



CEU

*Universidad
San Pablo*

Inauguración Curso Académico 2009-2010

Ante la tercera encrucijada de la historia económica española

Juan Velarde Fuertes
Profesor Emérito
Universidad CEU San Pablo

CEU Ediciones

Ante la tercera encrucijada de la historia económica española

Juan Velarde Fuertes
Profesor Emérito
Universidad CEU San Pablo

Universidad CEU San Pablo

Ante la tercera encrucijada de la historia económica española

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo 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 fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2009, Juan Velarde Fuertes

© 2009, Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

www.ceu.es

Depósito legal: M-38716-2009

Compuesto e impreso en el Servicio de Publicaciones de la Fundación Universitaria San Pablo CEU

La aparición, de nuevo unificada, de España con los Reyes Católicos, tras el largo periodo de desarticulación que va del siglo VIII a finales del XV, coincide con un singular proceso económico. Como apuntaron Marx y Engels en el inicio del Manifiesto Comunista, por primera vez en la Historia, pasó a existir una economía globalizada gracias a los descubrimientos y conquistas de los españoles y portugueses. Pronto, dentro del proceso final de unificación política lusoespañola, esta realidad globalizada tuvo entonces tres puntos de apoyo en Europa. El triángulo lo constituían Sevilla, Lisboa y Amberes, tres ciudades clave de la Monarquía hispana. Como era natural, esto iba a tener consecuencias muy importantes. Uno fue el cambio que se produjo en las ideas de moral económica. Había sido buena para la Edad Media aquella actitud de enmienda del mercado libre que vemos en la conducta, relatada por Ganshof, de San Gerardo, conde de Aurillac, al devolver la cantidad que igualaba el precio con el que se le informaba a quien le había vendido unas sedas en Roma, por un romero, al enterarse en Pavía, de regreso al hogar, que ni en Bizancio se adquirirían tan baratas. O en los consejos de San Antonino, limitando la capacidad de enriquecimiento de los comerciantes. Pero ante esta nueva realidad, los españoles dedicados en Amberes a estas actividades, visitaron a Francisco de Vitoria en La Soborna para que les aconsejase, desde el punto de vista moral, si debían seguir aquellas prácticas. De ahí partirá nada menos que toda la teología moral de la Escuela de Salamanca, que comenzó a ser sintetizada por uno de los creadores de este centro universitario, José Larraz. Todo lo que impulsó el auge del capitalismo, no fue exclusivamente el mundo puritano, como pretendió Marx Weber. Como ha señalado Pierre Vilar, “los manuales de confesor –derivados de esta Escuela de Salamanca– se convierten en libros de análisis económico”.

La otra consecuencia, fue un crecimiento muy importante de la economía española. De 1500 a 1600 el PIB de España, según Angus Maddison, se incrementó en

un 53'75%, por lo que, a pesar de que la población lo hizo en un 19'74, el PIB por habitante aumentó en un 28'3%. En el año 1600 teníamos un PIB por habitante, medido en dólares Geary Khamis 1990, de 840. En el año 2001, Haití tenía solo 785 dólares Geary-Khamis 1990 de PIB por habitante; Bangladesh, 897; Angola, 797; Burundi, 576; la República Central Africana, 642; Chad, 445; Comores, 574; Etiopía con Eritrea, 660; Guinea, 587; Guinea Bissau, 668; Liberia, 846; Madagascar, 731; Malawi, 674; Mali, 830; Niger, 526; Ruanda, 871; Sierra Leona, 386; Somalia, 851; Tanzania, 540; Togo, 575; Uganda, 809; Zaire, 202; Zambia, 686. Por otro lado, en el 1600, esta magnitud española era exactamente igual a la austriaca y a la francesa, algo superior a la alemana, algo inferior a la británica, y sólo con claridad por debajo de las de Flandes e Italia. Parecía que un mundo novísimo en el terreno económico aparecía para España. En la submeseta norte, en Segovia, el 75'9% de los vecinos activos se dedicaban a la industria y la artesanía, y sólo el 3'7% a la agricultura; en Burgos, el 45'1% se dedicaba a la industria y la artesanía y el 42'0 a los servicios, y algo parecido existía por doquier. Daba la impresión de que la Ley de Petty-Clark, básica en los momentos de fuerte desarrollo tras la Revolución Industrial, alboreaba en España.

Sin embargo, cuando todo parecía orientado de la mejor manera, al entrar el siglo XVII, este panorama cambió bruscamente. Por supuesto mucho papel tuvieron ministros clave, como el valido duque de Lerma, que puso en marcha típicas políticas económicas de encubrimiento de la realidad, para que quienes entonces podían derrocarlo, no percibiesen la necesidad de medidas serias, distrayendo a la población con medidas populistas, como la expulsión de los moriscos de 1609 a 1614, y persiguiendo a los economistas críticos, como sucedió con el proceso al Padre Mariana. No fue posible la superación de fracasos exteriores; de Administraciones públicas dispares –en su imposible eliminación radica el fracaso de Olivares–; de las consecuencias de la inflación del vellón; de la sustitución de los españoles por genoveses y holandeses en el comercio con las Indias; de la caída del cambio de la moneda y, a pesar de ello, tener una balanza comercial negativa; de la bancarrota del Estado; del consejo, en vez de los expertos en Economía de la Escuela de Salamanca, de quienes *de facto* les sustituyeron, los arbitristas; de la deuda externa creciente. Todo ese conjunto dio en el suelo con aquello tan maravilloso creado en el siglo XVI. El resultado fue que a lo largo del siglo XVII el progreso total del PIB por habitante fue sólo de un 0'83%. En el año 1700 estábamos claramente por debajo en esta magnitud, respecto a austriacos, franceses, alemanes, italianos, flamencos y británicos, y esto a pesar de que llega a Sevilla plata americana en cantidades apreciables. Surgen textos como aquel de las Actas de las Cortes de Castilla donde se lee: “Hay

casi todos los años esterilidad y carestía en ellos [los reinos de S. M.] a causa de haberse los labradores enflaquecido, en forma que faltan más de las dos tercias partes dellos, y si no es servida vuestra Majestad de proveerlos de breve y suficiente remedio, se acabarán, porque han venido a tanta necesidad que no tienen de suyo cómo se sustentar”.

A lo largo del siglo XVIII existe un esfuerzo notable para recomponer la situación. El conjunto de grandísima parte de América con la España peninsular que, incluso, se proyecta hacia una especie de anfictionía con realidades políticas italianas –Nápoles o Parma, Plasencia y Guastalla por ejemplo–, parece que va a poder convertir, de nuevo, a España en una potencia política y económica importante. De pronto surge uno de los cambios materiales más fuertes que han existido en la historia de la Humanidad. La fecha quizá podríamos situarla en 1783, en el momento en que, por el tratado de Versalles, Inglaterra concede la independencia a los Estados Unidos. En esos momentos estalla la Revolución Industrial. Todo va a cambiar al desaparecer la larguísima Revolución del Neolítico. Si aun a comienzos del siglo XVIII apareciese Julio César, sabría perfectamente maniobrar con los ejércitos entonces existentes. Estrabón se entendería muy bien con los sucesores de Juan de la Cosa. Si Columela levantase por esos años la cabeza, miraría como normal todo lo que sucedía en la agricultura, en la ganadería. Cicerón comprendería perfectamente lo que pretendían los *cabezas redondas* británicos hasta conseguir cortar la suya al Rey Carlos, o cómo debatir el texto de nuestro Campomanes sobre la “Industria popular”. El Agripa renacentista autor de *Dere metallica*, que en el siglo XVIII seguía empleándose como autoridad, podría haber sido un amigo de Plinio el Joven, y así sucesivamente. Pero, desde 1783 todo este panorama, que parecía cristalizado, salta por los aires. Ha aparecido la Revolución Industrial, acompañada de la liberal –propiciada por las tres revoluciones sucesivas, la de los puritanos, la americana y la francesa– y del cambio en el pensamiento económico a partir de 1776 con la aparición de *La Riqueza de las Naciones* de Smith y la irrupción de la escuela clásica.

