de algo que es cada vez más claro. El catedrático de la Universidad Complutense, Víctor Pérez Díaz, en su artículo *La desconexión* publicado el 4 de febrero de 2010 en *El País*, lo sintetizaba agudamente así: “En estos años pasados, era evidente que el país tenía una política económica de dejarse llevar, vivía en la irrelevancia de su papel internacional, se dividía cada día un poco más, no acometía reforma alguna y, en definitiva, estaba yendo a ninguna parte. Pero como cada uno iba a lo suyo, y lo suyo iba en la dirección del viento, pocos creían que fuera cosa de aguzar la mirada y dejar de darse buenas noticias”.

De ahí la importancia de estas aportaciones que pudieran llamarse de orientación, y que me permito glosar para facilitar, en lo posible, un análisis conjunto de los problemas que nos acechan. Comenzaré, siguiendo el orden que popularizó para siempre Colin Clark, con otro trabajo de Jaime Lamo de Espinosa, *La crisis económica global y la crisis agraria española*. En él, en una síntesis brillante nos señala: “Si con la considerable lluvia de subvenciones de la Unión Europea –somos el 2º país receptor... –, si con la fuerte reducción de Unidades de Trabajo Anual, nuestra Renta Agraria por Unidad de Trabajo Año en euros constantes viene cayendo desde el año 2003 hasta la fecha y su cuantía actual es prácticamente igual a la de los años 1994-95 cuando todavía las subvenciones eran reducidas, *es que la producción agraria no está creciendo al ritmo deseado; (es que) nuestra oferta agraria no aumenta con las tasas adecuadas*”. Y esto parece irremediable por el abandono demográfico continuo de las tareas agrarias, debido a la evolución de los consumos intermedios, que crean una situación alcista de los costes agrarios, lo que abarca de los piensos a los fertilizantes o a la energía y el agua de riego, y porque, por el lado de la demanda, la presión se manifiesta, a causa de la crisis, en la búsqueda de alternativas que acaban por deprimir los precios. Añadamos las “normas fitosanitarias en el seno de la Unión Europea

cada vez más exigentes y excluyentes”. He ahí configurado, pues, un futuro lleno de problemas, pero también, que de él emanan, con toda claridad, por dónde debe conducirse una política sensata para el campo.

Algo hemos hablado, hace un momento, de la energía. De ahí la importancia de una aportación de Guillermo Velarde, catedrático emérito de Física Nuclear de la Universidad Politécnica de Madrid, que se inicia nada menos que así: “La realidad es que España está inmersa en un grave problema energético de difícil solución”, y ello por el “acuerdo entre la Unión Europea y España en el reparto de gases de efecto invernadero debido al Protocolo de Kioto y a la moratoria nuclear”. Piénsese que, por lo que firmamos en Kioto, podríamos “aumentar la emisión de gases de efecto invernadero en una media del 15% respecto a las emisiones de 1990”, pero “desde 1990, antes de la actual crisis energética emitíamos un 50% más que en 1990, habiéndose reducido actualmente a cerca de un 40%”.

Pero, además, existe una polémica sobre la moratoria nuclear. Ésta se plantea cuando, “en 1984, el Gobierno aprobó el Plan Energético Nacional, técnicamente inaceptable, que establecía la paralización de las seis Centrales Nucleares en diferente estado de construcción y negaba la autorización para la construcción de las 27 centrales restantes”. Las consecuencias fueron “uno de los mayores desastres económicos desde la transición política hasta 2004, ya que hubo que compensar a las empresas eléctricas implicadas en estas centrales nucleares con 600 mil millones de pesetas 1984... Ello supuso aumentar la emisión de gases de efecto invernadero en 48, o 24 millones de toneladas de CO₂ al año, según que las nuevas centrales sustitutorias de las nucleares fuesen de carbón o de gas”. En cambio, sostiene acertadamente Guillermo Velarde: “Si se hubiesen ido construyendo las centrales de fisión nuclear que fueron proyectadas a mediados de la década de los años setenta... ahora tendríamos un mix eléctrico análogo al francés, y la mayoría de los problemas energéticos que padecemos actualmente estarían resueltos”. Por consiguiente, desde que en 1982 se decidió el famoso *parón nuclear*, a pesar de la enorme carga de coste generado, ese tremendo error permanece presidiendo nuestra política energética, hasta ahora mismo. La solución exclusiva gracias a las energías renovables es muy cara. Dígase otro tanto de lo que ya se adivina en los mercados del gas natural. Para agravarlo todo, una serie de vacilaciones ha roto la posibilidad de la existencia peninsular de conexiones eléctricas de alta tensión –véase lo que sucede con la Sama-Velilla– y todo ello, con el barril de petróleo a comienzo de 2010, respecto a un año antes, con precios que se han duplicado.

