

TESTIGOS DE CINCUENTA AÑOS DE POLÍTICA ECONÓMICA ESPAÑOLA

Juan Velarde Fuertes

*Catedrático de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid*

Recién terminada la carrera me convertí en observador cuidadoso, y no en simple espectador curioso, de lo que sucedía en la economía española. Eduardo del Río Iglesia, que había pertenecido también a la primera promoción de la carrera de Economía –había sido el delegado de Facultad del SEU y tenía buena amistad con el decano, Castiella, que procedía de la época en que ambos habían combatido en la División Azul, en Rusia–, había pasado a trabajar en la Vicesecretaría de Ordenación Económica, de la Delegación Nacional de Sindicatos. Le encargaron que dirigiese una revista bimensual de economía de tipo científico. Su nombre, de inspiración en Perpiñá Grau, era *De Economía*. Me llamó para decirme que deseaba que en cada número aparecieran tres crónicas. Una sobre la situación económica extranjera. Había aceptado redactarla José Luis Sampedro, que trabajaba entonces en el Servicio de Estudios del Banco Exterior de España. Las otras dos deberían abarcar, una la evolución financiera, y la otra los aspectos reales de la economía española. De ambas quería que me encargase yo. Así fue como comencé a dar testimonio de lo que sucedía en nuestra economía. Con acierto o desacierto, desde aquellas fechas de finales de 1948 no he cesado de hacerlo hasta ahora mismo.

Aprendiz de testigo

Me gustó el reto y acepté. Eso me exigía sintetizar, cada dos meses, la lectura de varios semanarios y publicaciones periódicas.

cas económicos. Una era *El Economista*, pesadísimo de leer por su absurda confección, pero, con mucho, el que ofrecía una información más rica. Lo dirigía Pedro Rico, quien llevaba también la sección de Bolsa en *Arriba*, así como, en este mismo diario, escribía crónicas deportivas con el nombre de *Flecha Dorada*. Me profesó marcada antipatía, porque comenté en *La Hora* que había publicado una página llena de elogios al Banco de España cuando en el ideario de Falange, de la que era órgano *Arriba*, y en los economistas más serios, se señalaban los enormes defectos de esta institución, que sólo podrían ser corregidos con su estatificación. Más adelante me diría el director de *Arriba*, Herraiz: «Bien fastidiaste con aquello a Rico, porque eran artículos que cobraba, y no aquí, sino en el Banco de España, y muy bien, y con tu denuncia se ordenó suspenderlos.»

Otro semanario era *Economía*, con artículos divulgativos, que tenía ciertas ínfulas. Me gustaba mucho *Fomento de la Producción*, de Barcelona, bien documentado siempre. Tardé tiempo en conocer la superchería de *Economía Mundial*, que parecía tener una nube de corresponsales en el mundo, aunque en realidad no había nada de eso, porque se trataba de seguidores de la actualidad internacional desde Madrid, a través de la lectura de la prensa del lugar donde decían estar acreditados. Su director había dirigido, años antes, un insidioso, y estúpido, ataque a Flores de Lemus cuando éste falleció. Al enterarme y observar en la colección del semanario hasta qué punto había llegado la vileza de su comentario, dejé de citarlo. Más adelante hablaría yo de este lamentable suceso.

Nueva Economía Nacional me divertía mucho, a pesar de que no contaba casi nada. Estaba dirigida por un pintoresco catedrático de Hacienda Pública, Vicente Gay, historicista y nacionalista económico radical, germanófilo consumado, que contaba en clase unas bolas tremendas de su estancia becado en Alemania: «Iba yo por Unter den Linden, en Berlín, cuando un señor que montaba a caballo comenzó a llamarme: "Maestro, maestro Gay".. Me volví, y me encontré con que era Su Majestad el Emperador Guillermo II. En Alemania, y no aquí, sí saben tratar a las figuras intelectuales señeras». En esa revista escribía, número tras número, un columnista, Isaías Táboas, que sostenía que si existía pobreza era porque no nos dábamos cuenta que, con emitir billetes de Banco, todo el mundo sería rico, y al gastar así mucho la gente, la actividad económica sería altísima. Por

supuesto carecían de sentido los impuestos. ¿Para qué, decía Táboas, se ha de pedir dinero a los ciudadanos, causándoles privaciones y perjudicando a la economía general, si el Estado lo puede crear en la cantidad que precise? Por supuesto que Táboa era un curiosísimo optimista. Solía afianzar sus artículos diciendo que lo que decía tenía un fundamento: en el mundo sobra de todo, incluso oro. Escribir esto en medio de las escaseces impuestas por una economía de guerra tenía algo de extravagante. En *Revista Financiera* leía los comentarios de un columnista que firmaba Silex. Casi siempre lo que decía era puro pedernal, pero, de vez en cuando, publicaba alguna información valiosa. Eso me obligaba, para captar la chispa que podía saltar, a seguirle semana tras semana.

La información agraria la obtenía de *Ceres*, que la exhibía en medio de una maraña ingente de refranes campesinos y de notas sobre técnica agronómica. La completaba con las informaciones que conseguía en algunos diarios de provincias. Destacaba *El Norte de Castilla*, que presentaba un muestreo para predecir la cosecha triguera, que era acertadísimo. Se habla siempre, al enunciar las técnicas de muestreo, cómo éste nació en relación con la estimación del rendimiento por acre del trigo de 1852 a 1879 para Inglaterra y Gales, efectuada por sir John Lemes empleando el registro anual de cosechas en Rothamsted, que afectaba sólo a cinco parcelas de la Estación que totalizaban 33 acres. Comentaba recientemente con el académico de la Historia y brillante miembro de los primeros tiempos de la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos, y persona importante del Consejo de Administración de *El Norte de Castilla*, José A. Rubio Sacristán, el interés de que nuestros estadísticos investigasen la técnica empleada por el periódico. Rubio Sacristán me aseguraba que grandísima parte del éxito debía proceder de que los corresponsales locales elegidos conocían muy bien el campo. También leía la información, un poco diferente, de *El Adelantado de Segovia* y, para la ganadería, la que aparecía en *Alerta* de Santander.

En aquella época no se publicaban índices diarios del mercado de valores, por lo que yo, con el *Boletín* de la Bolsa de Madrid, tenía que escoger la marcha de un conjunto significativo por el volumen de contratación diario. Sólo se calculaba, en cuanto a la oferta monetaria, la M1, y para eso, trimestralmente, porque las cuentas corrientes a la vista sólo se conocían gracias

a los *Balances de la Banca privada* que publicaba cada tres meses el Consejo Superior Bancario.

Las macromagnitudes relacionadas con el Producto, Renta y Gasto Nacionales se ofrecían de modo tosquísimo y muy retrasado, por el Consejo de Economía Nacional. Pronto Jesús Prados Arrarte, con un juego de extrapolaciones, iba a reírse de estos retrasos. Prados aclaró más adelante que, a corto plazo, podía considerarse que se conocía la elasticidad consumo de energía-renta. Calculada la de un año, era seguro que se mantendría el año siguiente. Desde su observatorio del Servicio de Estudios del Banco Central, conocía con exactitud casi diaria el consumo de energía eléctrica española, a través de Saltos del Sil, empresa que estaba en el grupo industrial del Banco. Por lo mismo, conocía el consumo de petróleo, a través de CEPSA, y el de carbón a través de la Minero-Siderúrgica de Ponferrada. Reducido todo a TEC, la extrapolación era inmediata. De este modo, Prados Arrarte se permitía publicar el 2 de enero de cada año el volumen de Renta Nacional del pasado, sin diferencias palpables con la estimación, lentísima, que casi siempre año y pico después exhibía el Consejo de Economía Nacional.

Por supuesto que a todo el estudio ayudaban las series de precios y las de algunas producciones que aparecían en el *Boletín de Estadística* del INE¹. Poco, en cambio, tomaba de la prensa diaria. Por supuesto, los comentarios de Pedro Rico en

(1) También, para estas crónicas, procuraba extraer informaciones de otras revistas. En una de mis primeras *Libretillas* se encuentra una larga relación de las que fichaba y de las que extraía información para que mis trabajos no fuesen una simple glosa de aumentos y disminuciones de las series. La relación es amplia. La transcribo, por curiosidad y quizá como prueba de la capacidad de lectura que se tiene a los veintipocos años tal como allí parece, con notas adicionales de los números consultados: *Revista de Obras Públicas*; *Revista de Estudios de la Vida Local*; *Boletín de Estudios Económicos*; *Fomento Social*; *Cuadernos de Política Social*; *Revista de Derecho Mercantil*; *Estudios Geográficos*; *Boletín de la Real Sociedad Geográfica de Madrid*; *Ingeniería Naval*; *Ferrocarriles y Tranvías*; *Instituto Nacional de Industria*; *Dyna*; *Revista Sindical de Estadística*; *Montes*; *Revista Internacional de Sociología*; *Boletín Oficial de Seguros*; *Riesgo y Seguro*; *ION*; *Revista de Trabajo*; *Revista Española de Seguridad Social*; *Revista del Combustible*; *Revista de Derecho Privado*; *Combustibles*; *África*; *Archivos del Instituto de Estudios Africanos*; *Anales del Instituto de Estudios Agro-Sociales*; *Boletín Informativo de la Secretaría General del Movimiento*; *Notas y Comunicaciones del Instituto Geológico y Minero de España*; *Revista de Ciencia Aplicada*; *Anales de la Real Academia de Farmacia*; *Minería y Metalurgia*; *Boletín del Instituto Nacional de Investigaciones Agronómicas* y el *Boletín Estadístico del Sindicato Vertical de Agua, Gas y Electricidad*. Las consultaba, ya en el Consejo Superior Bancario, ya en la biblioteca del Ateneo de Madrid. Por supuesto que sólo ofrecían alguna información valiosa algunas de estas revistas muy de tarde en tarde; pero cuando aparecía, me centraba muy bien otras noticias.