Justamente entonces, nuestra larga contienda dieciochesca con Inglaterra se salda, tras el combate naval del Cabo San Vicente, con un corte muy serio de las comunicaciones con América. Nuestra revolución política se inicia en 1808, como acertadamente tituló a su obra sobre la Guerra de la Independencia, el conde de Toreno. De paso genera, a pesar de los esfuerzos de Flórez Estrada, la independencia de los virreinos americanos todos. Y, como están conscientes los políticos españoles del retraso industrial producido, ya en 1812, en los artículos 20, 21 y 22 de la Constitución de Cádiz, surgen referencias a la necesidad

de impulsar la industria en concreto, y el desarrollo económico en general. A partir de ahí, las medidas de ayuda abundarán. Desde 1849, con el arancel Mon, al Arancel Cambó de 1922, es claro no ya el abandono de cualquier política libre-cambista, sino incluso, a partir de esa fecha, es visible el nacimiento de un claro nacionalismo económico industrializador que, tanto en la parte final de la Restauración, como durante la Dictadura de Primo de Rivera, la II República, y los veintitrés primeros años de la Era de Franco, no sólo abandera lo que Antonio Robert llamará “la industrialización necesaria” sino que ésta se enmarcará, como indicó en un famoso artículo publicado en enero de 1935 en *Weltwirtschaftliches Archiv* por Perpiñá Grow –*Der Wirtschafsaufbau Spaniens und die Problematik reiner Aussenhandelspolitik*– dentro de la búsqueda de la autarquía. Para ello se emplea, gasto público, discriminaciones en contra de las zonas exportadoras y de las agrícolas, y el complemento de un sistema fiscal basado en impuestos reales, no generales, con el añadido de indirectos, a partir de la reforma Mon-Santillán de 1845. También, tras el cambio de los activos del Banco de España en 1900, gracias a las medidas de Fernández Villaverde, surge una conexión Banco de España-Banca privada que facilitará la conversión de ésta en Banca mixta, amparada, desde 1917 sobre todo, por las posibilidades de monetización de las emisiones de Deuda pública, derivadas de los casi sistemáticos déficit fiscales, con el apoyo consiguiente al mundo industrial, que recibe, además, sobre todo desde 1907, un impulso que se podría sintetizar en medidas intervencionistas, que culminarán en la creación de empresas estatales industriales, así como en favor de la cartelización y la asunción de mecanismos corporativos. Para que no puedan existir trabas, la peseta, desde su nacimiento en 1869, vivirá al margen de los sistemas monetarios internacionales. Y todo eso se ayudó tras el proceso iniciado en 1839 por Álvarez Mendizábal, y cerrado por Pidal y el Concordato de 1851, así como también con Madoz y la desamortización del bienio progresista, con otro proteccionismo, el agrícola, que creaba un mercado interior seguro, aunque evolucionando con las cosechas, para la producción industrial. Se consolidó todo eso con Cánovas del Castillo; se amplió con el Arancel Salvador de 1906; colaboraron todos los partidos, todas las situaciones, todos los estamentos. Se creía que así se acabaría triunfando. Y, de pronto, todo quedó claro en la encrucijada de 1959. Si se continuaba por ese sendero, la catástrofe era segura. Cuando se inició el proceso, en 1820, en el inicio del Trienio liberal, nuestro PIB por habitante era el 59’1% del país rey de la Revolución Industrial, Gran Bretaña. En 1959, por supuesto Gran Bretaña había perdido ese cetro, pero nuestro PIB por habitante era, respecto al británico, de sólo el 37%. Ese lugar preeminente correspondía, en el mundo, en 1959, a los Estados Unidos. Pues bien; en

1820, nuestro PIB por habitante era el 80'2% del norteamericano: en 1959, sólo el 27'2%. En la Europa continental siempre destacan dos potencias económicas. Una es Alemania; nuestro PIB por habitante era, en 1820, el 93'6% del alemán; en 1959, el 42'5%. La otra, Francia. En 1820, nuestro PIB por habitante era el 88'8% del francés; en 1959, únicamente el 42'9%. ¿Para qué seguir? En esta encrucijada de 1959 se comprobó el fracaso de nuestra economía, y el cambio fue radical: apertura de las relaciones económicas internacionales, en vez de marchar hacia la autarquía; un sistema fiscal donde el centro debe hallarse en su carácter personal y progresivo; la peseta sometida a patrones monetarios internacionales hasta disolverse en el euro; el sistema bancario reorganizado de arriba a abajo, con un Banco de España que pasó de privado a público y una Banca privada que tras la larga crisis que va de 1977 a 1993, en nada se parece a la anterior; una política privatizadora y desreguladora, que parecía seguir el sendero del Informe MacCracken; una agricultura que, aun con el apoyo de la PAC, en 2008, suponía sólo el 2'5% del PIB. La famosa frase de Flores de Lemus en el *Dictamen* de la Comisión del Patrón Oro del papel básico en la evolución de nuestra coyuntura de nuestro campo, había dejado de existir.

Todo, pues, ¿ha dejado de ser preocupante? Recordemos los porcentajes anteriores respecto a los PIB por habitante en 1959. En el año 2008, a pesar de la crisis, el español respecto al británico salta del 37'0% al 88'0%, incluso más que en 1820; y respecto al norteamericano, pasa del 27'2% al 68'9%; frente al alemán, el 42'5% de 1959 se convierte en el 90'1%; y frente al francés el cambio es de un 42'9% a un 96'0%, incluso mayor convergencia que la de 1820.

Pero, ¿no nos hemos situado en otra encrucijada que exige una política económica tan radicalmente nueva como la que apareció a principios del siglo XVI o en 1959, y no la disparatada del duque de Lerma y los arbitristas a lo largo del siglo XVII, o la acomodaticia que se despliega, por poner nombres bien significativos, desde Alejandro Mon a Juan Antonio Suanzes?

Eso, cabalmente, fue lo que se expuso por Jaime Terceiro Lomba en la sesión de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas el 17 de junio de 2003, bajo el título de *Notas sobre la evolución reciente de la economía española*. Señalaba, que efectivamente, nuestra economía crecía, pero para que pudiera continuar era preciso asumir toda una larga serie de problemas que, por supuesto no se abordaron. La relación de los mismos, de acuerdo con Terceiro, y que naturalmente, debido al abandono que tuvo lugar en los años sucesivos, ahora nos pasan la factura, carísima, de una muy seria crisis económica y, como veremos, nos mos-

traban ya el sendero que yo tendré que exponer aquí hoy, es ésta, con sus palabras: “El persistente deterioro de nuestro diferencial de inflación...”; “el... rigor presupuestario y proceso de consolidación fiscal... se ha conseguido a través de algunas prácticas contables poco transparentes... Además se ha visto también condicionado por situaciones transitorias de carácter no recurrente derivadas, de una parte, de las aportaciones recibidas... de las instituciones europeas y, por otra, de los ingresos obtenidos en el proceso de privatizaciones... A lo largo del significativo periodo de crecimiento económico que empezó en 1994 no sólo no ha habido una reducción del gasto en términos del PIB sino que, bien contabilizado, ha habido un aumento... Además no se han introducido reformas estructurales significativas que afecten a las políticas de gasto, entre las que cabe destacar especialmente aquellas derivadas del fuerte proceso de envejecimiento de la población. En tercer lugar... ha sido en gran medida el gasto de las familias en consumo y en vivienda el que ha sostenido las tasas de crecimiento positivas... siendo la otra cara de la moneda las exportaciones y la inversión en bienes de equipo, que han tenido contribuciones negativas... En cuarto lugar... durante los últimos cuatro años el crecimiento ha estado soportado fundamentalmente por el factor trabajo, con una contribución muy pobre de la productividad, que ha evolucionado negativamente en relación con la Unión Europea y desde luego en relación con los Estados Unidos. El bajo nivel de la productividad es uno de los principales problemas que tiene la economía española a medio y largo plazo”. El diagnóstico prácticamente estaba hecho y, en esta ocasión los economistas acertamos con toda claridad, porque este estudio del profesor Terceiro fue seguido, de inmediato, por un alud de consideraciones nada optimistas sobre lo que se nos iba a venir encima. Por supuesto fuimos considerados como unos agoreros, y se prefirió, como hizo el duque de Lerma, distraer a la opinión con planteamientos que, incluso tenían elementos que encubrían problemas económicos realmente serios. La expulsión de los moriscos de entonces –recordemos al pobre Ricote del *Quijote*–, fueron ahora disposiciones como las relacionadas con el aborto, el matrimonio de los homosexuales o el asunto de la educación para la ciudadanía.

Por eso es necesario añadir que conviene tener en cuenta que la mejoría del siglo XVI creó evidentes costes de acomodación. La aventura relatada en *Os Lusíadas*, la hazaña americana española, la liquidación de una serie de poderes feudales, el cambio de mentalidad en el terreno de la teología moral, con un Martín de Azpilcueta que justificaba, porque era el pago del tiempo, como diría más adelante Böhm-Bawerk, el pago de los tipos de interés, o los moralistas que señalaban que el precio justo era, cabalmente, el que se engendraba en el mer-

cado libre, no eran planteamientos cómodos, pues rompían con instituciones, con posturas, muy consolidadas. Nada digamos de la apertura en 1959. Desde un claro proceso emigratorio a, para emplear palabras de la *Harvard Business Review*, una fortísima mortandad empresarial, sus costes fueron bien visibles. Para superarlas se precisa de Gobiernos fuertes, con un amplio respaldo popular. Existieron –es la serie que va de los Reyes Católicos al emperador Carlos V y a Felipe II– en el siglo XVI. En 1959 se trataba de un régimen autoritario, para seguir el léxico del ensayo clásico del profesor Linz. En su acomodo, para no perder el rumbo y superar una seria crisis económica, en 1977 con el Pacto de La Moncloa, fue un bloque de partidos políticos –PCE, PSP, PSOE, UCD y AP– el que impuso una serie de costes que, de otro modo, hubiera sido rechazada.