Hemos, pues, optado por una energía cara y parecía esperarse que sus consecuencias deberían ser como las de una barata. Pero esta apuesta frena con claridad las exportaciones y azuza la inflación. Si la abaratamos con intervencionismos en la tarificación, observamos que eso impide ampliar la oferta y las inversiones, o sea, tras los estudios de Juan Avilés, es evidente que ahora mismo se complica en exceso la amortización, al par que, como mostraron Castañeda y Redonet, ahí se halla la fuente de restricciones eléctricas. De la mano de Jaime Terceiro, catedrático de Economía de la Universidad Complutense, es preciso añadir, en primer lugar, que el sistema energético español “está produciendo un exceso de gases de efecto invernadero” de los que se derivan unas evidentes “externalidades negativas”, tales como: globalidad, largo plazo en su impacto, incertidumbre y capacidad de generar daños radicales e irreversibles”. Un mix de energía nuclear y de energías renovables es el vehículo para “reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y... nuestra dependencia energética del exterior, que debe recordarse que es del 81%, casi 30 puntos (porcentuales) por encima de la media de la Unión Europea”. Naturalmente todo lo dicho señala cómo esta realidad, continúa Jaime Terceiro, se encuentra zarandeada por las llamadas “políticas económicas erráticas”, que resultan persistentes “en hechos tan característicos como la ineficiente y mal llamada liberalización del sistema, el problema del carbón nacional, –y sus incentivos que llegarán a 2013– el (ya citado) inmenso déficit de tarifa, los originales costes de transmisión a la competencia, los numerosos cambios regulatorios de las energías renovables y, en fin, con el cierre de... centrales nucleares”. Los citados costes de transición a la competencia ascendían, en diciembre de 1997, a 10.500 millones de euros. Y “también en esta Ley (de 28 de noviembre) de 1997 se introduce el llamado déficit de tarifas, es decir la diferencia entre los costes reconocidos de la generación de energía a las compañías eléctricas y los ingresos regulados por las correspondientes tarifas, para enmascarar entre otros problemas los del incremento del IPC, y subvencionar de esta forma a los consumidores de energía con cargo a los presupuestos generales del Estado, creando artificialmente precios más bajos de la energía que los derivados e sus verdaderos costes de producción”. Esta ayuda encubierta al sector representa una cifra acumulada hasta la fecha –se escribe esto en febrero de 2010– superior a los 23.000 millones de euros. Es una ilustración... del uso populista de los precios..., que en absoluto incentiva la eficiencia económica, por lo que no es de extrañar que con este tipo de políticas, la mejora de la intensidad energética, desde entonces, haya sido en España la mitad que en Francia y Alemania. Como conclusión se estima que, o se trepa por la cuerda que ofrece la energía nuclear con el complemento de un mix energético renovable, o nunca saldremos de este oscuro callejón en el que se ve castigada la economía española.

Un planteamiento general sobre el sector secundario, o sea, el industrial, nos es ofrecido por José Molero, también catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Sostiene el profesor Molero: “La situación de la innovación y el cambio tecnológico en la industria española... es a todas luces la variable más importante de cara a la evolución de la productividad y competitividad de las empresas industriales y del sector en su conjunto”.

Pero tras el proceso de industrialización español comenzado en la década de los años cincuenta del siglo XX, que se vino abajo a mediados de la década de los setenta, como consecuencia de una serie de acontecimientos conjuntos iniciados con una fuerte subida en los precios del petróleo, la nueva industria española surge tras los importantes cambios estructurales, culminados con nuestra incorporación a la Comunidad Europea, producida plenamente desde el 1 de marzo de 1986. Pasan así “a tener un menor peso en el crecimiento (muchos concentrados en las industrias metal-mecánicas)”, mientras surgían con un nuevo protagonismo “algunos sectores como el de Alimentación, Bebidas y Tabaco”. Añádase en ambas etapas una fuerte entrada de capitales extranjeros y, también, una clara expansión de las inversiones españolas en el exterior. Pero “este modelo fue perdiendo dinamismo” en los primeros años del siglo XXI “por hechos como el estancamiento del crecimiento de la productividad y de la competitividad internacional, la menor entrada de inversiones extranjeras y el creciente flujo de desinversiones, las dificultades para incrementar el peso de los sectores intensivos en tecnología en el total de la actividad industrial y la escasa mejora de la actividad innovadora de las empresas”. Todo esto hace que la industria, en 2007, signifique sólo el 13'4% del PIB, y si se incluye la energía, el 15'7%. Con la construcción, llega al 26'7%. La evolución de estos porcentajes de 2001 a 2008 con el dato de referencia de 1995, se muestra en el cuadro 3. Así se evidencia de qué modo las ramas industriales han pasado a tener un papel claramente descendente en nuestra economía, pero, advierte Molero, ante una simplista conclusión de que la industria va camino de su desaparición, que no lo prueba el que su productividad “siga ocupando los valores más altos en el conjunto del sistema productivo”, a más que “la participación en la gestación de innovaciones tecnológicas y la capacidad de absorción de innovaciones producidas por otros, es aun mucho más importante en la industria que en otras actividades”, y por supuesto que los *efectos de arrastre* “tanto hacia adelante como hacia atrás de las actividades industriales son, en promedio, mucho más elevados que los de los sectores agrarios, construcción y servicios”.

Cuadro 5

Porcentaje sobre el PIB español									
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ramas Energeticas	3'9	2'4	2'4	2'4	2'4	2'5	2'3	2'3	2'6
Ramas Industriales	18'0	16'0	15'3	14'7	14'2	13'8	13'5	13'4	13'3
Construcción	7'5	8'1	8'6	9'0	9'6	10'3	10'8	11'0	10'6
Total	29'4	26'5	26'3	26'1	26'2	26'6	26'6	26'7	26'5

Añádase que, lamentablemente, bastante más de la mitad del sector manufacturero se encuentra “en los sectores de baja o media-baja intensidad tecnológica”. El cuadro 4, es especialmente clarificador de la situación.