Arriba eran del género «sube o baja» para la marcha diaria de los valores, y nada más. En *Ya*, más que las crónicas de Bolsa, que escribía Ignacio Villalobos, paralelas a las de Pedro Rico, interesaba algún editorial, porque bajo él se adivinaba la mano, ya de José Larraz, ya de Rodríguez Salmones, ya de Mariano Sebastián. A veces colaboraba e incluso polemizaba en *Arriba* o en *Ya* –también en *El Economista*– Higinio Paris Eguilaz, un médico colonial que llegó a economista por meandros raros, que combinó la divulgación de esta ciencia con aventuras políticas y con alguna idea propia, siempre equivocada. Se le ocurrió descubrir un llamado *multiplicador de expansión*. Envío el trabajo a Keynes, que le contestó con una carta explicándole que aquello no valía nada. Pero como era de Keynes, la firma era de su puño y letra, y empleaba, al principio y al final de su crítica durísima, las frases de cortesía de rigor, la enseñaba a todo el mundo. Cuando decidió que nuestra coyuntura no marchaba con la mundial, recibió un varapalo colosal en *Revista de Economía Política*, que editaba el Instituto de Estudios Políticos, por parte de Román Perpiñá Grau. La rechifla fue grande cuando en un artículo en *Ya* escribió que Madrid era la provincia más barata de España, sin darse cuenta que el IPC de todas las provincias procedía de un año común, en el que éste era 100 simultáneamente para todos, con lo que Madrid, realmente, sólo era la provincia en la que el IPC había crecido menos. Lo coronó todo en su oposición a la cátedra de Política Económica de la Universidad de Madrid. Expuso cómo la Gran Depresión de 1930 había causado un trauma tremendo en la economía española, bien visible al observar la caída vertical de las importaciones, sin darse cuenta que la disminución se debía a haberse alterado el sistema de valoración por parte de la Dirección General de Aduanas, como bastante antes, en sendos artículos en *Moneda y Crédito* y en *Revista de Economía Política* nos había explicado Valentín Andrés Álvarez. *ABC* tenía asimismo una información paupérrima. Exclusivamente debía consultarse cuando publicaba en la *Tercera página* algún artículo de Luis Olariaga, siempre certero. En *Informaciones* lo único válido eran los artículos firmados por *Ademi*, el seudónimo del estadístico Antonio de Miguel, que, por lo menos, tenían buen sentido y, a veces, alguna originalidad. Merecía la pena leer *Pueblo* por la información sindical, o, si se prefiere, para no perdernos con el léxico de entonces –ahora pasa en otras cosas otro tanto– en relación con la realidad corporativa.

Los profesores de la Facultad no escribían en los periódicos, salvo el caso de Olariaga y el de Emilio de Figueroa, que de vez en cuando enviaba a *El Economista* una glosa de algún acontecimiento que, en realidad, era una transcripción casi *ad pedem literae* de un artículo extranjero —eso sí, escogido con oportunidad—, donde se comentaba el acontecimiento. Cuando alguno lo hacía, como Valentín Andrés Álvarez, era sobre una cuestión puramente literaria.

Añadamos la prensa extranjera. No se ocupaba demasiado de España en lo económico. Al ser excluida España de la Ayuda Marshall, también se eliminaban los datos de nuestra economía. En cierta ocasión, *The Economist* publicó unos ritmos de crecimiento de diversos países europeos, sin señalar otra cosa. Si se hubiese incluido a España hubiera estado entre los primeros por lo que se refería a estas tasas. Envié una carta en inglés al director. A los pocos días contestó *The Economist*, en una tarjeta que conservo, pidiéndome disculpas por no publicarla, ya que el artículo se refería sólo a la Europa incluida en la OECE²

Ese era el material de que disponía, y, si lo pude emplear, sobre todo se debía a mi estancia en el Consejo Superior Bancario y a mis asiduas visitas a la biblioteca del Ateneo de Madrid, porque mis parvos ingresos me hubieran impedido llegar a la adquisición de una fracción mínima de todo esto.

Es evidente que este alud de material empírico podía arrojarme a las resacas playas del que yo entonces llamé traperismo científico, de tan fuerte contenido historicista. Por una parte lo impidieron mis maestros, que habían condenado sin reservas el

(2) Lo que sí me ofrecía la prensa y las revistas extranjeras, así como los ensayos sobre otras economías ajenas a la nuestra, eran explicaciones de nuestros fenómenos porque el paralelismo de los sucesos propios y ajenos, debido a la unidad de la ciencia económica, era prodigioso. Recuerdo que me impresionó muchísimo, como falsilla que aclaraba lo que sucedía en España entonces en materia de precios, sus consecuencias y lo que podía concluir por sucedernos, el artículo de Henry W. Spiegel, «A century of prices in Brasil», publicado en febrero de 1948 en *The Review of Economics and Statistics*. Lo relacioné inmediatamente con un artículo de Sardá, preludeo de su obra esencial. Las consecuencias de la coincidencia de déficit presupuestario y de «una oferta algo inelástica de bienes domésticos» impresionaba en aquella España de los años cuarenta, así como la única salida, si persistían estas condiciones: una depreciación de la peseta que haría que se concentrasen la renta y riqueza en manos de los propietarios de las actividades exportadoras, con lo que esas economías nacionales se convierten así en economías de plantación o mineras, y poco más, que se perpetúan en medio de una población muy pobre que observa irritada cómo en estos sectores exportadores aumenta la inversión. La alternativa, si no se devaluase, sería aún peor.

empirismo. Fue para mí fundamental, por supuesto, una conferencia del profesor Stackelberg, que escuché en la Facultad en 1944. Se titulaba *La ciencia y la práctica de la economía* (Instituto de Estudios Políticos, 1944). Nos señalaba cómo los neohistoricistas, disfrazados de economistas prácticos, alardeaban de que «el rearme y la guerra presente han causado un fuerte aumento del volumen de dinero en Alemania desde 1936, mas apenas se refleja una repercusión en los índices de los precios». Señalaban que el nacionalsocialismo había «echado por tierra la teoría cuantitativa del dinero». Nada de eso, decía Stackelberg. Lo sucedido ratificaba la mencionada teoría. Su formulación era la consabida de $MV=PQ$. «Si sigue una prohibición general de aumentar los precios, como la que hay en Alemania desde el otoño de 1936, entonces sólo puede resultar una disminución de la velocidad de circulación del dinero», que se refleja en V , o en su expresión inversa, el «Índice de las reservas monetarias mantenidas en caja». Por eso lo que ocurría en Alemania era la formación de acumulaciones involuntarias en las reservas de caja individuales, en forma de «sobrante del poder adquisitivo».

Desde entonces recuerdo que estuve pendiente de lo que iba a ocurrir cuando se desembolsasen tales reservas, que en parte notable se bloquearon en el llamado «ahorro de hierro». Cuando sobrevino la derrota de 1945, los Reichmarks acumulados salieron al mercado, originaron una inflación, y no hubo más remedio que sustituirlos por una moneda nueva. La profecía inmersa en el texto de Stackelberg se había cumplido.

El empirismo barato conduce en derechura al principio de causalidad. Me causó por eso mucha impresión leer en el *Novísimo Glosario* de Eugenio d'Ors, que publicaba *Arriba* el 11 de mayo de 1949 bajo el título de *Causas y efectos*, que «en el dominio de las ciencias morales –y, con mayor razón, en la historia– es donde cada fenómeno se presenta con más vínculos, y más impropio, por consiguiente el escoger convenciones frente a uno, para atribuirle la consideración de causa... La miseria del campo andaluz es la causa de su inmoralidad, sin duda. La inmoralidad es causa de la irreligiosidad, desde luego; y ésta, por su parte... de la incultura. Lo cual se traduce, inevitablemente, en la miseria. El círculo se cierra así... El empirismo consiste en entregarse a estos círculos y perderse en su curso. La abstracción, en cortarlos y en distinguir en ellos *convencionalmen-*

te un antes, el cual se designa con el nombre de causa; un después, que se toma como efecto. Pero la experiencia deshace estas abstracciones». Funcionalidad, reclamaba D'Ors, y no causalidad, esto es, ni perderse en el curso de los hechos ni Plantearnos abstracciones que sólo conducen a la confusión.

Por eso, no abandoné nunca el análisis teórico como guía de mis indagaciones. Siempre lo recomendé a mis alumnos, y si de algo me duelo es, por la lógica de la división del trabajo, no haber podido profundizar más en él, porque sólo así hubiese sido capaz de captar mejor la realidad.

De esta manera me inicié en el testimonio de los crujidos que en nuestra economía producía la liquidación de la economía de guerra y el inicio de una etapa de desarrollo con sustitución de importaciones. Después continué observando cómo logró superar España las incoherencias de este modelo y cómo aumentó su capacidad de actuación al abrirse al exterior, hasta llegar a la situación actual. En realidad, este cambio lo había empezado a comprender críticamente desde que, a principios de 1944, comencé, con la primera promoción de los estudiantes de la Licenciatura de Ciencias Económicas, a reflexionar sobre estas materias. Pero todo esto suponía una revolución tremenda en nuestra economía. Tanto es así que cuando ahora vuelvo la vista atrás, contemplo en ella un censo de nada menos que once cambios fundamentales.

El estallido del desarrollo

Veamos el primero. Cuando comencé a estudiar la carrera universitaria de Economía en 1944, según la estimación de los hermanos Ángel y Julio Alcaide, el conjunto de la Renta Nacional de España era equivalente a la de 1925. Cuando inicio la docencia, como ayudante de clases prácticas en el curso 1947-1948, el volumen de la Renta Nacional se ha situado entre la que ya se había alcanzado en 1927 y la lograda en 1928. El ritmo, pues, era el de la Dictadura de Primo de Rivera.

Hay que esperar a 1951 para observar que quedan atrás los volúmenes logrados en la anteguerra. Pero la crisis económica derivada de la larga situación bélica que vivió España –basta consultar la participación en los gastos presupuestarios totales de los relacionados con la defensa y el orden público para comprender que tal situación se vive desde el 18 de julio de 1936

hasta finales de 1947 o de 1948— comenzó a abandonarse con un tan fuerte ritmo de desarrollo que, una vez logrado en 1951 el citado nivel de la preguerra, en 1964 había duplicado la Renta Nacional de 1951; si en el citado período se tarda en duplicar la Renta Nacional trece años, sólo son precisos ocho años —o sea, llegar a 1972— para triplicar esta macromagnitud. Después de este rápido desarrollo, la crisis económica derivada de los dos sucesivos choques petrolíferos y de las consecuencias de la Transición, hará que se tarden catorce años hasta llegar, en 1986, con la Renta Nacional de 1951 cuadruplicada. Pero a partir de 1986, el ritmo de desarrollo vuelve a ser tan fuerte que cuatro años después, en 1990, se quintuplica la Renta Nacional de 1951.

Dentro del ámbito de la OCDE, esta galopada productiva y de bienestar, en cuanto a tasas de incremento de la producción o de los ingresos se refiere, mantenidas además a lo largo de medio siglo, sólo es superada por la japonesa. Como consecuencia, se produce otro importante fenómeno, derivado de modo inmediato de este primer gran cambio. Se manifiesta en forma de cierre del abanico de las rentas por habitante de España respecto a las principales economías industriales. A lo largo del siglo que va de 1890 a 1990, si damos a la renta por habitante española en todos ellos el valor de 100, observamos que en 1890 la británica era de 217; en 1940, de 200, y en 1990, de 137. En 1890 los Estados Unidos acababan casi de superar a la renta por habitante británica, iniciando una ruta imperial bien conocida, y para el 100 de España, su índice en este sentido era de 231; en 1940, el índice es de 320, pero en 1990, ya sólo es de 192.