El problema, en estos momentos es si la sociedad española no se ha convertido en un conjunto que, lisa y llanamente, rechaza mayoritariamente todo coste, a causa de lo rápido que ha alcanzado su bienestar actual. Para indagarlo, y ya que me he referido, de modo comparado a España en relación con Inglaterra, Estados Unidos, Alemania y Francia, he pasado a calcular la duración temporal que se exigió a estas cuatro economías y a España para alcanzar, a partir del nivel de PIB por habitante que tenía España en 1959, medido en dólares Geary-Khamis 1990, el nivel que logró nuestro país en 2001. Evidentemente, nosotros tardamos 42 años; en cambio Inglaterra precisó pasar del nivel de 1866 al de 1987, o sea 121 años; Estados Unidos de 1884 a 1971, o sea 87 años; Alemania de 1921 a 1987, o sea 66 años; y Francia, de 1908 a 1983, o sea 75 años. De los veintitrés países del mundo que se pueden comparar con España, por moverse históricamente sus PIB por habitante entre los límites españoles de 3.050 dólares Geary-Khamis (1959) y 15.659 (2001), sólo mejoran la marca española cuatro países asiáticos: Taiwán, Hong Kong, Japón y Singapur. Pero tan rápido avance, ¿no puede crear una sociedad que considere que, de todos modos, el avance proseguirá y, por tanto que debe rechazarse toda medida dura, exigente e incluso dolorosa?

Con ese telón de fondo, nada propicio a la salida de la situación actual, inmediatamente es preciso analizar si la marcha, sin modificaciones esenciales, de la economía española, iba a conducir por fuerza a esta encrucijada, y también que si en ella tomamos el camino inadecuado, vamos a encontrarnos, si no en otro siglo XVII, sí al menos en otro siglo XIX, alejándonos definitivamente de las convergencias con las que históricamente se había soñado. Porque lo que tampoco se puede olvidar es que ahí radica la gran tarea española en el siglo XXI. Hay que tener en cuenta que el año 2007 parece haber mostrado una especie de punto final para estas esperanzas, porque en el paso a 2008, las divergencias aumentan

en los datos del PIB por habitante: en esos dos años, respecto a Estados Unidos se va de tener el 69'35% al 68'92; respecto a Gran Bretaña, la caída es del 88'58 al 87'97%; y en relación con Alemania, del 91'84% al 90'13; finalmente en el caso de Francia la baja es del 96'64% al 96'01. Naturalmente son descensos pequeños, pero el que se originen sistemáticamente los hace especialmente significativos.

Todo esto creo que significa que nos encontramos ya, con cierta claridad en el sendero del descenso en la convergencia, flanqueado por otras informaciones complementarias: la cuantía de los déficit comercial y por cuenta corriente, aspecto este último en el que en el mundo constituido por los 42 países más representativos que expone semanalmente *The Economist*, sólo nos sobrepasa Norteamérica; la caída de la producción industrial anual, magnitud que en mayo de 2009 sólo nos superaba en este grupo Japón; el desempleo, únicamente por debajo de África del Sur, y esto con un pronóstico de caída en el PIB en 2009 del 4% y de que se alcanzará un déficit del Sector público del 10%. El mito de los titanes por fuerza se ha de aducir. Cuando creían que con la montaña que habían construido podían acceder al cielo, un golpe propinado por Júpiter los echó rodando monte abajo hasta el infernal Báratro. ¿Puede suceder otro tanto a España justo en estos momentos?

Efectivamente así puede ocurrir si no acepta a seguir un duro camino que, desde luego nos puede conducir, esta vez sí que de verdad, hacia el Paraíso, siempre dinámico a causa de la función exponencial subyacente en la Revolución Industrial, del desarrollo de las grandes potencias económicas, y claramente por encima de los tan ponderados BRIC, ese conglomerado de Brasil, Rusia, India y China. Pero ese sendero tiene nada menos que catorce serios y empinados escalones que es obligado afrontar.

El primero es la obligación de continuar sin riesgos en la Eurozona. Para lograrlo es preciso mantener los equilibrios macroeconómicos relacionados sobre todo con el déficit del sector público y con la cuantía de la deuda pública. La idea de que sería tolerable, porque podría mejorar las balanzas exteriores, un retorno a la libertad de devaluación de nuestra moneda y a través de ello conseguir, como antaño, una recuperación vía las exportaciones, o de que con el déficit del sector público aumenta de capacidad de la demanda y que así es posible dejar atrás la depresión, aunque arrojando una más que probable salida de la Eurozona solos o acompañados de algún país de ese grupo atentamente vigilado y constituido, además de por nosotros, por Irlanda, Portugal, Italia y Grecia, es, sencillamente, arrostrar un riesgo descomunal. Caben en torno a esto dos hipótesis. La

primera, una salida de España de la Eurozona. Ya sabemos, a poco que recordemos la teoría de las expectativas racionales, lo que iba a suceder: una gigantesca huída de capitales hacia posiciones euro, fuera de nuestras fronteras. Sería la repetición de lo que ahora sucede con el peso argentino después de haber saboreado las mieles de su paridad con el dólar establecida por el famoso plan de Cavallo. Ahora mismo continúa la fuga de pesos ante el miedo de futuras devaluaciones. La financiación de nuestra economía se vendría al suelo mientras la inflación se consolidaría con enorme fuerza. El fenómeno de la estanflación se convertiría en algo consolidado.

Puede suceder otra hipótesis. Que se viniese al suelo todo el conjunto de la zona del euro. No es algo imposible, ni mucho menos. La solución la ha planteado así acertadamente el profesor Clemente Polo en sus artículos *¿Sobrevivirá la Unión Económica y Monetaria?*, publicados en *Expansión*, 31 de julio y 1 de agosto de 2009: “Los costes de salida de la Unión Económica y Monetaria son muy elevados como para romper la baraja ante la primera gran dificultad que se presenta en el trayecto, mas la respuesta a la pregunta formulada en el título es que la eurozona no sobrevivirá a largo plazo si el Banco Central Europeo es la única institución común... Los países que conforman el área monetaria... no pueden seguir fijando su futuro a los resultados de las reuniones informales de sus ministros de Economía o los improvisados cónclaves de jefes de Estado”. Claro que para eso es imprescindible crear “algunas instituciones estables que representen sus intereses, coordinen sus políticas económicas y promuevan reformas estructurales, como recomendaba el Informe EMU@10”. Y dentro de ellas España tendría que abordar las que en los escalones siguientes de esta subida se relacionan con su competitividad internacional, pues todos sabemos, desde que se publicó por Mundell, en 1961, en *The American Economic Review*, su artículo ya clásico sobre las áreas monetarias óptimas, que es preciso abordar esta cuestión. Y eso, tras lo que se acaba de señalar sobre nuestros déficit exteriores y sobre el endeudamiento derivado, complica aun más la cuestión, porque es otro elemento del equilibrio macroeconómico que no se puede olvidar. Por supuesto que tras los estudios de Nitsch Volker, en 2004, en su trabajo *Have a break. Have a.... National Currency: when do currency unions fall apart?* (CESifo Working Paper 1113, enero 2004), y Barry Eichengreen, *Prueba de tensión para el euro*, en la publicación del FMI, *Finanzas & Desarrollo*, junio de 2009, parece “que es muy poco probable que un país abandone la zona del euro”, aunque de acuerdo con *www.intrade.com*, “según el mercado electrónico de predicciones, existe una probabilidad del 20% de que un país de la zona del euro abandone la moneda común antes de finales de 2010.” Pero, ¿y si la vida también resulta intolerable en la Eurozona?

Si este escalón puede plantear una ardua subida, no lo es menos que el siguiente exige mantener el esfuerzo. Desde que hemos ingresado en la Eurozona hasta el año 2008, los precios industriales de España han crecido un 45'4%, mientras que los de la Eurozona lo hicieron en un 32'0%. Por lo que se refiere al deflactor del PIB, el español creció en ese periodo un 44'3% y en la Eurozona sólo un 22'1%. Todo eso muestra una considerable pérdida de competitividad, porque la moneda que se emplea en este mercado es la misma. Resolver esta cuestión de nuestra inflación diferencial es obligada si es que se quieren mejorar nuestros equilibrios exteriores. Ello obliga a desregular y flexibilizar todo lo posible nuestra economía, lo que significa el herir multitud de intereses concretos, herederos de los mecanismos interventores múltiples creados desde hace un siglo, amén de las prácticas restrictivas de la competencia existente, vinculadas a posiciones de dominio del mercado siempre muy difíciles de detectar. Pero como nos enseñó Eucken en 1950, en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, el primer papel, y esencial, del Estado, en la vida económica es mantener el orden del mercado, o sea, no tolerar esas restricciones. Las duras reglas del mercado abierto, se imponen, pues. Creer que eso de la libertad económica ha pasado a la historia sería un error colosal. Hay que convenir con el Gobernador del Banco de España, Miguel Fernández Ordóñez, quien ya el 24 de junio de 2008, en su comparecencia ante la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados, indicó, con toda razón, y es congruente con lo que voy señalando, que consideraba “de especial relevancia que el diseño de la política económica en la actual coyuntura se asiente en el mantenimiento de la estabilidad presupuestaria y en un esfuerzo de flexibilización de los mercados”, y esto último porque “la flexibilidad y la eficiencia en el funcionamiento de los mercados de factores y productos”, facilita “la transferencia de recursos desde los sectores en proceso de ajuste hacia aquellos que han de tomar el relevo”. Por eso recalco que para “afrentar desde una posición de partida favorable la futura recuperación, los avances en la liberalización de los mercados de bienes y servicios van a desempeñar un papel primordial”. Por ello, dado “el importante papel que ejercen los canales de distribución en el proceso de formación de precios aconseja el desmantelamiento de las limitaciones que pesan actualmente sobre el comercio minorista”.