Cuadro 4

Porcentaje de cada tipo de sector tecnológico sobre el VAB del total industrial						
Tipo de sectores	2001	2001	2002	2003	2004	2005
De alta tecnología	7	7	6	6	6	6
De media-alta tecnología	29	29	29	30	30	29
De media-baja tecnología	30	31	32	31	31	32
De baja tecnología	34	33	33	33	33	33

El complemento lo tenemos en una información procedente del trabajo de Rafael Myro et al., *Globalización y deslocalización, Importancia y efectos para la industria española* (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2008): “España destaca por el escaso peso en las exportaciones de las manufacturas avanzadas (12%), frente a países donde superan el 30 y el 40%. Para más precisión se señala que en 2008, sólo Italia, Brasil e India presentan un índice de especialización más bajo en la agrupación de industrias avanzadas”. Como se afianza la especialización española en actividades tradicionales, señala Molero que “la continuación de (estas)... tendencias ofrece un balance desalentador”. Esto se agrava al estudiar el comportamiento de las IDE percibidas, pues en “la práctica totalidad de los sectores tecnológicamente más avanzados” es donde se hallan los mayores descensos de estas IDE, “mientras que los que las han visto aumentar son, en su inmensa mayoría, sectores de escasa intensidad tecnológica”. Y en los sectores de salida, o sea, de nuestras IDE hacia el exterior, ocurre otro tanto.

Todo esto es congruente con que, al contemplar el Índice Sintético de Innovación (ISI) para 2008 derivado del Innovation Scorebord de la Unión Europea, que, como expone el profesor Molero, muestra “la distancia que separa a España

de la media de la UE, (ésta) es muy pronunciada respecto a los países líderes”. Se nos sitúa entre los países “moderadamente innovadores”, grupo en el que “España ocupa una posición relativamente baja, siendo superada por países como China, Estonia, Eslovenia, y República Checa”. Vamos por delante, de mayor a menor índice, y ello también es significativo, de Portugal, Grecia, Italia, Montenegro, Hungría, Eslovaquia, Polonia, Lituania, Rumania, Letonia y Bulgaria. Además está España en el grupo de países que, en relación con su intensidad en innovación se sitúa en los de “crecimiento lento”, junto con Italia y con Noruega. Todo esto rebaja, desde el ISI, la significación del peso del gasto en I+D. Los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales tampoco rectifican esta impresión derivada del ISI, de forma que de “los indicadores que se refieren a la actividad empresarial”, la conclusión que “mejor expresa la realidad de la innovación como fenómeno económico “es que “son los que muestran un peor comportamiento de la economía española”. Además, “no sólo es que se innova menos, sino que las innovaciones son de menor calado”.

Naturalmente, dentro de este panorama del sector secundario es evidente que no podía faltar un análisis de la industria de la construcción. Una aportación del profesor Espínola, de la Universidad Pontificia Comillas. ICADE, nos aclara cómo los desequilibrios crecientes de la economía española en el periodo 1995-2007 que ratifican en unos casos, y se ligan en otros, al trabajo del profesor Molero, crean un patrón de gasto que “se ha orientado excesivamente hacia la compra de viviendas y el consumo final, mientras que el gasto más vinculado a la eficiencia productiva y la competitividad no ha tenido la suficiente atención” con lo que se han “generado crecientes desequilibrios macroeconómicos”.

Estos, naturalmente, han provocado choques notables en la industria de la construcción, porque “el intenso esfuerzo inversor del periodo presenta un notable sesgo hacia determinado componente de la formación de capital (la adquisición de viviendas), cuyo crecimiento ha sido mucho más intenso que el registrado por otros componentes de la formación de capital... Así, mientras la inversión en vivienda entre 1996 y 2007 más que duplica su peso en el PIB (del 4'4% al 9'3% del PIB), la inversión en bienes de equipo lo aumenta sólo ligeramente (del 6'0% al 7'8%)... Tan exagerada apuesta inversora por la compra de viviendas se encuentre (tras) una serie de factores que interactúan formando el denominado *boom* o *burbuja inmobiliaria*: factores sociodemográficos (incluido el intenso flujo de inmigrantes), la evolución muy favorable de la renta y el empleo, las condiciones de financiación (tipos de interés, plazos de amortización, garantías requeridas, etc.) y las expectativas de revalorización de los activos inmobiliarios”. En parte todo esto se complicó por una política inadecuada del suelo, parcialmente

azuzada, a mi juicio, por una equivocada sentencia del Tribunal Constitucional, con la que se hurtó al mercado, y se transfirió a las Administraciones locales, que la emplearon como fuente de ingresos, al no tener resuelto su sistema fiscal, toda la política del suelo, generando un encarecimiento que, además, a través del efecto riqueza, impulsaría al alza la burbuja inmobiliaria.

Tal realidad es la que ha quebrado, y la pregunta es si en el nuevo modelo productivo que precisa la economía española, el sector de la construcción va a tener un papel relevante, o no. La contestación del profesor Espínola es que se trata de un sector “insustituible” pero ha de tener un desarrollo “diferente al desarrollado los últimos años”. Sus líneas de actuación las expone así: “Es muy importante que la construcción de infraestructuras continúe, incluso incrementando su importante contribución a un más eficiente funcionamiento de la economía y a la cohesión territorial, evitando sesgos procíclicos” Me atrevo a añadir lo derivado del mensaje de Aschauer, en su artículo *Is public expenditure productive?*, publicado en el *Journal of Monetary Economics*, 1989, que ha sido actualizado y puntualizado adecuadamente por los análisis del profesor Flores de Frutos y la profesora Cosculluela y que creo deben inspirar la política económica española. Respecto a la inversión de infraestructuras de transportes y comunicaciones es necesario no olvidar que ya en 1935 el maestro de los economistas españoles Perpiñá Grau, criticó para siempre “los millones muertos, esparcidos...” por España, fundamentados en infraestructuras creadas sólo por exigencias políticas de tipo local o regional, no de mejoría de la vida española en su conjunto. También existe un mensaje crítico y acertado de nuestra política económica en ese sentido en el famoso *Informe* del Banco Mundial sobre España, prelude de la puesta en marcha, en la década de los sesenta del siglo XX, de la llamada Planificación Económica y Social. Por eso es urgente percibir qué regiones son las que deben beneficiarse con prioridad, en función de un análisis de la elasticidad desarrollo/gasto en infraestructuras y actuar muy en consecuencia, si lo que se quiere en realidad es preparar un futuro próspero.