Las alteraciones demográficas

Debe destacarse también que todo esto se produce en medio del segundo gran cambio experimentado durante este medio siglo. En 1990 existen 13 millones de españoles más que en 1940, a causa de una presión importante de la natalidad, a veces tan clara como en la década de los sesenta, y una espectacular caída en la mortalidad. Naturalmente que otras funciones demográficas, como la nupcialidad o la esperanza de vida, se mueven de acuerdo con este auge de nuestra población, que se ha situado así en el umbral de los 40 millones de habitantes.

Pero este incremento en las cifras de la población, que no impide la mejoría notable ya señalada en renta por habitante, además, tanto en el ámbito nacional como en comparación

internacional, se acompaña de unos colosales movimientos migratorios. Al contemplarlos es preciso señalar que originan la mayor revolución demográfica de España. En 1955, el conjunto centrado por el Arco Mediterráneo, o sea, las provincias costeras de Gerona a Valencia, incluyendo a Baleares, más las del Valle del Ebro –Zaragoza, Lérida, Huesca, La Rioja, Navarra y las tres Vascongadas–, más Guadalajara y Madrid, suponía 11.335.467 habitantes, el 39,11 por 100 del total de la población española. En 1991 en esa misma superficie vive el 50,54 por 100 del total de la población española, con un total de 19.631.875 habitantes, un 73,19 por 100 más que en 1955.

Existió a lo largo del período una especie de clima tradicional de rechazo del fenómeno. Una obra teatral escrita al parecer con seudónimo por un inteligente académico pareció condensar, esto en el título: *La ciudad no es para ti*. Este título alude a que esta revolución demográfica, con su fuerte complemento migratorio interior, provoca un auge creciente de las zonas urbanoindustriales. Pero recuerdo que me hizo pensar mucho y convencerme que el tolerar movimientos geográficos de los españoles era lo único progresivo, la lectura del libro de Miguel Signán *Del campo al suburbio*, que a pesar de las durísimas condiciones de vida del suburbio, la suerte de sus habitantes era mejor que la que podían esperar en el campo del que procedían. Fue el momento en que al estudiar la muy alta relación capital/producto que tenían las viviendas y otras infraestructuras anejas, se observó que en España, como en la Gran Bretaña industrial descrita por Dickens o en la Unión Soviética stalinista, mostrada con claridad en este sentido en *Ninotschka* de Lubitsch, se presentaba siempre el dilema de, o fuerte desarrollo, o solución de la demanda de la vivienda ampliada con otras mejoras urbanísticas.

La crisis de la agricultura tradicional

También fue el momento en que observamos que estábamos inmersos en un tercer cambio, presidido por la dinámica de la ley de Petty-Clark. Enrique Fuentes, en unas conferencias en el Colegio Mayor Ximénez de Cisneros, de Madrid, fue quien señaló de qué modo las posibilidades de ser arrastrados por la cresta de la ola del avance económico debido a la industrailización, tal como señaló en un célebre artículo de Allyn Young en *The Economic Journal*, en 1928, iba a producir un fuerte crecimiento

que deprimiría, como se había señalado en el capítulo I de la *Political Arithmetick* de sir William Petty —«se gana mucho más por la manufactura que por la labranza, y más por el comercio que por la manufactura»—, la significación del sector rural entre nosotros. El origen del nombre de ley de Petty-Clark es bien conocido. Colin Clark había dejado bien clara en *Las condiciones del progreso económico* esta cuestión apuntada por Petty, que por cierto era consultada por nosotros en los cuadernillos sueltos de la versión castellana preparada por la *Revista de Occidente*, de la segunda edición de esta obra de Clark —en la que se obviaba un desliz historicista de la primera—, que nunca llegó a convertirse en libro en español, ignoro por qué motivo.

Sin embargo, conviene señalar que nunca caímos en el señuelo de considerar que, al fin y al cabo, nuestro provenir, en vez de en la industrialización, estaba en la terciarización de nuestra economía. Esta charlatanería se ha divulgado de la mano de analistas superficiales de la economía, como Servan-Schreiber, o de la de toda una pléyade de futurólogos, como Herman Kahn o Toffler, que parecía mostrar una evolución hacia un PIB basado sobre todo en los servicios en los países ricos. Tal punto de vista, que no nos debe inspirar el menor respeto intelectual, no nos sedujo nunca. Nunca creímos en la sustantividad de los servicios, salvo en el caso de un turismo que alzaría su vuelo poderoso a partir de 1951, y en el del servicio doméstico, que se hundiría desde entonces, más los servicios de la Administración Pública. Los servicios, simplemente, son la cola del cometa de la industrialización, y acompañan a éste en su orto, su cenit y su ocaso. En el caso de España esto queda bien claro, porque gracias a Julio Alcaide conocemos la distribución sectorial del PIB de 1901 a 1953. Como de 1954 a 1963 disponemos de la que podríamos llamar serie vieja de la contabilidad nacional, y como acaba de publicarse por el Instituto Nacional de Estadística el volumen *Contabilidad Nacional de España. Serie enlazada 1964-1991. Base 1980* (INE, 1992), disponemos de noventa años de cifras de la industria y los servicios en España. Al dividir ambas, sorprende que el cociente entre los servicios y la industria nunca llegue a 2 y nunca dejen de superar a 1. La banda en la que se mueve la relación entre los dos sectores es muy estrecha, y sus resultados muestran que los servicios tienen un cierto comportamiento anticíclico y muy poco más. Existe casi una relación estructural entre el sector secundario, o sea el industrial, incrementado con la construcción y el terciario

o de los servicios, que impide que las oscilaciones tengan algún tipo de tendencia secular.

Industria y agricultura son, pues, los actores esenciales de nuestra vida económica. Ante nuestros ojos se desarrolló el proceso de caída del peso de la agricultura en el conjunto del Producto Interior Bruto español, el más rápido de todos los países industriales, como ha señalado el profesor García Delgado, si lo estudiamos respecto al lapso de tiempo que ha requerido llegar a los porcentajes actuales. Precisamente en 1943 tuvo lugar el paso de los porcentajes industriales, por primera vez en nuestra historia, por encima de los agrícolas. El cuadro siguiente, expresivo de la evolución de la participación sectorial porcentual en el producto interior bruto a precios de mercado, lo prueba a la perfección:

Años	Sector primario, o rural y de la pesca	Sector secundario, o industrial más construcción
1940	31,9	28,3
1943	30,0	31,1
1948	26,2	32,3
1959	22,4	36,2
1990	5,1	35,8
1991	4,9	35,4

Como era de esperar, esto supone, como había asegurado la ley de Petty-Clark, una caída en el porcentaje de la población activa agraria respecto del total de la población activa. Estas cifras descienden del 51 por 100 en 1940, al 48 por 100 en 1950, al 37 por 100 en 1960 y al 11 por 100 en 1990.

Se desarrolló así, ante nuestros ojos, ese tercer cambio, que se denominaría en adelante *crisis de la agricultura tradicional*. Ésta se caracterizó, como fueron aclarando sucesivamente Santiago Roldán, José Manuel Naredo y Enrique Barón, por la alteración, de consumo, de la función de producción u oferta y de la de consumo o demanda del sector agropecuario español. En la primera irrumpieron con enorme fuerza una inversión y un empleo de energía que sustituirían el trabajo que se iba hacia las zonas urbanoindustriales, lo que de paso requería una labor empresarial nueva, muy moderna, que nada tenía que ver con la

que se exigía en la agricultura tradicional, donde habían existido, incluso, las llamadas *fincas de viudas*, llamadas así porque sin esfuerzo especial alguno rentaban con comodidad para sus dueñas.

Aparecen inmediatamente las economías de escala en las explotaciones agrarias. La superficie agrícola utilizada (SAU) en las explotaciones sin tierras y en las fincas con menos de 20 hectáreas supone un 22,8 por 100 de la SAU total, pero tiene lugar en el 88,1 por 100 del número total de las explotaciones; en cambio, las fincas iguales o mayores de 100 hectáreas, que suponen sólo el 2,6 por 100 del número de las explotaciones, abarcan el 48,4 por 100 de la SAU. El porcentaje del número de explotaciones con 100 o más hectáreas ha aumentado continuamente desde 1962, en que suponía el 1,8 por 100 del total de las explotaciones, pasando al 2,3 por 100 en 1972, y ya al 2,6 por 100 en 1982 y 1989. O bien, si se prefiere, las explotaciones agrarias con tierras tienen en 1962 una superficie media de 15,6 hectáreas, de 18,1 hectáreas en 1972, de 18,9 hectáreas en 1982 y de 19,0 hectáreas en 1989.

La agricultura tradicional desaparecía además, entre otras cosas, porque cambiaba también, como se ha dicho, la demanda. Esta alteración esencial de la función del consumo se observó al compás del cumplimiento implacable de la Ley de Engel. Si completamos hasta 1990-91, gracias a la *Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-91. Primeros resultados* (INE, 1992), la serie de trabajos del Instituto Nacional de Estadística iniciados seriamente, con un preludio en 1954, desde 1958-59, con las sucesivas encuestas de 1964-65, 1968, 1973-74 y 1980-81, se observa cómo, al compás del desarrollo de nuestra economía, cae el porcentaje del consumo de alimentos, bebidas y tabaco respecto al total del consumo privado nacional, tal como muestra el cuadro adjunto:

Años	Porcentaje del consumo de alimentos, bebidas y tabaco en el total del consumo privado español
1958-59	56
1964-65	50
1968	46
1973-74	39,5
1980-81	35
1990-91	28

O sea, que en un tercio de siglo de fuerte desarrollo económico, el porcentaje de gasto dedicado a los alimentos, bebidas y tabaco se ha reducido exactamente a la mitad. Dentro de esa caída porcentual, se observa, asimismo, un aumento del consumo de bienes –sobre todo hortofrutícolas–, que antes se exportaban y que ahora se dedican al mercado interior, así como un incremento de la demanda de proteínas, lo que requiere importaciones, bien porque la producción nacional de las mismas no es suficiente, bien porque son precisas compras de piensos en los mercados exteriores para producirlos en el interior. Al mismo tiempo, de 1958-59 a 1973-74 se observan caídas espectaculares en el consumo de los llamados *bienes inferiores*, aquellos propios de una demanda muy sostenida en las situaciones pobres –pan, leguminosas, patatas, pescados salados, vino–, hasta el punto de que, como señala el efecto Giffen, una subida en su precio supone un aumento en su demanda.