Pero la otra base que sustenta las posibilidades de competitividad exterior, además de la flexibilidad de los mercados es la que se deriva de nuestra mala situación por lo que respecta a la productividad total de los factores. Una y otra vez es preciso acudir a unas frases del profesor Segura que aparecen en el libro que él dirigió y que se publicó en 2006 con el título de *La productividad de la economía*

española. De las investigaciones que él había coordinado se desprendía, inequívocamente que: “1. La pobre dinámica de la productividad del trabajo y de la productividad total de los factores que exhibe la economía española en la última década no es explicable ni en término de errores de medida de las variables ni de efectos del cambio en la composición sectorial del empleo o del valor añadido, sino que refleja una escasa eficiencia en la utilización de los factores productivos.- 2. La causa más determinante de este fenómeno es el escaso esfuerzo tecnológico realizado por las empresas españolas: un reducido porcentaje de empresas realiza actividades de I+D y su capacidad para convertir este esfuerzo en innovaciones es modesta.- 3. La calidad del empleo –aproximadamente por el grado de calificación del mismo– es un factor importante en la mejora de la productividad del trabajo y en la total de los factores y presenta una complementariedad clara con el refuerzo tecnológico potenciando la eficacia del mismo”.

El 9 de junio de 2009, esta cuestión fue abordada por Sánchez Asiaín en el acto de presentación del *Informe Cotec 2009 sobre Tecnología e Innovación en España*. Por supuesto se ha hecho un esfuerzo importante. Como dijo Sánchez Asiaín ese día, “se ha hecho posible que, en los últimos diez años, el sistema español de innovación haya generado, al aire del clima que se iba creando y de los esfuerzos que se hacían, un pequeño, pero sólido, grupo de empresas que se ha ido forjando en una estrategia que basaba su actividad en la tecnología y en la innovación y no en el empleo de mano de obra no cualificada. Esas empresas serían unas 11.000... Son la punta de lanza del nuevo modelo de crecimiento a que aspiramos... Pero en esta situación, en este lento pero positivo y firme caminar, nos ha llegado la crisis. Una crisis que si no se gestiona bien, puede paralizar ese proceso”. El grito, pues, de ¡salvar la situación de esas 11.000 empresas!, que sólo lanza por ahora Sánchez Asiaín, debería hacernos reflexionar porque de ahí depende bastante de la mejora de nuestra competitividad vía mejora de la productividad a través de la tecnología. Pero, aun si salvamos esa situación, ¿podemos quedarnos tranquilos? Basta agregar que la preocupación surge de inmediato cuando consideramos los factores que se podrían denominar como «impulsores de la competitividad». Sobre ellos nos indica esto ese texto de Sánchez Aisaín: “Los factores que miden factores como la educación, la eficiencia de los mercados de bienes de trabajo y financieros, o la facilidad de acceso a recursos tecnológicos, se sitúan en España en unos niveles que apenas llegan al 75% de los que alcanzan los países con los que comparamos. Y esta diferencia es *muy apreciable*. Peor estamos cuando examinamos aquellos indicadores que reflejan nuestra *capacidad de innovar*. Aspectos como la capacidad tecnológica de los proveedores locales, las relaciones entre la empresa y la Universidad,

la excelencia profesional de ingenieros y científicos, la propiedad intelectual, o el gasto empresarial en I+D. Porque en estos factores de competitividad llegamos escasamente a la quinta parte de los índices de los países con los que nos comparamos... No lo hemos hecho bien en lo que podríamos llamar la modernización de nuestro sistema de innovación. Y es evidente que ahí, precisamente, reside nuestro gran problema”.

El final de todo esto lo tenemos en el capítulo 1 del Libro de Leonel Corona y José Molero, *Los retos de la innovación en México y España*, donde se recoge de la publicación de la OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*, que nuestras exportaciones, si las ordenamos por el grado de intensidad tecnológica, nos muestran que el 43% es de intensidad baja y media baja y de alta intensidad, únicamente el 10%. Sencillamente, como señala Luis Gámir en su trabajo *La crisis económica en España: la vivienda y la innovación* (Instituto de Estudios Económicos, 2009), “el crecimiento ya no puede basarse, en buena parte, en sectores de trabajo intensivo con fuerte demanda interna y sin competencia exterior”, como fue el caso de la construcción.

Por supuesto que de aquí se deriva un cuarto peldaño, también complicadísimo de escalar: el educativo. Sin embargo, desde el punto de vista de todo lo que se acaba de señalar, y en este ámbito académico creo que se debe recalcar, que es algo fundamental. Señala con toda razón Villar Mir en su conferencia *La crisis económica actual. Sus orígenes y características. Medidas para salir de la misma*. (Real Academia de Ingeniería, 27 enero 2009) que una de las “grandes áreas necesitadas de reformas estructurales”, y la coloca en primer lugar, es “un gran y permanente esfuerzo en la mejora de nuestro capital humano. España necesita un serio esfuerzo de mejora de nuestros planes y métodos de educación, que garanticen el debido respeto a la figura del profesor, la actitud de exigencia y de espíritu de superación. Tanto en la educación primaria como en la universitaria y en la formación profesional”, y esto porque “la educación, la preparación del capital humano, es siempre la primera palanca, el primer motor del progreso del desarrollo y de la competitividad. Y nuestro país ha de mejorar la eficacia del sistema educacional”.

Creo que aquí debo insistir sobre esto. Es urgente abandonar toda una serie de dislates pedagógicos, que justifican al final, el que disminuyan los niveles de exigencia. Uno, entre otros muchos, pero que como profesor de Economía me irrita, es el derivado de la asignatura “Educación para la ciudadanía”, porque, como puso de relieve el profesor Dobado González en su larga nota crítica *Economía*

en «Educación para la ciudadanía». Una ojeada a los libros de texto, publicada en *Libros de Economía y Empresa*, diciembre 2008, en relación precisamente con la ciencia económica, el conjunto de los disparates que contienen es, literalmente, sobrecogedor. Evitar tales defectos fue algo que resultó vital para el desarrollo de otros países. ¿No lo aclara suficientemente Heckscher en su *Historia Económica de Suecia*, al explicar cómo logró este país escandinavo escapar definitivamente de la pobreza, o de qué modo, ahora mismo, Irlanda ha podido lograr algo parecido? Piénsese que cuando ingresamos, en 1985, en el mundo comunitario, el PIB por habitante de este país era sólo el 95'7% del español, y en el 2008 ha pasado a ser el 137'3% del nuestro. Uno de los factores de este gran impulso para convertir a este país en el “tigre celta” está en su sistema educativo. O el gran impulso económico, que late en la raíz educativa, recibido ahora por Finlandia.

Todo esto último se concreta en una cuestión fundamental para el desarrollo económico. Desde que surgió el pánico de Malthus, relacionado con la incapacidad de generación de alimentos para población creciente, la Humanidad, a lo largo de la Revolución Industrial, teme las consecuencias de que pueda escasear algo. Sin embargo, una y otra vez, los avances científico-tecnológicos lo resuelven, haciendo buena aquella frase famosa de Hegel: “Cuando el hombre convoca a la técnica, ésta siempre comparece”. Pero existe una dificultad: la de no saber ni convocar ni emplear a esa técnica que puede resolver las cosas. Por eso fue lógico que en medio de la polémica en relación con uno de estos pánicos, el derivado de los Informes del Club de Roma, señalase Drucker, el gran especialista en economía de la empresa, que por ahí no existían riesgos que no fueran superables con facilidad, pero donde sí existían, dado que era donde se hallaba el riesgo más serio para el desarrollo económico, era en la escasez de sustancia gris, o sea, en la mala preparación de la población activa. Fernández Ordóñez, hay que recalcarlo, en sus declaraciones a “El País” el 21 de diciembre de 2008, situaba esta cuestión en primera fila de las que, sin culminarlas, impedirían salir de la crisis. Es preciso revisar esta cuestión a la luz de algo que debe preocuparnos mucho. España, que perdió la inicial Revolución Industrial –la del carbón, la siderometalurgia y los ferrocarriles– y también la segunda –la de la industria química, la electrónica y la automoción–, puede volver a perder la tercera, la de las TIC, la de mano tecnológica, la de la energía de fisión y de fusión, la de la biotecnología, la de la robótica, la de la exploración del espacio exterior, si fallan los mecanismos educativos.