Por lo que se refiere a la vivienda, el profesor Espínola considera que “aparte de medidas financieras e institucionales, que frenen burbujas inmobiliarias, es oportuno el replanteamiento de los incentivos fiscales a la compra de vivienda y que se lleve a efecto la reorientación del mercado de la vivienda anunciada por el Plan de Vivienda 2009-2012, que busca: 1) facilitar a los ciudadanos el acceso a la vivienda, especialmente en régimen de alquiler; 2) impulsar la rehabilitación del parque edificado, tratando de que la actividad del sector siga un modelo menos extensivo, menos consumidor de suelo; y 3) fomentar la innovación y la eficiencia energética

de la edificación, reduciendo las emisiones de gases con efecto invernadero y mejorando el ahorro energético”.

Es preciso estudiar ahora lo que sigue a este bloque inicial relacionado con la producción de bienes, y para ello es obligado, tener en cuenta, de la mano del profesor Torrero, catedrático de la Universidad de Alcalá de Henares, unas aportaciones fundamentales sobre el sistema financiero español. La primera, sobre el mercado bursátil: “La bolsa española es un mercado desarrollado que forma parte de los más importantes, en un mundo globalizado, y es objeto de atención y de análisis por los inversores institucionales, que operan a nivel internacional”. Por ello, la evolución de nuestros “mercados bursátiles se situará en línea con las bolsas más importantes”, lo que es visible en todo momento.

La segunda, en relación con el sistema bancario, derivada de una colosal apelación al ahorro exterior creada por el fuerte déficit por cuenta corriente de nuestra economía, es que “la actitud compensadora del Banco Central Europeo ha aliviado el adelgazamiento de los balances de las entidades bancarias que, sin ese apoyo, hubieran sufrido un ajuste mucho más pronunciado del crédito al sector privado”. Pero ahora, da la impresión de que este apoyo va a esfumarse.

La tercera es que existe un ajuste en el sistema crediticio español “aun por realizar”, porque “la caída de las valoraciones inmobiliarias –añadamos que en la morosidad– sólo se ha reflejado parcialmente en el activo de entidades de crédito”.

De ello se desprende que “España tiene un sistema bancario eficiente y competitivo, pero sobredimensionado, que ha volcado su capacidad crediticia sobre el sector de la construcción, y que precisa reestructurarse, eliminar el exceso de capacidad, capitalizarse, y sanear su balance. Es inevitable el cierre de sucursales, la reducción de empleo y que se lleven a cabo procesos de concentración ente las entidades”, a saber, Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito. Considerando los excesos cometidos en el pasado, “la evolución de la morosidad y la capacidad de obtener recursos propios, las necesidades más importantes y urgentes se sitúan en las Cajas de Ahorros”. Mucho va a depender “de la relación de fuerzas entre la óptica nacional, que parece liderar en solitario el Banco de España y la localista de los Gobiernos autonómicos”. Y no debo hurtarles esta otra cita del profesor Torrero: “Estamos integrados en el área euro, lo cual implica protección, pero también es preciso asumir la responsabilidad que corresponde a un país con una moneda fuerte, que debe comportarse con rigor. El euro es una realidad; también lo son las naciones; nada garantiza nuestra pertenencia a un club selecto si no actuamos de manera responsable”.

Pero si me he referido a los servicios financieros, es evidente que no debo dejar de aludir, y más aquí, al resto del sector servicios. El profesor Cuadrado Roura, de la Universidad de Alcalá de Henares, nos ha enseñado cómo el dinamismo de este sector impresiona, porque en 1980 “este sector representaba un 53’7% del PIB” ganando en el periodo 1980-2008 más de 14 puntos porcentuales en su participación en la producción nacional a precios corrientes”. Pero agrega que “se evidencia que gran parte del avance que han registrado los servicios con respecto al resto de los sectores productivos se ha debido al impulso que registraron sus precios”. Estos tienen un “perfil claramente inflacionista”, lo cual ha generado “efectos negativos tanto desde la óptica del equilibrio de la economía como en relación con su ineficiencia”.

Con justeza diferencia la evolución cíclica dispar de los servicios de mercado y de los que no se sujetan a esas reglas, como son los casos de la sanidad o la educación, por ejemplo, y subraya que “hay que destacar, en cuanto al comportamiento de los servicios desde el punto de vista histórico... las limitadas contribuciones del sector a la mejora de la productividad general de la economía”, aunque debe puntualizarse que en algunos subsectores, aquellos “donde la incorporación de los avances tecnológicos y la sustitución del empleo por capital son viables”, se lograron altos niveles de eficiencia.

En cuanto al futuro de este sector, precisamente de este análisis se deriva que lo más probable sea que todos los motores del pasado continúen empujando tras la actual crisis, aunque “puede anticiparse una posible ralentización de los ingresos por turismo, que ya se ha manifestado en los últimos ejercicios”. En conjunto “no parece arriesgado afirmar que se supere el umbral del 70% del VAB de nuestro país y un porcentaje algo inferior en cuanto al número total de ocupados”. Ello supondrá que continúe descendiendo el porcentaje del sector industrial. Y todo acompañado de reestructuraciones, que serán más importantes en “determinados segmentos del sector turismo, hostelería y restauración, comercio minorista, transportes convencionales...” con un avance fuerte en la productividad donde exista una adecuada base tecnológica: “telecomunicaciones, bastantes actividades de transportes, los servicios bancarios y una parte de los servicios a las empresas”. Igualmente habrá innovaciones en los servicios, y no hay que perder de vista los procesos de deslocalización geográfica –recordemos lo que sucede con la India –, que continuarán, favorecidas, entre otras cosas, por las TIC.