Para que todo quede más claro he construido la evolución de los porcentajes de gasto en los principales apartados del conjunto de alimentos y bebidas, con la base proporcionada por las sucesivas encuestas de presupuestos familiares del Instituto Nacional de Estadística (véase cuadro de la página siguiente).

Naturalmente que esto provoca alteraciones inmediatas en lo que se produce, o lo que es igual, los productos típicos de la agricultura tradicional se batan en retirada. Tomando como base el Censo de Frutas y Manufacturas de 1799 y las investigaciones del Grupo de Estudios de Historia Rural, es posible observar cómo todo este proceso está dentro de otro más amplio, que procede de finales del siglo XVIII. Efectivamente, el siguiente cuadro muestra lo que significó la suma de los cereales, el vino y el aceite en el conjunto del producto agrícola:

Años	Porcentajes
1799	85,8
1891-95	70,7
1910	62,4
1985	40,2

Pero buena parte de estos bienes eran los generados por los cultivos extensivos de nuestra agricultura tradicional, que gozaban de precios de sostenimiento gracias a una acción iniciada

Años	Pan, pastas y cereales (%)	Patatas, hortalizas y legumbres (%)	Frutas (%)	Carnes (%)	Pescados (%)	Productos lácteos (%)	Aceites y grasas comestibles (%)	Azúcar y dulces (%)	Café y bebidas aromáticas (%)	Bebidas alcohólicas (%)	Bebidas no alcohólicas (%)	Huevos (%)	Resto (%)
1958	19	13	5	18	8	9	9	4	2	4	0	7	2
1964-65	16	12	6	23	8	9	9	4	2	4	1	6	0
1968	14	12	6	26	8	10	8	3	2	4	1	5	1
1973-74	10	10	7	29	9	10	7	3	2	6	1	4	2
1980-81	11	9	9	28	11	12	5	3	3	5	1	3	0
1990-91	12	8	9	27	12	11	4	3	1	4	2	2	5

con el Servicio Nacional del Trigo en 1937, que llega ahora con el SENPA y el FORPPA, quienes enlazan esta política con la denominada Política Agrícola Común de la Comunidad Económica Europea y que responde a una filosofía similar. El resultado fue doble, porque se pasó a producir más de lo que se demandaba en unos artículos y se demandaba más de lo que se producía en otros. Esto es, el cambio en la agricultura se produjo también en la coexistencia de excedentes de productos agrarios, de imposible colocación en el mercado internacional porque se habían producido gracias a precios de sostén muy superiores a los del mercado mundial, y déficit importantes muchos años en la balanza comercial agraria, que tradicionalmente se había venido saldando siempre con superávit.

Ese cambio en la función de producción y en la de consumo sigue produciéndose con mucha viveza, conforme se amplía la apertura de nuestros mercados a la competencia comunitaria, dado que las expectativas empresariales quedan dominadas no sólo por las decisiones de Bruselas, sino por las derivadas de las conversaciones en relación con la Ronda Uruguay del GATT, y al compás de toda una serie de nuevos hábitos alimenticios propios de una comunidad en la que predominan los componentes urbanoindustriales –que amplían mucho los consumos alimenticios fuera del hogar o de bienes de preparación rápida– y que solicita productos que no sean temidos por los consumidores, dado que éstos comienzan a suprimir algunos, bien por creer que son capaces de provocar dolencias graves, o porque, además, modifican ciertos criterios estéticos ampliamente difundidos. Surgen así los que comienzan a llamarse *nuevos bienes inferiores* –por ejemplo, azúcar, mantequilla y otras grasas animales, tabaco y, en cierto grado, bebidas alcohólicas– cuya demanda comienza a flaquear, sobre todo en las personas que poseen niveles altos de renta y conforme aumentan éstos.

Debe añadirse que, a través de un análisis conjunto que se puede verificar con informaciones básicas del Instituto de Nutrición del CSIC y del INE, observamos que la situación alimenticia española no parece tener problemas carenciales. Se recomienda una ingesta de 2.311 calorías al día; la dieta media española supone 2.908 calorías, un 126 por 100 de lo recomendado; también se aconsejan 44 gramos por persona y día de proteínas, y la dieta media española es de 97 por persona y día; en lípidos, se indica que el máximo sería 75 gramos por perso-

na y día, y en España la cifra es de 130 gramos; tampoco aparecen problemas relacionados con la economía en ciertos minerales o en vitaminas, siendo la biología y la moda, o el lugar de residencia, los que crean algunas mínimas situaciones carenciales. Esta realidad, que ahora plantea problemas médicos en España por hiperalimentación, contrasta con la estudiada por Grande Covián en *La Ciencia de la Alimentación* (Pegaso, 1947) a mediados de los cuarenta, cuando señalaba los problemas fisiológicos originados por una hipoalimentación que «debe afectar –decía– a abuen parte de la población española», y que resumía al indicar que se recibía en valor calórico poco más de 50 por 100 del que se consideraba adecuado para un adulto que ejercita algún trabajo físico, aparte de que las «características físicas poco satisfactorias de gran número de nuestros compatriotas» se explicaban, sobre todo, por estos regímenes alimenticios «soportados desde la niñez».

Atrás queda mucha historia de España, la que respondía, al modo espartaquista, con incendios –de las casetas de consumo, de las tahonas, de campos, cosechas y registros de propiedad–, a aquella pregunta que Azorín formulaba así en *Los pueblos*, en aquella terrible visita de 1905 a la entonces hambrienta y latifundista Andalucía occidental: «Si ustedes ganan tres reales de jornal y necesitan, tirando por bajo, nueve reales y veinticuatro céntimos, ¿qué hemos de hacer? ¿Cómo vamos a resolver este conflicto?».

La nueva industrialización necesaria y la CEE

Por supuesto que la mencionada ley de Petty-Clark muestra dónde reside el sustrato de los movimientos migratorios experimentados en España y de que es necesaria la industrialización, pero no la que defendía el modelo Areilza-Robert, en el libro de este último, *Un problema nacional, la industrialización necesaria*, y que el primero había expuesto con su brillantez habitual en su curso de Política Industrial, profesado en la Facultad de Economía de Madrid, sino *otra industrialización*. Debía basarse ésta en la aceptación de un punto de vista de Román Perpiñá Grau, en su famoso y conocidísimo ensayo *De Economía Hispánica*, concluido en 1934, y aparecido por primera vez en el número de enero de 1935 de *Weltwirtschaftliches Archiv*. En él se ponía definitivamente de manifiesto que nuestro bienestar material crecía a pesar de las medidas de autarquía inherentes

al modelo de nacionalismo económico que había ampliado las consecuencias protectoras del Arancel Salvador de 1906 a partir de las medidas del *Gobierno largo* de Antonio Maura, que se prolongó desde comienzos de 1907 a casi finales de 1909. Un párrafo de este ensayo, en la página 55 de su primera edición en español, de 1936, en Editorial Labor, dice así: «La industria española tiene su factor principal, determinante, en su corta trayectoria de progreso o desarrollo, en la pequeñez del mercado español: porque el mercado español es pequeño, los costes industriales son altos; porque es pequeño, no puede maquinizarse ni racionalizarse; porque es pequeño, los transportes son poco utilizados y caros; porque es pequeño, las industrias han de nacer con protección y desarrollarse aumentando esa protección; porque es pequeño, la industria perfeccionada no puede tener arraigo; porque es pequeño, la industria trabaja en condiciones de crédito malas.» Por eso, proseguía en la pág. 56, «la industria española, por lo tanto, tiene su máxima preocupación, para obtener un desarrollo en cantidad y calidad, en el mercado español».

Como consecuencia, pasamos a considerar que tenía plena razón Perpiñá Grau cuando, como colofón, escribía en la pág. 65: «*El desarrollo de la economía española no ha sido efecto de las medidas de autarquía, sino a pesar de las medidas de autarquía. Ha sido efecto de sucesivos nuevos equilibrios positivos conseguidos por sustanciales demandas del mercado extranjero, que a su vez han permitido el desarrollo y ampliación del mercado periférico de la industria española*» (cursivas de Perpiñá Grau).

Hacia Europa

Por eso, si era preciso industrializar, y si era necesario abandonar toda veleidad proteccionista, dado que se ponía en marcha, entre nuestros principales clientes, un Mercado Común Europeo, era preciso no perder la ocasión de profundizar cada vez más en la apertura hacia el exterior, abandonando, por perversas, todo tipo de veleidades proteccionistas. Comenzó así un combate muy vivo, en relación con el quinto gran cambio, el que deriva de nuestra entrada en el ámbito comunitario. En esta pugna participó un número importante de economistas. Entre éstos destacaría, en primer lugar, a Manuel de Torres, que actuaba, sobre todo, en relación con un grupo de intelectuales de ori-

gen inequívocamente demócrata-cristiano, como sucedía con él mismo. Entre ellos se distinguía la personalidad de José Larraz, quien había puesto en marcha un proyecto para estudiar las consecuencias de la participación de España en el proceso de unidad europea. En relación con eso, Torres participó de modo intenso en el proyecto editorial que capitaneaba Larraz. En él estaban implicados una serie de grandes bancos españoles, que actuaron por eso en la financiación de la empresa Estudios Económicos Españoles y Europeos, S. A., cuyas primeras publicaciones sobre la unidad de Europa se remontan a 1951.

También se convirtió en un rápido apóstol de la idea de unidad europea otro importante profesor de la reciente Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, Valentín Andrés Álvarez. Defendía éste esas doctrinas desde el punto de vista liberal. Lo hizo a través de la Liga Europea de Cooperación Económica (LECE), relacionada con una personalidad europea liberal tan destacada como Salvador de Madariaga.