Si este escalón se presenta lleno de dificultades para ser superado, porque ¿están los políticos y la mayor parte de los ciudadanos españoles dispuestos a que se

pongan en marcha en el capítulo educativo nuevos y exigentes planteamientos?, no menores dificultades ofrece el quinto. Lo ha aclarado maravillosamente un libro dirigido por Carlos Sebastián sobre el panorama institucional español. Basta repasar la presencia, en magnitud superior a la existente en los países más desarrollados, de complicaciones burocráticas excesivas, acompañadas de otros mil malos funcionamientos del sector público. Una y otra vez es preciso recordar lo que nos enseñó el Premio Nobel de Economía North, para siempre, en su conocida obra *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge University Press, 1990): que las instituciones proporcionan las reglas de juego de la sociedad, por lo que conforman un conjunto de restricciones, desarrolladas temporalmente, y que determinan la interacción humana. Al desarrollar esto, Jaime Terceiro nos recuerda que en este sentido aparecen restricciones formales e informales. Sin abordar las unas y las otras, es imposible superar el problema. En este sentido el profesor Terceiro publicó un cuadro para el periodo 1968-2002, del número de disposiciones legales, y para el periodo 1980-2002, la serie del número de páginas del *Boletín Oficial del Estado*, que éstas ocupan. El número de las disposiciones legales, para 100'0 en 1968, pasaron en 2002 a 351'6, con un máximo de 457'8 en 1996. Además, indica que no parece “existir relación alguna entre la descentralización del gasto, del que las autonomías y ayuntamientos gestionan ya el 50% del total y el afán regulador de la Administración central. La correlación entre las series temporales de estos dos indicadores de intervencionismo, normas y páginas, de la Administración, desde 1980 a 2002, es 0'87, lo que supone que uno y otro tienen similar capacidad indicativa: No es esto totalmente significativo, pero sí muestra una inflación de normas que no se experimenta, con igual fuerza, en nuestros socios de la Unión Europea, ni tampoco en Norteamérica”.

No es posible en este sentido, a menos que nos olvidemos de todas las aportaciones esenciales de Coase, de la vertiente judicial; véase por ejemplo esto en su obra *The Firm, the Market and the Law* (University of Chicago Press, 1998). Afortunadamente sobre esto disponemos de la aportación de Juan S. Mora, *A characterization of the Judicial System in Spain: Analysis with Formalism Indices* (Fedea, documento de trabajo 2009, 23 de julio de 2009). Según el artículo de S. Djankov, R. La Porta, F. López de Shleifer y A. Shleifer, *Courts*, aparecido en el *Quarterly Journal of Economics*, 2003, n.º 118, se situaba España, entre 109 países, en el puesto 106, o sea, con un alto formalismo en el sistema español de justicia. Mora ha reelaborado y mejorado esto. Piénsese que el formalismo judicial constituye un obstáculo para el desarrollo, y ese puesto español parecía excesivo. El trabajo de Mora es más congruente además con la información faci-

litada en el Doing Business Project del Banco Mundial, que para 178 países sitúa a España en el puesto 82 por la duración de los procedimientos, en el 101 por el número de pasos precisos en los procedimientos y en el 39 por el coste de litigar. Pero es evidente que en este sentido, queda aun mucho por hacer, porque, volvamos a Carlos Sebastián en su ensayo *La mejora de la productividad en la economía española*, aparecido en el volumen *El futuro de la economía española* (Cajamar), al efectuar un análisis exhaustivo de las barreras institucionales que se alzan ante nuestro desarrollo concluye, de modo pesimista, que “a partir de los modelos de bloqueo institucional y de la ... estructura de poder en España, se plantea la poca esperanzadora hipótesis de que resulta improbable que se avance en muchas de las reformas necesarias (en el mundo institucional español) porque entrarían en contradicción con los intereses y objetivos de los que detentan el poder *de facto*”.

Sobre el sexto escalón, referido al mercado del trabajo, muchísimo se ha escrito últimamente. Me reduciré a reproducir lo que el Secretario de Estado de Economía, José Manuel Campa declaraba el 21 de junio de 2009 en *Dinero y Empleo*, el suplemento económico de *El Comercio y La Voz de Avilés* a L. F. Rodríguez y J. A. Bravo, tras la pregunta de “qué van a hacer” las autoridades dado que “el Banco de España y la patronal reclaman una reforma laboral con urgencia”, relación a la que se podrían añadir, entre muchos otros, los nombres de la profesora de la Universidad de Columbia, Graciana del Castillo y el del premio Nobel de Economía Phelps. La respuesta de Campa fue: “Una característica de nuestro mercado, y de nuestra crisis, es que tenemos una capacidad altísima de generar desempleo, y eso es un síntoma de que algo hay que hacer para evitar que esto siga ocurriendo. ¿Eso implica una reforma? Probablemente. Lo que no es razonable es que nuestro mercado de trabajo funcione de una forma tan distinta a otros países europeos, con una tasa de paro tan alta, una temporalidad elevada, una tasa de trabajo a tiempo parcial tan bajo y un nivel de economía sumergida relativamente alto”. No es posible ignorar que, según una estimación de la Asociación de Grandes Empresas de Trabajo Temporal (Agett), la economía sumergida se sitúa en torno al 22% del PIB, y eso implica la existencia de un mercado de trabajo irregular que supone el 25% de la fuerza laboral española. Y según, como complemento de este informe agrega Jesús Martín en *La Gaceta de los Negocios* el 17 de agosto de 2009, esa estimación la ratifica la Comisión Europea, que añade que España, Italia, Bélgica y Portugal “son los países con más porcentaje de trabajo irregular”. Todo ello muestra la pervivencia de un mercado del trabajo que esquematizó formalmente Víctor Pérez Díaz con el nombre de “el juego de las cuatro esquinas”. Existe como complemento, que los costes del

despido de un trabajador son más altos en España que en otros países europeos, y también lo que en relación con la negociación colectiva escribía Luis de Guindos en su artículo *Lo que no nos podemos volver a permitir*, en *El Mundo* el 21 de diciembre de 2008: “Uno de los problemas menos visibles, pero seguramente más graves en el futuro inmediato, ha sido nuestra pérdida de competitividad derivada de la combinación de una inflación diferencial con un sistema de negociación colectiva que fijaba la evolución salarial en función de la inflación... Dicha situación no es sostenible en el futuro, especialmente porque la contribución de la demanda doméstica al crecimiento va a ser mucho más limitada que en el pasado (lo que exige plantearnos la ampliación de la demanda exterior)... Si queremos recuperar ritmos de crecimiento próximos a nuestro potencial, será fundamental mejorar la aportación del sector exterior al crecimiento, lo que exigirá modificar el sistema de negociación colectiva. En el futuro, las empresas deberán contar con un sistema mucho más descentralizado, que permita ajustar sus condiciones laborales a sus necesidades de competencia en los mercados”. El colofón de esto podían ser estas palabras de Miguel Fernández Ordóñez en sus declaraciones a *El País* de 21 de diciembre de 2008: “¿Es razonable que se obligue a empresarios y trabajadores que no han negociado un convenio a estar sometidos a éste, aunque ellos deseen cambiarlo?”

Pero este escalón es de subida ardua porque es demasiado alto y resbaladizo. Afecta, por un lado al poder sindical, que se vincula con la conflictividad laboral y con el apoyo electoral –sospecho que más de una vez alguien habrá recordado lo que significó en 1933, para la coalición republicana-socialista, la abstención de la CNT– y por otro, a toda una historia obrera de rechazo de flexibilización del mercado del trabajo. En el Pacto de La Moncloa, ya se intentó esto por Fuentes Quintana, y el profesor Sánchez Ayuso, que en la elaboración del Pacto representaba al PSP de Tierno Galván, declaró que por ahí no pasaría nunca la población obrera española. La pervivencia de un modelo que se implantó por Girón con la Ley de Contrato de Trabajo y su desarrollo, parece casi inamovible, pero hay que recordar que eso crea un mercado laboral con un NAIRU –tasa de empleo que no acelera la inflación– según Romero-Avilés Usabiaga, del 12%, muy preocupante. O se aborda ese problema, y no por un pacto social, que creo imposible, sino por decisión del poder político, o será muy difícil imaginar un desarrollo equilibrado.

El séptimo escalón se ha colocado sistemáticamente mal. Se trata del referente a la inversión en infraestructuras de transportes y comunicaciones. Como señala Kindleberger, éstas son, con una población activa preparada y con una energía abundante, barata y de buena calidad, las bases esenciales para un buen de-

sarrollo económico. Pero precisan de una alta inversión que, si no se plantea adecuadamente puede generar una renta muy escasa. Ya Perpiñá Grau, en ese ensayo capital para entender el funcionamiento de la economía española que cité antes, habla de cómo ese mal planteamiento originó la aparición, casi sistemática, en España de “millones muertos, esparcidos” por nuestra superficie. Es obligado, en este sentido, consultar una y otra vez el artículo de Aschaver, *Is public expenditure productive?*, que se basa en una función Cobb-Douglas, aparecido en el *Journal of Monetary Economics*, nº 2 de 1989.