El futuro, en cuanto a perspectivas de crecimiento del sector en España, parece positivo, pero en su avance sería preciso la colaboración de las Autonomías,

“que tienen transferidas muchas competencias” en este terreno, y también de los municipios. Todo esto puede dificultar “seriamente un mayor dinamismo de las empresas y sectores de servicios en nuestro país”.

Lo dicho hasta ahora obliga a puntualizar más la situación planteada concretamente a España en relación con otros países. De la mano del profesor Tamames, hasta su jubilación, docente de la Universidad Autónoma de Madrid, debemos tener en cuenta que “con las sucesivas aperturas al exterior, la economía española se potenció y creció, dejando atrás para siempre los tiempos comparativamente, de estancamiento, de un pasado gravemente incidido por el proteccionismo, con sus secuelas de autarquía aislada y monopolios de todas clases”. Esto se tradujo en el siguiente panorama de la internacionalización de nuestra economía calculada por el profesor Tamames como el porcentaje de la suma de las exportaciones (X) y las importaciones (M) de bienes y servicios respecto al PIB, que se expone en el cuadro 5, desde 1966 a 2007.

Cuadro 5

Coefficientes de internacionalización de la economía española					
Años	Coefficientes	Años	Coefficientes	Años	Coefficientes
1966	17'0	1980	31'9	1994	42'6
1967	15'3	1981	35'8	1995	45'1
1968	16'5	1982	36'5	1996	46'8
1969	17'3	1983	39'7	1997	52'1
1970	18'2	1984	41'3	1998	53'7
1971	17'8	1985	41'8	1999	55'4
1972	18'8	1986	36'1	2000	61'0
1973	19'9	1987	37'0	2001	50'2
1974	24'1	1988	37'7	2002	56'3
1975	21'8	1989	38'3	2003	54'6
1976	23'3	1990	36'0	2004	55'7
1977	22'4	1991	35'8	2005	56'6
1978	21'0	1992	36'1	2006	50'3
1979	21'5	1993	37'7	2007	60'1

Enlaza con esta exposición la evolución de nuestro comercio exterior, en porcentaje de las exportaciones e importaciones, por áreas geográficas. Se observa en el cuadro 6.

Cuadro 6

COMERCIO EXTERIOR POR ÁREAS GEOGRÁFICAS												
Áreas	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	(% de las importaciones)											
OCDE	78'5	80'2	79'7	77'9	78'1	77'9	78'0	77'1	73'2	70'5	71'3	65'9
UE-15	65'6	67'8	67'3	63'6	64'1	64'1	64'0	62'3	58'6	55'9	56'8	51'6
Eurozona	55'4	58'0	57'2	54'3	55'2	55'3	55'5	54'2	51'1	48'9	50'1	45'4
Francia	17'6	18'4	17'9	17'1	16'7	16'4	16'1	15'3	14'1	12'8	12'3	10'8
Alemania	14'8	15'5	15'8	14'8	15'5	16'1	16'3	16'0	14'7	14'2	15'3	14'2
OPEP	6'6	5'0	5'1	8'2	7'4	6'5	6'3	6'3	7'7	8'6	7'5	9'9
(% de las exportaciones)												
OCDE	80'2	81'4	82'5	84'0	84'0	84'4	84'6	84'2	83'2	82'0	80'8	78'6
UE-15	70'5	71'5	72'2	70'6	71'6	71'2	71'8	71'0	68'8	67'3	66'4	64'4
Euro-Zona	59'9	61'2	61'7	60'2	60'5	59'7	60'5	59'8	57'9	56'8	56'7	55'0
Francia	18'3	19'5	19'5	19'4	19'5	19'0	19'2	19'1	19'2	18'7	18'8	18'2
Alemania	13'4	13'6	13'6	12'3	11'8	11'5	12'1	11'4	11'4	10'9	10'8	10'6
Portugal	9'1	9'4	9'4	9'5	10'2	10'2	9'6	9'8	9'6	8'9	8'6	8'8
Reino Unido	8'8	8'4	8'4	8'2	9'0	9'7	9'3	9'0	8'4	8'0	7'7	7'0

El problema esencial que se alberga en el seno del déficit creciente en la balanza comercial es el de la competitividad. El profesor Tamames, empleando el índice IMD para compararla, nos muestra cómo España se sitúa en el mundo, por este índice, en el puesto 39, que “es más que preocupante, y dice muy poco de las políticas *ad hoc*”. Inmediatamente antes de España se encuentran Perú y Bulgaria, y antecedemos, inmediatamente, a Brasil y Jordania. El puesto 1 corresponde a Estados Unidos. Como una especie de corolario, la cuota española de exportación sobre el total mundial, cae con rapidez desde 2003 a 2008. El resultado se encuentra en “la pobre evolución de la productividad...; sin mayor productividad no pueden aumentar las exportaciones a buen ritmo, y sin ellas, las importaciones crecerán más y más, con un déficit imparable, significativo de que se favorece el empleo fuera y se resigna al paro dentro”.

Las empresas españolas, para superar estos problemas, externalizan parte de su proceso productivo. También logramos ventaja por el notable volumen de nuestro peso en el sector servicios por el volumen total de su comercio –el quinto puesto en la OCDE –, que incluye turismo, en sus diversas características, amén de seguros, transportes, telecomunicaciones...