Finalmente, también participábamos del escándalo con que nos relataban una serie de jóvenes economistas amigos, que ocupaban altos cargos en la Administración –Alfredo Santos Blanco, Manuel Varela Parache–, las reacciones del ministro Pedro Gual Villalbí, a quien criticaban con acidez y con razón. Había éste defendido siempre los puntos de vista del proteccionismo, del nacionalismo económico y de la autarquía. Con la muerte de Zumalacárregui, en 1956, había pasado a ser presidente del Consejo de Economía Nacional y el 25 de febrero de 1957 había sido, además, nombrado ministro sin cartera. Ahora conocemos bien su pugnaz oposición a la apertura de nuestra economía con el Plan de Estabilización. Cuando en 1960, como nos ha relatado Antonio Alonso, como consecuencia del éxito de este Plan y de la necesidad que tenían los seis países fundadores de la CEE de ampliar su ámbito volvió a actuar de forma inequívoca. Tiene noticia Madrid de claras pruebas comunitarias de que recibirían con afecto evidente una solicitud española de integración en el Mercado Común, Pedro Gual Villalbí se opone victoriosamente en el Consejo de Ministros a estos avances de Bruselas. Además logra que se le designe presidente de la Comisión Interministerial para el Estudio de las Comunidades Económica y Atómica Europeas. Sostenía Gual entonces que los nacionalismos iban a minar, con rapidez, el intento comunitario, y que a España le convenía esperar, no participar de algún modo

en el proyecto puesto en marcha por el Tratado de Roma en 1957. Nuestros amigos criticaban, y nosotros participábamos de la crítica, una frase que les había señalado Gual Villalbí que debía presidir nuestros contactos con la CEE: «Despacio, despacio.»

Por el contrario, nosotros opinábamos que era preciso ir deprisa, si no queríamos ver perdida una ocasión histórica. Yo redacté, con algún retoque final de Enrique Fuentes Quintana, un editorial que Arriba publicaría el 31 de diciembre de 1957 bajo el título 1958: *es vital exportar* –en el original lo había titulado 1958: *Exportar o morir. Un grave problema que ha de ser resuelto*–. De este suelto destacaré los siguientes párrafos: «Desde el Arancel de guerra de 1892, la economía ha seguido un tenaz camino de aislamiento del exterior... Se buscaba incansablemente lograr un desarrollo económico nacional que produjese una desvinculación total de nuestra economía del exterior... (aunque si) la producción española... se dedicaba a abarcar toda la gama de bienes como solicitaba el proteccionismo integral, no podría competir con el extranjero. El mercado peninsular parecía ser el único punto de apoyo para su progreso. Pero bien se sabe que el desarrollo industrial está en buena parte fundamentado en las economías de la explotación en gran escala. Se cerraba así un círculo vicioso peligrosísimo. La carestía de los costes reducía el mercado, y el mercado reducido volvía a encarecer los costes... Todo incremento en el nivel de vida acaba estando vinculado, en mayor o menor grado, con un aumento en la capitalización. Mas esta capitalización no podía proceder en nuestro país de la pequeña renta que a costes más elevados que los internacionales se generaba en la nación. Ha tenido que generarse fuera de nuestras fronteras. De esta forma, la pequeña exportación española adquiere toda su significación. Descansa en ella nada menos que todo el posible desarrollo de nuestra prosperidad material... Tratar de combatir la crisis de las exportaciones con actividades industriales dirigidas al ahorro de nuevas importaciones y de espaldas al proceso de los costes, implica el volver a adentrarnos en el ya mencionado círculo vicioso... La puesta en marcha de los planes para un mercado común en Europa ha sido un aldabonazo que ha resonado fuerte en nuestro país. El débil punto de apoyo que sostiene todo el armazón material de España es, como hemos dicho, la exportación. Al margen del Mercado Común nuestras ventas al exterior se encuentran gravemente amenazadas. El edi-

ficio, pues, de nuestra estructura económica corre un grave riesgo. Herencia de 1957 ha sido este problema. Proyecto para 1958 ha de ser el resolverlo... El porvenir español está en juego. Es necesario hablar y actuar claro en este punto. Los intereses particulares deben someterse al general».

A partir de ahí fue incansable nuestra lucha para conseguir este cambio que podríamos llamar el de *la nueva industrialización desarrollada en el ámbito comunitario*. Para ello hubo que combatir muchos prejuicios, y aprovechar muchos nuevos puntos de apoyo.

Entre los prejuicios estaba el *mito del déficit tradicional de la balanza comercial española*. Era algo sin pies ni cabeza, como había señalado, con su talante vitriólico casi, el *Dictamen* de la Comisión del Patrón del Oro, al indicar que nuestra nación habría, en ese caso, «contraído ingentes deudas en el extranjero o enajenado los títulos del mismo origen y de propiedad española, dentro de una formidable liquidación de activos nacionales». Antes al contrario, señalaba Flores de Lemus, «España ha exportado cantidades muy considerables de capital». Gracias a las cifras básicas de la serie de Antonio Tena Junguito, se puede calcular el grado de cobertura que nuestras exportaciones prestan a nuestras importaciones en 161 períodos anuales, que abarcan prácticamente todo el período 1821-1985.

Sólo se observan en él 52 años de déficit —el 32 por 100 del período analizado— capaces de indicar que en ellos existe una seria crisis de balanza comercial que podemos distribuir en ocho agrupaciones temporales. Una corresponde a 1824 y 1826, casi al comienzo de la última etapa absolutista de Fernando VII. Caído definitivamente el Antiguo Régimen, no reaparece la situación hasta 1852. Desde ahí hasta 1862 tenemos nueve años con una situación de crisis evidente: 1852, 1854, 1858, 1860, 1861, 1863, 1864, 1865 y 1866. Corresponden a la última, y preocupante, etapa del reinado de Isabel II. La tercera no llega hasta que, concluida la primera guerra mundial, se inicia una grave crisis económica. Corresponde a 1920, 1921, 1922, 1923, 1924 y 1925. La cuarta es evidente, aunque no existen datos para poder calcular la cobertura de los cuatro años que van de 1936 a 1939, pero a poco que se haya indagado en la historia de nuestra guerra civil es evidente que los cuatro son de considerable déficit comercial. Admitiendo eso, existe un déficit continuo de 1929 a

1940 inclusive, salvo para 1930 y 1931. Habría que denominar a este déficit como *el causante de una polémica depreciación de la peseta*.

A partir de 1961 es preciso corregir las exportaciones agregando a las mismas los ingresos por turismo. A partir de una aportación en el número de marzo-abril de 1951 de *De Economía*, algunos percibimos cómo el sector turístico significaba un elemento clave nuevo dentro de nuestro equilibrio económico. Con esta corrección, la quinta agrupación temporal es la que llevó a la crisis al modelo de sustitución de importaciones o autárquico, al afectar a todo el período 1955-1959. La sexta agrupación corresponde al déficit derivado de recalentamientos originados por altísimas tasas de desarrollo en 1963, 1965, 1966, 1967 y 1969. La séptima, que abarca de 1974 a 1976, está originada por el primer choque petrolero. Ahora estamos en una octava y última, iniciada a partir de 1986, y que procede de las consecuencias de una integración comunitaria mal planteada.

Que la economía española era capaz de importantes ampliaciones de las exportaciones se observa en los ritmos de incremento, en términos reales, de las ventas al exterior españolas de bienes, comparados con los ritmos de otras tres naciones comunitarias:

	% de España	% de Italia	% de Francia	% de Reino Unido
De 1959 a 1970	14,3	13,8	11,2	5,1
De 1971 a 1979	11,2	7,6	7,7	5,8

La apertura, como se ve, no le sentaba mal a la capacidad española de exportar. El problema surgió cabalmente después, cuando se dio el único salto posible, y definitivo, de economía *nacional a economía comunitaria*, que es, naturalmente, lo que centra este cuarto cambio de la nueva industrialización.

La perturbación procedió de tres ángulos. El primero lo generan los altos precios del dinero. Después de las recientes investigaciones de Antonio Torrero, es evidente que los altísimos tipos de interés que reinan en nuestra economía desde 1978 hasta ahora mismo disuaden el que se emprendan serias tareas industrializadoras.

El segundo viene determinado por la preferencia, desde 1986 a 1992, en que se iniciaron rectificaciones muy tímidas, de las medidas de política económica por *el lado de la demanda*. Con ellas se aumentó el consumo y la inversión tanto en el sector público como en el privado, hasta provocar la crisis actual que fue pronosticada el 30 de enero de 1990 por Miguel Boyer, cuando en la presentación del llamado Libro Marrón del Círculo de Empresarios, señaló: «Los desequilibrios de la economía española, que se traducen en una inflación y un déficit comercial *excesivos*, no son sostenibles por mucho tiempo.» De ahí, concluía, que era preciso asumir que no se podía descartar que «nos veremos obligados a aceptar dosis recesivas mayores de lo que idealmente sería necesario». En aras de esa solución *por el lado de la demanda* se había abandonado una dura y seria solución *por el lado de la oferta*, que sirviese para: transformar sectores de demanda débil en sectores de demanda fuerte; plantas industriales pequeñas y medianas, en medianas y grandes; crear una estructura científica y tecnológica propia, que disminuyese las peores consecuencias de los *efectos sede*, que perjudican siempre a los países vicarios en I+D; desarrollar una infraestructura adecuada de transportes y comunicaciones, capaz, entre otras cosas, de evitar que se perdiesen los activos de regiones de vieja industrialización, como es el caso de Asturias, en vez de desarrollar costosos y dudosísimos programas de expansión en otras regiones y de invertir en absurdas líneas ferroviarias, como la del AVE entre Madrid y Sevilla; impulsar una seria política de formación profesional, como complemento de otras medidas flexibilizadoras del mercado del trabajo; finalmente, frenar la llegada de ciertas inversiones extranjeras de dudosa seriedad a sectores industriales muy importantes, tal como concluía el editorial que escribí para ABC y que se publicó el 27 de julio de 1987 bajo el título de *KIO en España*: «El sector privado español y el público tienen resortes suficientes para acomodar como se debe, sin que existan demasías, a inversiones de este tipo. Tal es la política, por otro lado, que se lleva adelante en todas las naciones de alguna importancia del mundo occidental. España, pues, debe aceptar el juego financiero internacional sin duda alguna; pero también debe advertir, para que no surjan entre nosotros sorpresas desagradables, que todo juego tiene unas reglas y que éstas a nadie que pertenezca a la seria comunidad financiera internacional, repugnan.» En resumidas cuentas, era necesario tener una auténtica política industrial, con todas sus consecuencias.

El tercer ángulo perturbador viene planteado por el modo como se desarrollaron las negociaciones en el ámbito comunitario. La base que proporcionaban el excelente Acuerdo Preferencial de 1970 y la simpatía internacional al nuevo régimen político español y a la persona del Rey Juan Carlos I permitirían, daba la impresión, negociar en condiciones excelentes para los intereses de España. Sin embargo se abandonó toda prudencia, como quedó claro con unas declaraciones –de las que es evidente que se tomó buena nota en Bruselas– de Luis Linde, a la sazón Secretario General Técnico del Ministerio de Comercio, contenidas en el artículo *La política económica exterior*, publicado en *Papeles de Economía Española*, núm. 1 de 1980, en las que decía: «La decisión de integrarse en la CEE es, por supuesto, sobre todo y antes de nada, una decisión política, que tiene como última justificación el intento de hacer irreversible –o reversible sólo en circunstancias catastróficas para la misma CEE– el sistema democrático en España. Esta es una razón que todo el mundo conoce o que todo el mundo supone pero a la que raramente se refieren las manifestaciones públicas. La decisión de integrarse en la CEE tiene también, desde luego, a su favor, argumentos económicos aunque sean discutibles, pero lo que evidentemente no es discutible es que el sistema democrático estará mejor consolidado y más asegurado con una España integrada en la CEE que en una España no integrada. Por ello, discutir la integración con argumentos económicos es, en parte, algo irrelevante porque, insistimos, no son las razones económicas las fundamentales, sino las razones políticas.»