Como sostiene en el estudio ya indicado Villar Mir, estas infraestructuras deben servir para “incrementar nuestra competitividad y nuestra capacidad de crecimiento a largo plazo”. Caben serias dudas sobre las que actualmente ha programado el Gobierno. Concretamente, en este estudio de Villar Mir se lee: “Estas medidas de estímulo a la economía –que es la explicación que se ha dado a las acciones en relación con las infraestructuras incluidas en el Plan Español para el estímulo de la Economía y el Empleo o Plan E–... van a suponer un elevado coste para España, ya que van a desviar a nuestras economías de la senda de la estabilidad presupuestaria y van a incrementar considerablemente el nivel de endeudamiento del Estado”. Por eso, dentro de lo que señalaba Aschaver, es preciso reconsiderarlo todo y, desde luego, pensar en las novedades regionales surgidas en España. Como se deriva, por ejemplo, de los estudios de los centros de gravedad de la economía española que elaboran Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo, aparecen alteraciones inequívocas en esos centros a causa de la supresión de la frontera económica hispanoportuguesa. Añádase el auge de Madrid, y la conversión del puerto de Valencia en uno de enorme importancia en el Mediterráneo en relación con los contenedores que recibe. Ya el viejo Informe del Banco Mundial mostraba reticencia sobre la distribución espacial habitual del gasto público en este tipo de inversiones. Trabajos como los viejos de Estapé sobre la gran región del Nordeste no pueden ser olvidados. A veces sería preciso pensar si las nuevas líneas ferroviarias para el AVE, frenan las precisas inversiones para el transporte ferroviario de mercancías. Pero tampoco se debe olvidar algo que nos indica Villar Mir: “Deberán impulsarse desde las instancias públicas las oportunidades para la investigación privada en infraestructuras, de gran tradición en nuestro país, y ámbito donde los principales grupos constructores españoles ocupan 6 de los 10 primeros puestos en el *ranking* mundial”.

De pronto, un escalón que hubiera podido ser fácil, se ha convertido en arduo. Se trata del energético. España había apostado, dentro de la política proteccionista y nacionalista señalada más arriba, por una energía cara –la derivada del

carbón– que se trataba de compensar con una energía barata, la hidroeléctrica y otra asimismo barata, la petrolífera. Desde 1959, agotadas prácticamente las posibilidades hidroeléctricas, se efectuó una clara sustitución del carbón por el petróleo. La apuesta por este producto de importación parecía justificada por su baratura. Cuando a partir de 1973 se produce el choque petrolífero derivado de la actuación de la OPEP, de las represalias árabes por la guerra del Yom Kippur y del destronamiento del Shah Reza Pahlevi, y se provoca con ello una colosal crisis en la economía española, en parte notable por el encarecimiento energético, se decide España por la opción nuclear, debido al impulso previo de los ministros Santos Blanco y Álvarez Miranda. Los atentados de ETA contra Lemóniz y el *parón nuclear* decidido por el presidente González en 1982, frenaron este sendero. Se decidió completar nuestras necesidades con gas natural y con energías renovables, esencialmente basadas en la eólica y la fotovoltaica. Incluso, como sucedió tras el caso de la Central Nuclear de Santa María de Garoña, con el apoyo de la Fundación Ideas para el Progreso, que a su vez se auxiliaba de tesis de Greenpeace en la elaboración de un dictamen de muy baja calidad científica en el ámbito de la física y de la economía, titulado *Un nuevo modelo energético para España. Recomendaciones para un futuro sostenible*, y fechado el 20 de mayo de 2009, se ha señalado que la base de la política energética española es la progresiva eliminación de la energía nuclear. La única opción con sentido es, sin embargo, precisamente, la nuclear. A pesar del parón recibido a partir de 1982, en el año 2008 facilitó el 58'2% del total de la energía primaria española, seguida a mucha distancia por el carbón –el 16'4%–; por el conjunto de la eólica, la solar y la derivada de la biomasa y de residuos, el 17'2% y por un 7'5% derivado de la hidráulica. El otro 0'7% que resta corresponde a nuestro gas y nuestro petróleo. Claro que, como ha expuesto el profesor Roberto Centeno en su comunicación *El impacto del cierre de centrales nucleares sobre los precios de la electricidad y la competitividad de la economía en un contexto de crisis*, en la reunión del Observatorio Económico de Faes el 20 de julio de 2009, este bloqueo de la nuclear supone, por un lado, paralizar la generación “de una energía que cuesta 14 euros Mwh, sustituyéndola por otra que cuesta de media 75 euros”.

Es evidente que hacer esto, en medio de una crisis caracterizada por un déficit exterior notable, a causa de la caída de nuestra competitividad por el incremento de los costes, literalmente asombra. Además, en esta aportación del profesor Centeno se destaca cómo el sendero iniciado en la primera mitad de los setenta del siglo XX era lo adecuado: “De no haberse producido moratoria (nuclear) hoy estaríamos generando 195.000 millones de Kwh/año..., prácticamente el mismo porcentaje que Francia, a un precio de 14 euros Mwh, y eso significa un aho-

rrero de 8.300 millones de euros/año, una reducción de un tercio en las tarifas, o 12.600 millones o el 50% de la tarifa, si el precio de gas recupera el nivel de hace un año”, lo que parece bastante probable.

Esa alusión al gas es obligada porque mucho dependemos del exterior en el terreno energético. Según Eurostat, en el año 2006, España precisaba importar, en la energía primaria, un 81'4% de sus necesidades. En la Unión Europea de los 15 sólo tienen mayor esta dependencia Luxemburgo, Irlanda, Italia y Portugal, con una media en esta magnitud para el conjunto de la Unión Europea del 54'8%. Además, nuestra economía, requiere una alta intensidad energética, medida en energía calculada en toneladas de equivalente petróleo (Tep) por millón de euros del PIB. Fue, según Eurostat –últimas cifras disponibles– en el 2006 de 211. En Europa sólo tienen mayor intensidad energética, Bélgica, Finlandia y Portugal. Y pese a la evidente necesidad de rebajarla, si 1995 = 100 para todos los países de Europa de 15, España sólo lo redujo a 92'4 en 2006. Peor comportamiento sólo lo tienen Austria y Portugal. En el trabajo de Gonzalo Sáenz de Miera y Miguel Ángel Muñoz Rodríguez, *La eficiencia energética: análisis empírico y regulatorio* (Real Instituto Elcano, documento 37/2009, 15 julio 2009), se muestra cómo “entre 1990 y 2005, la intensidad energética se mantiene sin apreciarse reducciones que indiquen mejoras sustanciales en eficiencia, aun cuando a partir de 2006 se inicia una reducción de la intensidad energética que se ha mantenido hasta la actualidad. Esta evolución contrasta con la de la Unión Europea de los 15, que presenta unos ratios de intensidad energética menores y una evolución mucho más favorable desde el comienzo del periodo considerado, con una reducción del 14% de la intensidad energética de 1990 a 2005”. Una causa de esto ha sido el papel muy grande que en España ha tenido la industria de la construcción, el turismo y el transporte.

Mucho ayudaría a todo esto la energía nuclear porque, además, como ha señalado el profesor Iranzo en el artículo *La energía nuclear y las garantías de suministro*, en *Crónica de Economía. Cuenta y Razón* de 26 de mayo - 1 de junio de 2009, en España «contamos con importantes reservas de uranio y cubrimos todo el ciclo de combustible con producción o participación nacional, lo que reduce en gran medida nuestra vulnerabilidad». Y no existe otra opción razonable. Juan José Gómez Cadenas, el autor de *El ecologista nuclear* (Espasa, 2009) al glosar la obra muy amplia de Vaclav Smil, esa que se abre con su *Energy in World History* (Westview Press, 1994) y que se cierra con *Oil. A Beginner's Guides* (Oneworld, 2008), indica en su nota *El futuro de la energía*, aparecida en *Revista de Libros*, julio-agosto de 2009, que “los potenciales beneficios (de la energía nuclear) su-

peran con creces el esfuerzo necesario para resolver los problemas (pues ésta)... no emite CO₂ ni ninguno de la miríada de contaminantes asociados al carbón y no me cabe duda –añade– de que disponemos de la capacidad técnica (y, desde luego, del combustible, ya que al abundante uranio hay que añadir el aún más abundante torio)”. Sin embargo, todo esto se rechaza por la actual política económica española. Claro que lo indicado también requiere aclarar la cuestión relacionada con el mercado eléctrico español, denunciada por Martín Gallego Málaga en *El País* el 23 de julio de 2009, en el artículo *¿De quién es el negocio nuclear?*, pero esa es una cuestión que está complicando mucho las cosas, lo mismo que la planteada por Juan Avilés de lo que puede suceder si no se amortizan adecuadamente las centrales y, por supuesto, si no se resuelve el asunto de las trabas a la Red Eléctrica Española, a causa de miedos que no tienen ninguna base científica. Un caso entre muchos: lo que ahora mismo sucede con el trazado de alta tensión Sama-Velilla.