Otro factor preocupante es la evolución de las IDE, así como lo que sucede con la balanza tecnológica, e igualmente con las remesas de los inmigrantes. Pero ello no altera la convicción de que “España tiene que abrirse más y más al exterior. A pesar de los augurios más negativos, todas nuestras aperturas en el pasado supusieron un gran avance en la senda de la prosperidad... Y si en algún momento ciertas instituciones, como el euro, han parecido negativas para esa expansión, ello se ha debido más al uso abusivo e inadecuado, hecho *hic et nunc*”.

Las aportaciones del profesor Barea, emérito de la Universidad Autónoma de Madrid, son exhaustivas en relación con el sector público. Incisivamente considera, y tiene toda la razón, que “las pensiones, la sanidad y los servicios sociales son las tres políticas públicas que condicionan el futuro del sector público en España. En la actualidad representan un alto porcentaje del total del gasto no financiero de las Administraciones Públicas y del PIB, y como en el futuro el factor envejecimiento de la población crecerá de manera espectacular, las tres citadas políticas públicas experimentarán una fuerte tasa de crecimiento”, por ese simple hecho. Además existen otros dos retos en el sistema público de pensiones: “el de la equidad y el de la tentación de los políticos de utilizar el sistema como instrumento para captar votos”.

Y por lo que se refiere a las empresas públicas, hay muy poco que discrepar de lo que se expone tras el análisis que Barea hace de éstas en el Tratado de la Unión Europea, llegando a la conclusión que “en el futuro del sector público empresarial” (este apartado) iría disminuyendo, (aunque en España) sin embargo en la práctica, en las Comunidades Autónomas y en los Ayuntamientos ha continuado creciendo” y esta prevención se debe a que “la empresa privada es, en general, más eficiente que la pública, no porque los hombres sean diferentes ni porque sean más inteligentes o más egoístas, sino simplemente porque la distribución de los derechos de propiedad no es la misma”.

Queda pendiente el futuro del sistema tributario. Desde luego, considero que hay que aceptar las tesis del profesor Manuel Lagares –Universidad de Alcalá de Henares–, quien ha mantenido que, en adelante se debe emplear el instrumento fiscal para atajar la presión alcista de los salarios, transfiriendo renta en favor de los que perciben menores cantidades de ella, empleando el camino “de una importante reducción del IRPF, desacelerando simultáneamente los gastos públicos, para evitar desequilibrios... Por eso ya debería estar actuando una reducción... especialmente concentrada sobre los rendimientos del trabajo, pero se perdió la oportunidad de hacerlo con la tímida y mal orientada reforma de este impuesto en 2006... También es el momento de atender a las empresas... Habría que reformar nuestro actual impuesto de sociedades decididamente y con mucha imaginación... Atraeríamos (así) a las empresas extranjeras (recuérdese lo señalado más arriba sobre nuestra IDE) e impulsaríamos decididamente la constitución de sociedades. Se corregiría también la doble imposición –impuesto de sociedades e IRPF– a que hoy están sometidos los dividendos, debido a otro de los malos pasos de la reforma del IRPF en 2006... La política de gasto público debería ser cuidadosamente rediseñada, evitando despilfarros y concentrando sus actuaciones en los estratos de rentas más reducidos y en las infraestructuras esenciales”, todo ello “sin afectar al equilibrio de las cuentas públicas”.

Un reto muy importante es el que se deriva del mercado laboral. Gracias a una aportación de los profesores de la Universidad Pablo Olavide de Sevilla, Diego Romero-Avila y Carlos Usabiaga, sabemos que “para el conjunto del periodo analizado (1980-2008) la tasa de desempleo correspondiente a una tasa de inflación estable es del 12%”, por lo que “si la tasa de desempleo fuese inferior a esa cifra se observaría una elevación de la inflación y si fuese superior una reducción de la misma”. En este sentido, y dejando aparte las cifras de inflación presentes, porque se deben a la fuerte crisis que se padece, lo que se deriva de

esta estimación es que “constituye un indicio de que la economía española sufre de tensiones inflacionistas, que deberían corregirse antes de que vuelvan a dar la cara en la próxima fase expansiva”. Y no menos importante es la exposición que hacen de la ley de Okun. De esta estimación “también se deduce que, para el conjunto del periodo estudiado... la economía española debería crecer más de un 2’88% –*tasa de crecimiento normal*– para reducir la tasa de paro. Este resultado es preocupante, al tratarse de una cifra muy elevada para un país desarrollado”. La ley de Okun, pues, nos golpea con fuerza evidente.

Y al buscar los motivos, nos encontramos con la singularidad de nuestro mercado de trabajo, que “presenta un grado de centralización intermedio con el predominio de los convenios sectoriales de ámbito provincial”. Y este “grado de centralización intermedio, parece ser poco recomendable según muchos economistas laborales... Los sistemas más centralizados (modelo sueco) permiten la coordinación de la negociación laboral con el funcionamiento general de la economía (desempleo, inflación, crecimiento, etc.), mientras que los modelos más descentralizados (modelo norteamericano) permiten la coordinación de la negociación laboral con las circunstancias a las que se enfrenta la empresa (ventas, beneficios, etc.). Sin embargo, el modelo intermedio español carece de ambas propiedades. La reducida dimensión de la mayor parte de las empresas españolas constituye otra limitación en este campo. Otra característica del modelo español es la baja tasa de afiliación sindical de los trabajadores, lo que no les impide, en general, estar abiertos por la negociación colectiva”. Y dice lo mismo en otro trabajo el profesor Sagardoy de Simón de la Universidad Francisco de Vitoria: este “modelo ha salido prácticamente indemne de diversas reformas e intentos de reforma”, por lo que si bien es urgente cambiarlo, no va a resultar tal alteración, una tarea fácil.