En síntesis, si a la CEE se le pedía un servicio, como era el de afianzar el nuevo régimen político en España, porque las autoridades confesaban paladinamente que desconfiaban de sus propias fuerzas y del pueblo, era lógico esperar que lo cobrase. Da la impresión, tras leer este texto, que el golpe de Tejero, el 23 de febrero de 1981, muy probablemente, terminó por hacer triunfar la tesis de Linde, con todas sus consecuencias. Un sí evidente a la Comunidad, pero no a cualquier precio, se convirtió en una negociación progresivamente acelerada, porque los bienes políticos debían predominar sobre los económicos.

Ahora vemos, con la serenidad que da el tiempo transcurrido, que ni el nuevo régimen estaba en ningún peligro serio, ni el sostenerlo exigía otra cosa que algunas decisiones inteligentes de política interior, sin necesidad de implorar nada en los des-

pachos comunitarios. Aún seguimos –y esto será por mucho tiempo– pagando las consecuencias.

El cambio energético

El sexto gran cambio en la economía española se relaciona con la situación energética. Cuando en mi ensayo, aparecido en 1974, *Visión muy personal desde la I Promoción*, presentaba mis recuerdos sobre el inicio de los cursos universitarios de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, en el mes de febrero de 1944, los rodeaba de un auténtico friso propio de una fuerte crisis energética, con un panorama de falta de transportes que mal solucionaban los gasógenos; clases dadas en aulas en las que se adivinaba, mas que se veía, el encerado; carencia de calefacción; restricciones eléctricas que provocaban estrangulamientos productivos. En realidad, causaban tan penosa situación dos choques energéticos conjuntos. Por un lado, la sequía y las dificultades de inversión creaban restricciones derivadas de la escasez de hidroelectricidad. Por otro, el bloqueo aliado, como nos relataron las memorias de Carlton J. Hayes y de Samuel Hoare, redujo de modo extraordinario el suministro de hidrocarburos. La salvación de estos agobios dependía entonces de Asturias. Las cifras de producción de carbón –hulla y antracita– máximas de la anteguerra, de 7.120.000 toneladas en 1930 fueron dejadas atrás en 1940, con 8.862.000 toneladas; en 1944 se lograban extraer 10.485.000, y en 1947, cuando concluíamos los estudios de la licenciatura en Ciencias Económicas, la minería del carbón generaba 10.606.000 toneladas. El máximo se alcanzaría en 1958, con 14.445.000 toneladas. Fue el momento en que la economía española dependía esencialmente de Asturias. Es curioso que hasta fecha reciente se creyese en esta región que la situación perduraba y que, si era preciso, podía hacer temblar a España. Hoy todas estas ideas se han esfumado.

Es la mía, pues, una generación que ha sufrido repetidas veces choques energéticos y que, por ello, vive obsesionada porque esta situación no se reproduzca. De ahí que al contemplar el pasado, destaque, de modo casi automático, ante nuestra vista toda una serie de novedades que fueron observadas por todos nosotros con marcado talante crítico. Creo poder agruparlas en nuestra participación en cuatro polémicas. La primera fue la desarrollada alrededor de la creación y futuro de HUNOSA. El que se hubiese pagado por los yacimientos mine-

ros del carbón asturiano por parte del INI y al crear la entidad estatal hullera, más que la cifra simbólica de una peseta por las acciones de las empresas que desaparecían, o el que se considerase por la Administración, año tras año, que el mantenimiento de la entidad se debía a la necesidad de evitar el desempleo, con lo que HUNOSA se convertía, poco a poco, en la más pintoresca entidad financiadora del seguro de paro que se pudiese imaginar, mientras, ofuscados todos por esto, se abandonaban otras posibilidades asturianas, eran las bases de nuestras críticas. En *Asturias Semanal*, el 24 de enero de 1970, en unas declaraciones a Lalo Azcona, señalé que en relación con HUNOSA, «lanzarse exclusivamente a socializar pérdidas es un despropósito» y que el número de mineros es excesivo para las necesidades de nuestra economía, todo lo cual lo vuelvo a ratificar en el mismo semanario el 23 de mayo de 1970, en unas declaraciones a Faustino F. Alvarez.

La segunda fue la crítica al exceso de la apuesta a un suministro masivo y barato de petróleo, con lo que se había creado toda una organización industrial que comenzó a estudiarse, sobre todo por los equipos de investigación dirigidos por Julio Segura, si no exigía una remodelación muy a fondo, que permitiese huir de las actividades intensivas en energía en general, y particularmente, de las intensivas en hidrocarburos. Las enseñanzas de los choques petroleros de octubre de 1973 y de 1979 no parecen haber sido asumidas.

La tercera crítica se orientó hacia una apuesta excesiva hacia el gas natural norteafricano. Ni Libia ni Argelia dejaron, desde los años setenta, de proporcionarnos dolores de cabeza y nada ha sucedido, sino todo lo contrario, para que pensemos que en el futuro vaya a ocurrir de otro modo.

La cuarta crítica es tan obvia que, en un ámbito científico, da incluso grima el plantearla, por que la decisión criticada, el llamado *parón nuclear*, sólo tiene explicaciones demagógicas e irracionales.

Por debajo de estas críticas fluye, como es claro, el cambio experimentado. En 1959 toma el relevo al estilo del carbón el del petróleo, y en 1970 ha irrumpido con peso creciente la energía nuclear. El gas natural aparece también hacia estas mismas fechas.

El Estado del Bienestar

Resumamos lo indicado hasta ahora. El impulso para el desarrollo procede de una industrialización que, a partir de 1959, se convino orientar hacia la apertura de la economía al exterior, lo que no se consigue sin problemas y, muy particularmente, sin resistencia de los viejos grupos proteccionistas, mas arraigados que todo lo que se podía imaginar. Ayudan en el proceso el aumento de las exportaciones a las que acaba por añadirse, con consecuencias económicas muy positivas, un desarrollo turístico cada vez más intenso. De modo obligado, hace crisis la agricultura tradicional, y todo ello supone una revolución demográfica migratoria muy importante. Conviene añadir que, de modo progresivo, se admite que el mercado libre debe tener un papel central, porque así se produce una mejor asignación de los recursos, aunque en este avance, que exige liquidar intervenciones, estaticaciones y corporativismos, también las reticencias son numerosas, o lo que es igual, no existe beatería radical alguna respecto a los beneficios que se derivarían de un hipotético y libérrimo funcionamiento del mercado.

En este modelo era necesario introducir de algún modo la cuestión de la distribución de la renta, que se relacionaba con la justicia social, expresión esta última muy corriente en multitud de documentos, expresiones y disposiciones legales de toda la era de Franco.

En relación con esta cuestión es muy interesante la aproximación que se puede efectuar de la mano de un trabajo de Víctor Pérez Díaz a este séptimo cambio, que va a estar presidido por la llegada a España del Estado del Bienestar. A mediados de los cuarenta, como consecuencia de lo sucedido en la guerra civil y en los años inmediatos a la misma, no sólo eran escasos los que este sociólogo denomina *mecanismos de voz*, sino que éstos se amplían en la década de los cuarenta con cuentagotas. Estos *mecanismos de voz* eran las exteriorizaciones que hacían los protagonistas del *contrato social* de sus puntos de vista, tanto sobre sus aspiraciones máximas como sobre aquellas que se consideraba que eran irrenunciables. Tales exteriorizaciones o *mecanismos de voz* son de índole muy variada, y van desde una huelga a una campaña en un periódico obrero, desde un congreso de una central sindical hasta una manifestación callejera, o desde un boicot a un mitin de protesta.

De mi época de estudiante recuerdo que mi padre, que trabajaba en la fábrica que en Villaverde Bajo tenía la S. A. VERS, de construcción de material ferroviario, nos relató en casa un día cómo en sus cercanías, en Marconi Española, también de ese cinturón metalúrgico madrileño, se había declarado un paro conflictivo. Los huelguistas habían ido a solicitar solidaridad en los talleres y fábricas cercanas. En la VERS se había presentado inmediatamente un dirigente del Sindicato del Metal de la CNS madrileña. Había celebrado un pequeño mitin en la fábrica y había conseguido impedir que VERS, Euskalduna, la CAF del Cerro de la Plata, Boetticher y algunas otras fábricas secundasen la huelga. A los tres o cuatro días recuerdo cómo mi padre nos contaba la sensación de angustia que le había producido contemplar filas de obreros de Marconi, despedidos por haber participado en la protesta. Nos subrayaba: «Todos llevaban un gesto desconcertado y amargo, de derrotados.»

La compensación que se ofrecía a unas reducidísimas ampliaciones de los *mecanismos de voz* era el haz de situaciones que se derivaban de los términos en que tenía lugar el *contrato social*. Tres órdenes de realidades aparecieron así: la primera, un paro muy reducido, que se lograba por la combinación de una política industrializadora, un recalentamiento inflacionista de acompañamiento y una dificultad grande para el despido. El paro era considerado como la muestra más palpable de que existían desarreglos importantes, no ya en la política económica, sino en toda la política de un país. De algún modo se consideraba el paro como la prueba de que el capitalismo no era, ni mucho menos, el sistema adecuado, lo que se demostraba además, se opinaba, porque la Alemania de Hitler y la Unión Soviética de Stalin prácticamente no habían conocido el desempleo y si Estados Unidos, Inglaterra, Francia o la España de la II República. El profesor Olariaga, muy pocos años después, en su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, aclararía estas conexiones entre autoritarismo, totalitarismo, anticapitalismo y lucha contra el paro.