El noveno escalón es el de los mercados financieros. Conviene, en este sentido señalar lo cierto de una expresión del profesor Torrero al contemplar el fortísimo desarrollo del lustro inmediatamente anterior a la actual crisis: “No es que fuésemos más listos que los franceses, los ingleses o los alemanes. Es que nos arriesgábamos más”. Y esto se hizo con un sector financiero que soportó, basándose en tipos de interés negativos en España por la continuación de las tasas del Banco Central Europeo y las tendencias inflacionistas españolas, un progresivo endeudamiento en los mercados financieros internacionales, un auge lleno de apalancamientos de la industria de la construcción, de una fortísima demanda de los hogares y, por supuesto del auge de todos los sectores. No se tuvo en cuenta la creciente deuda externa que surgía así y, por tanto, algo que en sí mismo llevaba las semillas de una crisis, al enlazarse con unos mercados financieros externos que, como se ha comentado hasta la saciedad, llevaban en sí las bases de su forzoso hundimiento, ocurrido, como es sabido, desde agosto de 2007 cuando se contemplaron los traspies que los dos gigantes hipotecarios norteamericanos, Fannie Mae –o sea la Federal National Mortgage Association– y su hermana menor, Freddie Mac, o sea la Federal National Mortgage Corporation, produjeron en España hasta generar lo que Sala i Martín calificó como una “tormenta perfecta”. De momento sus consecuencias no fueron devastadoras a causa de la circular del Banco de España, de diciembre de 1999, preparada por Raimundo Poveda, e impuesta por el Gobernador Jaime Caruana y el Vicepresidente Rato, que obligaba a efectuar unas provisiones a nuestras instituciones crediticias que, por cierto, levantaban en ellas protestas. Esta política del Banco de España, interventora y por tanto molesta en aquellos momentos de euforia

en los mercados financieros, fue *a posteriori*, enjuiciada muy favorablemente. Como se mostró en el artículo de Gillian Tett, *Why the pain in Spain has mainly been contained*, publicado en *Financial Times* el 1 de febrero de 2008, el Banco de España cortó en seco las tentaciones de algunos bancos españoles que habían apuntado en una dirección peligrosa. Lo ha destacado también, admirativamente, Guillermo Ortiz, el Gobernador del Banco Central de México. Nuestro Banco de España era muy sensible a la pérdida de liquidez que acechaba en las operaciones financieras entonces habituales, mucho más que lo que acontecía con otros supervisores financieros. De ahí que, admirado, Guillermo Ortiz haya señalado, con elogio: “Sencillamente, los bancos españoles no entraron en el negocio”, ese que estalló a partir de agosto de 2007. Pero, tras el primer golpe financiero asumido así, se ha observado que no sólo con esto se puede considerar todo resuelto. No en balde, por ejemplo, en el libro de Emilio Ontiveros y Francisco J. Valero, *España en contraste. Financiación de la Economía* se puede leer cómo España había pasado a ser “uno de los países europeos donde más se ha desarrollado la titulización debido a la creciente necesidad de financiar el fuerte aumento de la inversión crediticia, sobre todo hipotecaria”.

El signo externo de que es preciso efectuar cambios importantes de tipo estructural lo tenemos en los altos índices de morosidad interior, por un lado, y por otro, como se señala en la publicación del Banco de España *Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España. 2008*, en lo que “se refleja en la práctica paralización de los mercados mayoristas de financiación, especialmente de los de titulización de activos, en los que las instituciones financieras españolas habían sido muy dinámicas con anterioridad al inicio de la crisis financiera... En este contexto... las instituciones financieras monetarias (españolas) intensificaron la captación de recursos a través de instrumentos de corto plazo, como préstamos y depósitos, instrumentos del mercado monetario y el recurso al Eurosistema... El cambio en el tipo de instrumentos a través de los que se captaron fondos del exterior produjo un desplazamiento hacia la financiación exterior a corto plazo... (Este) mayor recurso de las instituciones financieras a la financiación exterior a corto plazo y al Eurosistema, en detrimento de los activos de titulización, se reflejó en un aumento del saldo deudor en forma de otra inversión”, y no tuvo lugar sin daño para muchas entidades crediticias españolas. Ya es muy visible en el terreno de las Cajas de Ahorros, algunas de las cuales pasan por problemas muy serios.

Todo esto enseña, como ya se encontraba subyacente en las enseñanzas sobre la economía de mercado de la Escuela de Friburgo, que en estos mercados la regla

no es precisamente la de una libertad absoluta. Hemos apreciado aquí que, en este sentido, los errores del mercado han sido colosales, y muy superiores a los del Estado. Reorganizar desde los mecanismos reguladores a aspectos concretos, como los de las Cajas de ahorros –porque han de superarse las bases de su reordenación en 1977–, ha pasado a ser muy urgente por el carácter sistémico que tienen las estructuras financieras. Una y otra vez es preciso tener muy en cuenta aquella frase premonitoria, de Tobin, en su artículo aparecido en 1984 en la *Lloyd's Bank Review, On the efficiency of the financial system*, bastante antes, pues, de que se provocase el actual cataclismo en estos mercados: “Confieso un incómodo recelo fisiocrático, quizá impropio de un académico, de que estamos empleando cada vez más nuestros recursos, incluyendo lo mejor de nuestra juventud, en actividades financieras alejadas de la producción de bienes y servicios, concretamente en activos que generan altas recompensas privadas, desproporcionadas respecto a su productividad social. Sospecho que el inmenso poder de los ordenadores está ligando a esta «economía de papel» no para hacer las mismas transacciones de forma más económica, sino para inflar las cantidades y variedad de los intercambios financieros”. Es evidente que estas palabras de Tobin enlazan directamente con textos de la reciente encíclica de Benedicto XVI, *Caritas in veritate*. No puedo dejar de indicarlo en este concreto ámbito universitario.

El décimo escalón que debemos superar es el de las políticas autonómicas. El viejo planteamiento Smith-Young de que es imposible un desarrollo importante de una economía industrial sin amplios mercados, ahí está presente ante nosotros en España. Parece haberse olvidado aquella expresión, desde luego jactanciosa, de Samuelson, en los preludios de la Guerra Fría, allá en 1947, cuando se observaba que ésta hundía aun más la economía de las naciones europeas, exánimes después de la II Guerra Mundial. Señalaba Samuelson que esto era porque en Europa no existía un solo mercado, sino barreras ante el tráfico de bienes, servicios y factores productivos, agregando que eso es lo que latía tras la famosa expresión de Göring, “cañones o mantequilla”, mientras que el gigantesco mercado unificado norteamericano le permitía tener “cañones y la vaca entera”. Y he aquí que el permitir que cada una de las diecisiete autonomías –añádanse las dos de Ceuta y Melilla– regulen de modo dispar la vida económica y financiera, ha creado en España una ruptura colosal del anterior mercado unificado de bienes, servicios y factores productivos, que tenía sólo las ligeras –y ya asumidas históricamente– realidades forales. Políticamente esto es de solución cada vez más ardua, pero también más urgente. Como señaló Myrdal para siempre en *The negro problem*, esto produce, si no se altera, un proceso

de *causación acumulativa negativa* que conduce a la depresión, porque si los mercados son pequeños como consecuencia de disposiciones administrativas, las series productivas son más reducidas; en ese caso, la división del trabajo en los centros productivos, es menor; si esto ocurre, la productividad es más chica; por lo cual, los costes son mayores; si es así, los precios para los demandantes aumenta y, con ello, la capacidad de compra en los mercados se reduce; si esto acontece, la capacidad productiva pasa a ser menor, con lo cual se evidencia la realidad del que llamamos los economistas *efecto Mateo*, derivado, fuera de todo contexto teológico, de aquella expresión que se lee en el *Evangelio según San Mateo*: “Al que tuviere le será dado, y al que no tuviere, aun eso poco que tiene le será quitado”, que es lo que se corre el riesgo de que se origine en España debido a la orientación segmentada en lo económico del Estado de las Autonomías. Precisamente porque no se avanza con fuerza en la unificación económica de Europa, Eichengreen preparó recientemente un trabajo que tituló *The break-up of Europe*, o sea, “la ruptura, el deshacerse de Europa”. Se corre el riesgo, si no alteramos nuestra política autonómica, de asistir al “break-up of Spain”, a la ruptura, al desgarramiento económico de España con su secuela de empobrecimiento general, como, repito, señala la autoridad de Myrdal.

El undécimo tramo de la escalera, también difícilísimo, es el que plantea nuestro sistema tributario. Por un lado, se ha aceptado que surja un fortísimo déficit en el Sector Público, que se estima superará en este año 2009, el 10% del PIB. Lo explican así Cesar Cantalapiedra y Susana Borraz en el artículo *Claves sobre la propuesta del Estado de nuevo modelo de financiación autonómica: funcionamiento, evolución y aplicación gradual*, publicado en *Cuadernos de Información Económica*, julio-agosto de 2009, al señalar que la propuesta del Estado al culminar la negociación del nuevo modelo de financiación autonómica y al efectuarse ésta “en un contexto de fuerte caída de los ingresos tributarios, y sin mecanismos efectivos que garanticen la vigilancia de las desviaciones, podría esperarse un nuevo repunto en el déficit público del conjunto de las Administraciones públicas para este ejercicio hasta cerca del 10% del PIB, de los que entre 2 y 3 puntos se explicarán por los desequilibrios de las Comunidades”. Dentro del mundo financiero y para los países significativos en el terreno de la economía mundial, sólo se espera que superen el porcentaje español del déficit del Sector Público, el Reino Unido y los Estados Unidos.

Esto significa un desequilibrio macroeconómico que no puede tolerarse sin daño porque la colocación de la deuda pública en los mercados financieros no se puede hacer sin molestias para la financiación privada –efecto expulsión, o

crowding-out-, y la alternativa de aumentar la presión tributaria no contribuye de ningún modo a paliar los efectos de la crisis. Pero también debe preocuparnos que, como señaló el profesor Espínola, todo este contexto de crisis repercute en un empeoramiento en la distribución de la renta, con el consiguiente fruto de una presión alcista de los salarios, por lo que se origina, vía pérdida de la competitividad, una presión muy clara hacia el aumento del desempleo, lo que agrava la crisis aún más.