Sucesivamente contemplamos las consecuencias negativas de unos relativamente elevados salarios mínimos; el efecto de disuasión del empleo a causa de unos altos costes de despido para proteger la permanencia en el puesto de trabajo; lo que se deriva del sistema español de prestaciones por desempleo, y lo que se desprende de un enfrentamiento de los empresarios con los sindicatos en relación con la “flexibilidad interna”, esto es, frente al intento de lograr una “mayor movilidad geográfica y funcional de los trabajadores (lugares de trabajo, puestos de trabajo, turnos, horas extraordinarias, vacaciones, etc.)”. Pero, sobre todo, el gran problema es el de la negociación colectiva. Dos catedráticos de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Oviedo, Joaquín Lorences y César Rodríguez en su artículo *Reforma del mercado de trabajo: la*

negociación colectiva concluyen que la “insensibilidad de nuestro sistema de negociación colectiva a la situación particular de cada empresa y, en general, a la situación del mercado de productos es, desde nuestro punto de vista, uno de los determinantes fundamentales del hecho de que en España se haya utilizado más intensamente la contratación temporal, y de que en los periodos recesivos como el actual, el ajuste gire fundamentalmente sobre la amortización de puestos de trabajo. En otras palabras, la homogeneización de los costes laborales que impone la negociación colectiva y su insensibilidad al ciclo económico son el origen del funcionamiento ineficiente de nuestro mercado de trabajo, siendo un factor distorsionador incluso más relevante que la configuración de las indemnizaciones por despido, sobre todo desde la aprobación de la Ley 45/2002 que supuso un abaratamiento muy significativo del mismo y una simplificación sustancial de su gestión. Por lo tanto, lograr que los salarios sean más sensibles a la situación de las empresas en el mercado de productos es el paso previo para evitar la excesiva temporalidad y que la amortización de puestos de trabajo sea la vía de ajuste predominante en la economía española”.

Demos un paso más porque no puedo dejar a un lado que es fundamental el punto de vista del profesor Cuervo, director del CUNEF, cuando indica que “siendo relevante el análisis del entorno general, y más en concreto el sectorial, las limitaciones del mismo para explicar los resultados empresariales hacen que en el presente se centre la atención en el análisis interno de la empresa: recursos y capacidades, sobre todo capacidades directivas y empresariales, es decir, el descubrir al empresario como determinante de la ventaja competitiva de la empresa”. De algún modo esto obliga a reinventar aquella afirmación del profesor Fuentes Quintana, hace ya más de medio siglo, de que “el empresario era el factor más escaso de nuestra economía”. Naturalmente esto lo relaciona el profesor Cuervo con aquello que procede de la obra de Baumol *The Free-Market Innovation Machine* (Princeton University Press. 2002), quien indicaba que “la economía capitalista se puede ver como una magnífica máquina cuyo output es el crecimiento económico” y cuyo motor es “la innovación que deviene una necesidad para la supervivencia de las empresas en el sistema”. Todo lo cual obliga a “más mercado en el proceso de la innovación”. Una y otra vez se debe destacar –especialmente ante actuales planteamientos de nuestra política económica –que “más importantes que los fondos públicos, que el sistema de ciencia y tecnología, lo son los elementos internos de la empresa, la presión de los mercados, el capital humano, la posibilidad de subcontratar, de utilizar equipos y personas de centros externos. No existe una relación lineal entre las inversiones

en investigación y los resultados científicos y tecnológicos y menos con el éxito comercial de las innovaciones”.

No es posible ignorar, y sobre todo después de contemplar muchos episodios de la crisis actual, que “la empresa del futuro debe integrar y clarificar las relaciones entre los grupos que configuran la misma, no sólo directivos y accionistas, sino también empleados, clientes, proveedores, Administraciones públicas, comunidad (enfoque *Stakeholders*)”. Por cierto, los últimos consejos antes de morir, del famoso empresario sueco Wallenberg a sus hijos, por ahí fueron.

Todo esto se relaciona con la responsabilidad social de la empresa (RSE). Esto supone “que las empresas incorporen criterios sociales y medioambientales en las actividades económicas y en las relaciones con sus grupos de interés”, lo que, derivado de la crítica implícita de esto al *teorema de la mano invisible* de Smith supone un cambio radical de orientación de aquello que Milton Friedman, como heredero, formuló así en 1970 en el *New York Times Magazine*: “Pocas tendencias podrían socavar tan profundamente los cimientos de nuestra sociedad como la asunción por parte de los representantes de las empresas de una responsabilidad social que no fuese la de hacer tanto dinero como fuese posible para los accionistas”. Como destaca el profesor Cuervo, al iniciarse este sendero de una RSE “con entornos transparentes, competitivos, evitando prácticas no éticas (corrupción, soborno)”, es evidente que “una vez más, se ha vuelto relevante para la creación de riqueza empresarial, el funcionamiento de las instituciones, las normas y los valores de la sociedad”, esto es, se recupera “el significado de las palabras confianza, integridad e información”.

Desde luego aquí no puedo dejar de señalar en este concreto ámbito universitario que todo esto se encuentra en sintonía, por un lado, con el mensaje que se desprende de la encíclica *Caritas in veritate* de Benedicto XVI y, desde el punto de vista universitario con la doctrina creada por el profesor Erich Gutenberg de la Universidad de Colonia, en sus *Fundamentos de la Economía de la Empresa*, que fue actualizada por el profesor Horst Albach –por ejemplo en su ensayo *Erich Gutenberg y la crisis financiera*– y que en España es sostenida por el profesor Santiago García Echevarría en la Universidad de Alcalá de Henares.