Naturalmente, esta política creó una legislación laboral, primero y, más concretamente después, un contrato de trabajo, que comunicaban una extraña rigidez al mercado del trabajo. Las consecuencias en relación, ya entonces, con la productividad y los costes eran obvias. Como la situación cristalizó y se hizo muy resistente al cambio, la OCDE se encontraría, al estu-

diar la situación de crisis de sus Estados miembros, tras los dos sucesivos choques petroleros de 1973 y 1979, con que el país de esa organización en el que la permanencia en la misma empresa era más prolongada, era España; después aparecía Japón. Naturalmente, en los estudios que se han hecho sobre el mercado del trabajo en España, entre los que ocupan un lugar señero los de José Luis Malo de Molina, se destaca esta rigidez del mismo como algo que debe ser superado si se quiere que la economía nacional tenga un aparato productivo eficaz, lo cual, de modo forzoso ha de provocar un cierto, y permanente, nivel de paro.

Al llegar aquí, ante un ámbito universitario al que deben hacerse confesiones sinceras, tengo que señalar que, desde el punto de vista intelectual, nada puedo reprochar a trabajos tan valiosos como los encabezados por el profesor Malo de Molina; sin embargo, si se consultan mis ensayos de todo tipo, se verá que en ellos nunca, o con escasa fuerza, defiendo un desmantelamiento drástico de esta legislación laboral. El motivo es evidente. Yo soy hijo de una persona que desde 1933 a 1941 estuvo casi siempre en paro. Esas vivencias, que tienen especial fuerza en un niño, permanecen hasta ahora en mí con mucha fuerza. Cuando normas racionales, y mil veces inexcusables, generan paro, nunca puedo evitar un respingo de agobio, de tristeza. Es difícil comprender por quien no lo ha vivido, ese peso acongojado que se experimenta en el hogar del desempleado, y, por lo menos en mi caso, ha dejado una huella permanente. Para comprender mi punto de vista es quizá necesario leer *La condition ouvrière*, de Simona Weil.

El segundo bloque que entra en el contrato social son las llamadas prestaciones sociales no salariales. Dentro de ellas, tienen especial importancia las que hoy se encuadran en el Sistema de Seguridad Social, y que entonces comenzaron a articularse en un conjunto cada vez más amplio de Seguros Sociales. Precisamente los años cuarenta, en los que comencé mi preparación como economista, fueron aquellos en que se trazaron las líneas esenciales del que podríamos llamar sistema español de seguros sociales. Es fácil comprobarlo. Realmente, aparte de algunas consecuencias derivadas de algunos estrangulamientos relacionados con las restricciones en el consumo de electricidad, el paro no era objeto de especial atención. La Caja Nacional contra el Paro Forzoso fue disuelta por la Ley de 25 de noviembre de

1944, tras una vida que Mariano Ucelay califica de «verdaderamente lánguida». Realmente sólo había servido para socorrer, con un total de dos millones de pesetas, a los trabajadores domiciliados en Santander, afectados por el incendio catastrófico que en 1941 había destruido la ciudad. Dentro del mundo de las prestaciones sanitarias, tenían lugar, precisamente por aquellos meses, los primeros pasos del Seguro Obligatorio de Enfermedad, creado por Girón, gracias al Reglamento para la aplicación de la Ley del Seguro de Enfermedad, aprobado por Decreto de 11 de noviembre de 1943. Sus prestaciones médicas se sumaban a las que procedían del Seguro Obligatorio de Accidentes de Trabajo, que había nacido, en lo esencial, de la II República y, más concretamente, de la mano de Largo Caballero, así como a las del Seguro de Enfermedades Profesionales, creado por Decreto de 10 de enero de 1947. Del Seguro de Accidentes de Trabajo emanaban pensiones vitalicias, que se sumaban a las jubilaciones que eran atendidas, entonces, por el Seguro de Vejez e Invalidez, que se había organizado en virtud del Decreto de 18 de abril de 1947. Estaban aparte los seguros, auténticamente corporativos, de jubilación y otros tipos de retiro, incluidos orfandad y viudedad, que se desarrollaron con muchísima fuerza dentro del complejo y, realmente, poco estudiado, salvo en aspectos legales, movimiento del mutualismo laboral, que se consolidó de modo notable hacia finales de la década de los cuarenta. Finalmente, en el caso de las prestaciones familiares, además del Subsidio Familiar, creado por la Ley de Bases de 18 de julio de 1938, que ofrecía una cobertura muy débil, existía el complemento del llamado plus de cargas familiares, que se había generalizado por la Orden Ministerial de 1 de junio de 1945, de tosiedad técnica notable, de administración tan barata como, su tosiedad, y de peso económico importante.

La recepción del mensaje de los Seguros Sociales comenzó a ser criticada con dureza por la casi recién nacida Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. El protagonista fue Manuel de Torres, que dio en ella, a comienzos de los años cincuenta, un curso de Política social, de fuerte influencia keynesiana. Naturalmente, lo que esencialmente había cuajado a finales de los años cuarenta en España era el viejo sistema alemán, promovido por la Verein für Sozialpolitik e impulsado por Bismarck. Sin embargo, desde finales de 1942, en Gran Bretaña, como consecuencia de un conjunto de ideas socialdemócratas y keynesianas, se había puesto en marcha, frente a este conjunto de

Seguros Sociales, en general financiados con técnicas de capitalización y ajenos los unos a los otros, un Sistema de Seguridad Social, que se iba a concluir de articular en un conjunto en el que progresaban las estatificaciones de los sectores clave de la economía y en el que el sistema tributario aumentaba su progresividad a partir de impuestos personales.

Pronto percibimos que dos importantes altos funcionarios del Ministerio de Trabajo, Luis Jordana de Pozas y Mariano Ucelay, aragoneses ambos, mantenían posturas absolutamente contrapuestas. El primero consideraba que debía mantenerse la línea bismarckiana; el segundo se había embarcado en la de Beveridge. Torres, naturalmente, flanqueó esta última postura. La Facultad tomó, pues, partido. Estos esfuerzos críticos cristalizarían, después del Plan de Estabilización de 1959, con la Ley de Bases Romeo de 1963, que crea el Sistema Español de Seguridad Social.

En España se tardó mucho en crear un sistema de Seguros Sociales. Llevaba un retraso de unos sesenta años respecto a Alemania. Pero se fue mucho más rápido en el de Seguridad Social. El retraso, en este caso, fue de unos veinte años. Nos correspondió, pues, como generación, ver de qué modo se llegaba a un amplio conjunto de Seguros Sociales, cómo se criticaba su irrupción, cómo se le sustituía, cómo progresaba la sustitución, como a partir de finales de los años setenta había entrado este sistema de Seguridad Social en crisis igual que sucede en todos los países industriales. Ahora mismo, en España y fuera, se inicia el tercer viraje de la Seguridad Social. Nada menos que todo eso es lo que nos tocó vivir.

Queda por señalar el tercer bloque, que es preciso estudiar en un planteamiento de contrato social: las rentas salariales. Así como en los años cuarenta la política social procuraba eliminar el paro y mejorar las prestaciones sociales, en materia de salarios el avance era muy lento. La política de Reglamentaciones Laborales suponía que las prestaciones salariales y sus obligados complementos —jornada, vacaciones, permisos—, a partir del célebre Reglamento Nacional para la Industria Siderometalúrgica de 11 de noviembre de 1938, derivaban de una auténtica estatificación —o, si se prefiere, de un intervencionismo extremo— de las condiciones concretas del contrato de trabajo. La Ley de 16 de octubre de 1942 era radicalmente opuesta, en lo doctrinal, a todo tipo de pactos o acuer-

dos colectivos. Esta estatificación de las condiciones laborales se reforzaba con la prohibición de huelgas por la Ley de Seguridad del Estado de 29 de marzo de 1941, en sus artículos 44 y 45, así como por el artículo 222 del Código Penal de 1944.

Todo esto, ideológicamente, se unía a la utopía nacionalsindicalista, que consideraba que el contrato de trabajo era un punto de apoyo para alcanzar un contrato de sociedad en el que participarían todos los factores de la producción. No tenía sentido la lucha de clases, cuando los intereses eran comunes.

De modo efectivo esta situación frenaba los salarios y, con ello, se aliviaban las tensiones inflacionistas. En el Plan de Estabilización de 1948, esa contención salarial fue uno de los elementos decisivos para que la nueva política económica, que liquidaba la etapa de economía de guerra, fuese un éxito.

Las subidas salariales, como consecuencia de la formación neoclásica que habíamos recibido, eran miradas como un peligro, pues depararían, ya inflación, ya paro, o ya ambos fenómenos, aparte de perturbaciones importantes en los equilibrios exteriores. Mas inspiraba Pigou que Keynes a Torres cuando levantaba la voz contra la solución salarial como política de redistribución de rentas. Nosotros dábamos un paso más. Conservo unas notas mías, fruto de los debates que, sobre el manuscrito del libro de Torres, *Teoría de la política social*, teníamos con él Carlos Muñoz Linares, y yo. Las transcribo tal como entonces las escribí: «La huelga es sólo eficaz para presionar en el terreno de la empresa: conseguir más salarios fundamentalmente; pero dado que con eso no se mejora –enlace salarios-precios-paro– el nivel de vida del trabajador, y sí mediante reformas fiscales y del derecho de propiedad, la acción de éstos tiene que ser mover el aparato legal en favor de los obreros, lo que no se alcanza por huelgas, sino por movimientos políticos socialmente avanzados.» En resumen, no creíamos en las soluciones por la vía del sindicato, y sí de un movimiento político progresista.

Por eso, cuando se sustituyó, liberalizándolo, el régimen de Reglamentaciones laborales por el de Convenios colectivos, no fue grande nuestro entusiasmo. Pero sí defendimos, porque señalábamos que entonces había que ser consecuentes, el derecho de huelga, y con él la abolición del artículo 222 del Código Penal. También, y en eso bordeábamos algunos la heterodoxia, pasamos a propugnar la indexación salarial; si el Estado, con su

mala política económica engendraba inflación, no debía encontrarse cómodo en ella, deslizándola sobre los trabajadores. Ahora bien, si existía estabilidad, el sistema de Convenios colectivos nos parecía peligroso, aunque, como es natural, sólo se nos ocurría limitarlo a través de pactos, acuerdos, entre los interlocutores sociales, en presencia del Estado. Por eso fue cerrado nuestro aplauso al Pacto de La Moncloa y a los sucesivos acuerdos derivados, y grande nuestra decepción cuando contemplamos ahora los efectos de las cláusulas de revisión salarial en los Convenios vigentes.

La solución fiscal

El octavo cambio ha sido el tributario. La distribución de la renta, e incluso de la propiedad –por ejemplo, en el juego de los impuestos sucesorios– la buscábamos con el punto de apoyo tributario.

La estructura impositiva española que estudiábamos, en un curso dictado por Gabriel de Usera, tenía su base en el viejo sistema de impuestos reales que derivaba de la reforma Mon-Santillán, lograda por los moderados en 1845, a la que se agregaban unos ligerísimos, y mucho más recientes, toques de personalización, a más de la vuelta triunfal de los impuestos indirectos, o sobre el consumo, con la Reforma Larraz de 1940.