El único remedio es abordar seriamente la cuestión de una importante reforma tributaria. Las líneas esenciales las ha presentado, sintetizadas de mano maestra, el profesor Lagares en su artículo *Política económica para tiempos de crisis*, aparecido en *El Mundo* el 3 de enero de 2008. En él se señala que, en primer lugar debemos emplear el instrumento fiscal para atajar la citada presión alcista de los salarios, transfiriendo renta en favor de los que reciben 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 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 reducidas, y en las infraestructuras esenciales”, todo ello “sin afectar al equilibrio de las cuentas públicas”.

Es preocupante que nada de eso se intente hasta ahora en el mundo fiscal, tetanizados los responsables tributarios ante las decisiones, derivadas de un keynesianismo vulgar, de aumentar como sea el gasto público, para atenuar por ese, aparentemente cómodo sendero, nuestra grave crisis económica. La pócima absolutamente obligada de reducción del gasto público, como planearon Bravo Murillo, Fernández-Villaverde, Larraz, Barea o Rato, es evidente que espanta. Pero es el punto de apoyo obligado por una oportunísima reforma impositiva. ¿O no nos importa el riesgo de encontrarnos abocados, como ya se ha indicado, a tener serios problemas en el área del euro, que en su conjunto –aun con el añadido alto déficit español– no sobrepasará en el 2009 el 6% del déficit del Sector Público?

Pero lo que no cabe ignorar, después de una interesante presentación del profesor Rafael Domenech, en su artículo *¿Cómo abordar la consolidación fiscal en España?*, aparecido en *Expansión* el 5 de agosto de 2009, es que los ingresos fiscales estaban asociados “al boom inmobiliario, a una tasa de consumo de los hogares muy elevada, a un volumen de importaciones muy cuantioso y a beneficios extraordinarios de las empresas... Lo más realista es esperar que cuando la recuperación económica se produzca... una buena parte de esos recursos extraordinarios haya desaparecido para siempre”. Luego surgirá un peligroso “déficit presupuestario de carácter estructural”, que obligará, muy probablemente a una combinación de reducción del gasto con subidas muy selectivas de algunos impuestos. El énfasis en la reducción del gasto va a ser obligada. En su conjunto, Rafael Domenech nos señala con toda razón que como la consolidación fiscal pasa a ser prioritaria, llevar a cabo las reformas estructurales que se van exponiendo simultáneamente con “la ambiciosa consolidación fiscal que necesita la economía española será una tarea ardua y difícil que requerirá la implicación y colaboración de todos los agentes económicos y fuerzas políticas, pero los beneficios para las generaciones presentes y futuras de acometer estas medidas bien merecen este esfuerzo”.

El duodécimo escalón es el siempre arduo de la reforma de nuestro Estado de Bienestar. Lo planteó de modo claro Miguel Fernández Ordóñez en su *Comparancia ante la Comisión no permanente de seguimiento y evolución de los acuerdos del Pacto de Toledo* el 15 de abril de 2009. Los economistas señalábamos esto desde hace tiempo. Quizás el primero fue el profesor Barea quien, al frente de un equipo preparó el informe *Pensiones y prestaciones por desempleo* (Fundación BBV) en 1996. Ahí se señalaba ya el riesgo que se corría si no percibíamos que conducían a una crisis del sistema, los datos demográficos, la evolución del PIB y la marcha de los niveles de salarios, aparte de todo lo que se derivaba del propio mecanismo financiador del sistema de reparto en cuanto provoca repercusiones en los costes de producción, que disminuyen la competitividad. Además, en el Estado de Bienestar, entre sus cuatro componentes –pensiones por vejez e invalidez, atenciones sanitarias, prestaciones por desempleo y ayuda familiar–, existen enlaces tales que no se puede desatender a una parte sin comprometer otra. Por ejemplo, ¿necesitamos acudir a Gary S. Becker o a Phelps para señalar cómo la ayuda mayor o menor a la familia, que es uno de esos cuatro aspectos del Estado de Bienestar, repercute en la natalidad? Y si ésta disminuye, como al propio tiempo aumenta la esperanza de vida, en un sistema de reparto, la carga de las pensiones acaba siendo sencillamente intolerable. Por otro lado, para mantener la función de producción sin alteraciones, es preciso acudir a los inmigrantes, quienes, de inmediato, incrementan el gasto sanitario, aparte del im-

portante derivado del reconocimiento del derecho de reagrupación familiar de los nuevos llegados. Y cada una de estas prestaciones tiene a su vez problemas específicos, muy especialmente, los derivados en estos momentos del número de parados, que según la buena estimación econométrica del profesor Rafael Flores, alcanzarán la cifra de 5 millones en el año 2010. El inicio del camino de reformas, con alusiones a casos extranjeros, los señaló con claridad Fernández Ordóñez en esa comparecencia. Sin embargo, ha generado ya rechazo por parte de dirigentes políticos y sindicales. El acomodar todo esto al conjunto de nuestra economía, sin embargo, es una labor durísima e insoslayable. ¿Y qué decir del creciente gasto en necesidades sanitarias que amenaza de modo clásico al Sistema Nacional de Salud?

Una carga más ha aparecido a causa de la exigencia de atenciones a los discapacitados, 1.390.000 reúnen en España las circunstancias necesarias para tener que recibir algún tipo de ayuda para no sufrir problemas serios que afectan a la dignidad de la persona humana. Afortunadamente no aumenta su número con el desarrollo, sino que, como señalan las Naciones Unidas, éste aumenta precisamente con la pobreza.

A ello es preciso agregar dos exigencias, dos peldaños adicionales, pues. Uno es el referido a la corrupción. Es imposible mantener simultáneamente, progresos económicos y que se deslice, como se está deslizando, hacia abajo, el Índice de Percepción de la Corrupción español que calcula Transparencia Internacional. Los trastornos que así se crean para la vida económica han sido ofrecidos, con referencias concretas a España, en el número de la *Revista Española de Control Externo*, (Vol. I, Septiembre 1999, Nº 3). En dos casos bien conocidos, el de Matesa y el del asunto Filesa, el impacto político fue considerable. En el primer caso, basta leer el dictamen que elaboré y que se publicó en el *Boletín del Consejo Nacional*. En el segundo, expuse sus consecuencias peligrosísimas en mi voto particular de disenso de lo aprobado gracias al voto de calidad del Presidente, sobre esta cuestión en el Tribunal de Cuentas. Lo publiqué, en la segunda edición de mi ensayo *España ante la socialización económica*, porque se impidió que apareciese en el *Boletín de las Cortes*.

Desde que leí estos versos del Premio Nobel de Literatura Czeslaw Milosz en el artículo de Silvino Losa, *Contra el Estado*, aparecido en *Agora*, primavera de 2009, creo que convienen perfectamente a esta preocupante realidad española:

*Infeliz bajo la tiranía,
Infeliz bajo la democracia liberal.*

*En una suspirábamos por la libertad,
En la otra, por el fin de la corrupción.*

Superar todo lo anterior sólo exige decisión, esfuerzo, incluso sacrificio, para los españoles. El decimocuarto escalón plantea la necesidad de colaboración exterior en dos ámbitos. Uno, el de la seguridad y tranquilidad en el área del Mediterráneo. Un trastorno importante en ésta, al alterar nuestras importaciones de gas, al perturbar el tráfico que procede del Pacífico y el Índico hacia Europa, que ha mejorado notablemente la renta de situación de España –veamos como hace ya algunos años aumenta, nos indicó Prodi, el tráfico de Algeciras, Valencia y Barcelona–, y desde luego al turismo, pararían en seco nuestra economía. El segundo ámbito se deriva de la perturbación que causan dos paraísos fiscales fronterizos, Andorra y Gibraltar, sobre todo este último. Pero es imposible intentar superar este problema en solitario. Sólo si existe la convicción de que somos, y seremos, un rico y firme aliado de las grandes potencias del mundo occidental, conseguiremos ayudas en estas cuestiones. Fuese equivocado, o no, el envío de tropas a Irak, muchísimo más equivocada fue su retirada. Una política exterior errónea se paga con dureza en términos económicos.

He pretendido exponer los peldaños de la escalera segura que nos puede asentar en una confortable situación económica. Pero sólo si los escalamos todos y cada uno. Ese es el gran y duro reto que se alza en esta tercera gran encrucijada de nuestra historia económica. Podemos intentar soslayarla con populismo y arbitrios, como se hizo a partir del duque de Lerma a lo largo del siglo XVII. El fracaso es el fruto. O aceptar el reto, como se hizo con los Ullastres, los Navarro Rubio, los Fuentes Quintana, los Solchaga, los Barea, los Rato...

Que es un camino molesto, es evidente. Pero ya nos dijo para siempre Garcilaso de la Vega que

*Por estas asperezas se camina
... al alto asiento
Do nunca arriba quien de aquí declina.*

Estamos, pues, en la encrucijada de si el pueblo español quiere declinar, o sea desfallecer, o acepta caminar ascendiendo un sendero duro, exigente, ineludible.

Madrid, 14 de septiembre de 2009

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 San Pablo-CEU. 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.