Pero como colofón, ¿dónde se agazapan los incentivos básicos que “condicionan las decisiones de los agentes económicos”? La contestación que ofrece el profesor Carlos Sebastián es importante: “Las leyes, normas y regulaciones y el funcionamiento del Gobierno y las Administraciones públicas constituyen

instituciones formales que condicionan la actividad económica. Pero el grado de cumplimiento de las leyes y de los acuerdos privados (contratos y demás) y la posibilidad de recurrir a instancias que garanticen esos cumplimientos y resuelvan eficazmente las disputas entre ciudadanos y entre éstos y la Administración, es decir los elementos que dotan de seguridad jurídica a la sociedad, son componentes fundamentales para generar los incentivos apropiados para una actividad económica eficiente y para el desarrollo de innovadores. Y también lo son la limpieza y la transparencia con las que actúan los responsables de aprobar y aplicar las normas y de gestionar el aparato del Estado, incluidos políticos, funcionarios y servidores de la Justicia”.

A partir de ahí se efectúa el que podríamos denominar más actualizado e importante despliegue comparativo institucional de la economía español -y por supuesto que aun con todas las limitaciones que se desprenden del valioso trabajo de los profesores José Antonio Alonso (Universidad Complutense) y Carlos Garcimartín (Universidad Rey Juan Carlos), *Calidad de las instituciones, equidad y pacto fiscal*, publicado en *Cuadernos Económicos del ICE*, nº 78- que se efectúa a partir de tres indicadores que tienen entre sí “una correlación relativamente alta”: el WB Governance, el WEF Executive Opinion Survey (EOS) y el WB Doing Business (DB). Obtenemos así que, entre los 28 países de la OCDE, en el indicador agregado de Governance, “España ocupa la posición 18, a una distancia considerable de los países más avanzados... quizá con la excepción de Italia... España se encuentra en el puesto 19 en eficacia de la Administración y en el 20 en calidad del marco regulatorio (incluso detrás de países como Eslovaquia y Hungría) y ocupa la posición 18 tanto en grado de cumplimiento de las leyes como en control de la corrupción”. En “el indicador agregado derivado a partir de la EOS para los 28 países de la OCDE, España ocupa la posición 21, encabezando el grupo de países con peores valoraciones, bastante distanciado de las posiciones de cabeza... En la mayoría de los casos los únicos países que se encuentran detrás de España son los países menos desarrollados (Grecia, Turquía, Eslovaquia, Hungría, Polonia y México) e Italia”. Y en el indicador agregado de Doing Business (DB), España, de esos 28 países de la OCDE, se encuentra en el puesto 24: “A ello contribuye ocupar la posición 28 y última en contratación laboral, por tener el valor máximo en el índice de dificultad de contratación y en el índice de rigidez de empleo, y estar por encima de la Q₃ de la OCDE en costes de despido y en rigidez horaria y el puesto 27, penúltimo, en las condiciones para crear una empresa, debido a la larga duración del proceso (47 días, la más alta de la OCDE) y a un coste elevado en términos relativos”.

Todo lo dicho exige un esfuerzo colectivo enorme, orientado por una política económica eficaz. Porque no debemos olvidar de ningún modo aquello que el profesor Olariaga, maestro de los economistas españoles, señaló al observar la calamitosa situación de la economía española a finales de los años cuarenta del siglo XX: “Ocho, diez años en la vida económica moderna, son suficientes para encumbrar a un pueblo en el comercio internacional o para dejarlo batido y rezagado por medio siglo”. En una situación democrática, pues, la responsabilidad de todos y cada uno, es formidable.

He recogido sólo un pequeño haz de las opiniones de colegas de otros ámbitos universitarios, pero es preciso admitir que todas ellas son congruentes con lo que aquí sostenemos día tras día. Veinticinco investigadores sobre los problemas actuales españoles de diez Universidades diferentes aportan así aquí sus puntos de vista. Por eso también respaldan la formación que todos nosotros impartimos en esta Facultad de la Universidad CEU San Pablo cuyo Patrón, San Vicente Ferrer, hoy celebramos.

Tras esta síntesis es claro que las recomendaciones de los economistas son amargas. Y eso sucede porque todos siempre hemos tenido presente aquello que dijo Hayek en su conferencia dictada en la London School of Economics and Political Science, *The trend of economic thinking* el 1 de marzo de 1933: “El economista... jamás deberá eludir su tarea, por impopular y antipática que aparezca... Los economistas clásicos... nunca temieron ser impopulares”. Nuestros maestros y nosotros, tampoco.

Juan Velarde Fuertes, Nació en Salas (Asturias) el año 1927. Licenciado en Ciencias Económicas en la Primera Promoción de esta Carrera. Se doctoró en ella con Premio Extraordinario en 1956. Catedrático, sucesivamente, de “Estructura Económica” en la Universidad de Barcelona y de “Economía Aplicada” en la Universidad Complutense de Madrid y en la actualidad profesor emérito de este último centro y de la Universidad CEU San Pablo. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (actualmente Vicepresidente). Presidente de la Real Sociedad Geográfica. Vicepresidente de la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País. Doctor “honoris causa” por las Universidades de Oviedo, Sevilla, Pontificia Comillas, Alicante, Valladolid, Nacional de Educación a Distancia y Francisco de Vitoria. Medalla de honor de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Consejero del Tribunal de Cuentas. Premios Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales en 1992, Rey Jaime I de Economía en 1996, Premio de Economía de Castilla y León “Infanta Cristina” 1997, Premio de Economía Rey Juan Carlos en 2002. Premio Campomanes (2005). En 2007 fue nombrado Colegiado de Honor del Colegio de Economistas de Madrid. También en 2007 se le concedió la Gran Cruz de San Gregorio Magno. En 2009 fue nombrado Ingeniero Agrónomo Honorífico por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid. Autor de numerosos ensayos científicos.