Las consecuencias eran inmediatas. Por una parte, era preciso impedir, a toda costa, cualquier paso atrás que supusiese la liquidación de estos minúsculos brotes personalizadores. Manuel de Torres, frente a un intento del ministro de Hacienda, Gómez y de Llano, basado científicamente en las aportaciones de José María Naharro, reaccionó con dureza. Desde antes del Congreso de Falange de 1953, Enrique Fuentes Quintana había iniciado la campaña para lograr una reforma tributaria, con una demoledora crítica al sistema heredado de los moderados, aparecida en *Anales de Economía*. En el mencionado Congreso se logró que se admitiese como uno de sus puntos programáticos, avanzar hacia un sistema impositivo personalizado y progresivo. Las campañas del diario *Arriba* en ese sentido fueron muy importantes. En un largo artículo acerca de la Contribución General sobre la Renta de las Personas Físicas, publicado en la *Revista de Estudios Políticos*, César Albiñana sintetizó de modo magnífico en qué había consistido aquella campaña de defensa de todo lo que de progresivo –que, por supuesto, era poco– existía en nues-

tra realidad fiscal. El lema bajo el que se desarrolló aquella campaña, con conferencias en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, artículos y editoriales en *Arriba*, sin olvidar también reuniones con políticos, fue el de la infantería de Cromwell, *Nulla vestigia retrorsum*, esto es, *Ni un paso atrás*, que desde aquellas fechas he de confesar que es mi lema favorito. En una de estas reuniones, decía el ministro Gómez y de Llano a Albiñana: «Si yo no discuto que ustedes tienen la razón; pero yo soy un político, y no se puede usted imaginar lo que supone, como presión, la riada de personalidades que entran por esa puerta y que me piden, todas, la supresión de la contribución sobre la renta. Y no sólo los visitantes; añadan los que me saludan en cualquier recepción, en cualquier parte.» El profesor Albiñana replicó con rapidez: «Tiene la cosa remedio, señor ministro. Cuando salga del despacho, creído de que ha llegado al borde de la resistencia en defensa de ese atisbo de progresividad tributaria que tiene entre manos, diga al conductor de su coche que, en vez de llevarle a su casa, o a una de esas recepciones, le acerque al Pozo del Tío Raimundo, o al Cerro del Tío Pío. Le aseguro que, en cuanto llegue a cualquier suburbio de éstos, quedará inmunizado contra esas solicitudes regresivas.»

Además era obligado presionar para que quedase bien claro por qué el sistema español era malo y cómo en el exterior se habían superado estas cuestiones. El papel, en este sentido, de Manuel de Torres y de César Albiñana fue muy importante, pero, sobre todo, el de Fuentes Quintana fue hercúleo. Su llegada al Instituto de Estudios Fiscales, con el ministro Monreal en Hacienda, resultó esencial. La opinión técnica española quedó movilizadora por él en cuanto autor de libros, de artículos para las revistas que editaba el Instituto –en cabeza *Hacienda Pública Española* y *Crónica Tributaria*–, de traducciones de los ensayos más interesantes en materia fiscal.

Llegó el momento en que, con todo ese sustrato técnico, fue posible preparar para el ministro Monreal todo el entramado preciso para llevar adelante una reforma fiscal que transformase el viejo estilo tributario latino, de raíz real, basado en impuestos cómodos, por cierto alabados por Einaudi –pero, como decía Torres, petrificados e imposibilitados, por eso, de cubrir los gastos precisos para un Estado social moderno–, en uno semejante al de los países anglosajones, escandinavos o germanos. La reforma Fuentes-Monreal estaba fundada en una imposición

sobre la renta de las personas físicas, complementada con un impuesto muy suave sobre el patrimonio, en un buen impuesto de sociedades, y en un conjunto de impuestos sobre el gasto presididos por la implantación en España de un bien desarrollado Impuesto sobre el Valor Añadido. Todo eso se articuló en un *Libro Verde*. Monreal le pidió a Fuentes que acudiese con él a visitar a Franco al Palacio de El Pardo, para explicarle la reforma. Así lo hizo Fuentes Quintana, con un buen despliegue de gráficos, para ayudar a la exposición. Cuando concluyó ésta, que se había hecho de modo muy detenido, Fuentes abandonó el despacho del Jefe del Estado. En él quedó unos momentos, como es protocolario, el ministro Monreal. Mientras Fuentes arreglaba las carpetas, uno de los ayudantes del Generalísimo le dijo: «Así debería ser siempre; que el ministro entrante acompañase al saliente para exponer sus nuevos planes, que así serán de continuidad, no de corte.» Fuentes comprendió, entonces, que la visita era vana; que la crisis estaba abierta, aunque Monreal no estuviese enterado, y que el sucesor de éste, como era normal, incumpliría lo que el ayudante consideraba más adecuado; esto es, procuraría hundir la labor de su antecesor y plantear las cosas *ex novo*.

Efectivamente así sucedió. Barrera de Irímo ordenó no sólo bloquear la distribución del *Libro Verde*, sino destruirlo. Yo conseguí salvar, casi *in extremis*, un ejemplar, que me llevé a casa desde un Instituto de Estudios Fiscales que Fuentes se dispuso a abandonar.

La batalla no se había liquidado así, ni mucho menos. Cuando Fuentes Quintana es nombrado vicepresidente del Gobierno y ministro de Economía, en 1977, bajo la presidencia de Adolfo Suárez, dentro del Pacto de La Moncloa hizo aprobar las bases de esa reforma. El ministro de Hacienda, a la sazón, Fernández Ordóñez, la estructuró. Como yo probé en mis *Libretillas*, que publicaba en la última etapa de *Arriba*, la reforma de éste era, punto por punto, la expuesta en el *Libro Verde*, sin separarse un ápice de la misma. Por eso, desde entonces, es preciso denominarla Fuentes Quintana-Fernández Ordóñez.

En ella estamos ahora. Fuentes señala, con agudeza, al frente de su escuela de hacendistas, cómo es preciso enmendar, a estas alturas de 1993, lo que se articuló en 1978. Como toda obra política, en ella quedan restos del viejo sistema tributario. Pero ¡qué lejos están ya figuras y problemas de aquello que estudiamos y criticamos en los años cuarenta!

Otra cosa nos preocupaba, y mucho, en relación con el sistema tributario: la existencia o no de déficit. Tal como funcionaba la economía española, una famosa frase de Echegaray, en su última estancia como ministro de Hacienda, en 1906 –«el santo temor al déficit»–, era una verdad fundamental, y no un mito que debiera ser sobrepasado. Si estudiamos el porcentaje del saldo presupuestario respecto a los gastos totales del Estado en el período 1850-1990, se observan dos largas épocas, con escasos desequilibrios presupuestarios; la que va de 1875 a 1916 y, sobre todo, de 1900. a 1916, y la que transcurre de 1950 a 1975. La regla general, pues, entre los españoles, es la aceptación del déficit. Esto se ha agravado a partir de 1975, y sobre todo, desde 1978. Nuevas unidades de gasto, abandonos excesivos de los controles, el juego democrático que tanto preocupaba a Buchanan, nos han situado en la delicada situación presente, que exige, como la anterior, remedio. Un sistema tributario equilibrado, suavemente progresivo, cada vez más semejante al de nuestros socios comunitarios para convivir con ellos sin contemplar espectaculares fugas de capitales, rectificador de excesos en el gasto público, liquidador de experiencias fiscales equivocadas, es el panorama futuro que se defiende. Pero al hacerlo no se piensa ni por un momento que haya que volver al sistema periclitado de 1845 y sus herencias inmediatas. ¡Qué enorme catástrofe hubiera sido nuestra Hacienda sin la decisión de 1978! Lo malo es que se consideró que la tarea había concluido; y lo cierto es que una reforma tributaria nunca se puede cerrar, por el carácter dinámico que tiene todo el proceso económico.

Otro Banco de España

La Ley de Ordenación Bancaria de 1946 dio un paso más en el sendero de la estatificación del Banco de España, iniciado con la Ley Prieto de 1931. Pero, como destacó Olariaga en su crítica inmediata, publicada en un folleto que leímos con avidez, los males básicos de nuestro Banco emisor permanecían. La mezcla de lo público y lo privado era grande en él, y cuando contendían, que lo era muy a menudo, triunfaban los intereses particulares sobre los generales. En el fondo, la Ley de 1946 había avanzado harto poco sobre la Ley Cambó-Bernis de 1921.

Desde *La Hora*, desde *Juventud*, desde *Arriba*, en conferencias, en libros, los graduados de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas defendieron un cambio que exigía la estatifica-

ción del Banco emisor. Sólo así se podría poner orden en el sistema bancario privado, en la determinación del cambio de la peseta dentro de una opción de mercado libre y, por supuesto, en el Tesoro.

Como consecuencia del Plan de Estabilización de 1959, quedó clara la necesidad de disponer de otro sistema bancario. Una de sus exigencias era la estatificación del Banco de España. Gracias a Pérez de Armiñán y, recientemente, a Fernando Zunuzegui en su *Ordenación bancaria* (Espasa Calpe, 1992), es posible exponer las etapas sucesivas de nuestra legislación bancaria: Ley de 4 de mayo de 1846; Ley de 15 de diciembre de 1851; Ley de Bancos de emisión de 28 de enero de 1856; Decreto de 19 de marzo de 1874 estableciendo el monopolio de emisión; Ley de 28 de enero de 1856; Código de Comercio de 1885; Ley de Ordenación Bancaria Cambó-Bernis de 29 de diciembre de 1921; Ley Prieto de 1931; Ley de Ordenación Bancaria de 31 de diciembre de 1946; finalmente, leyes de estatificación del Banco de España, y diversas disposiciones de ordenación del crédito y la Banca de 1962.

Hasta entonces resplandecía la verdad de la frase de Olariaga: «En España no se dio ninguna de las crisis de inmovilización que produjeron tantos estragos en países como Alemania, Italia, Bélgica, Francia y Estados Unidos, pero no se dieron tales crisis porque no podían darse, a causa de la elasticidad indefinida del Banco emisor, el cual no responde a disciplina internacional ninguna y no pone a prueba la liquidabilidad de la Banca privada con fases de contracción del crédito.» El costo era, evidentemente, la existencia de tensiones inflacionistas y una tenaz indisciplina cambiaría de la peseta.

El Fondo Monetario Internacional, la OECE y, en general, los estudiosos españoles, empujaron para que concluyera situación tan heterodoxa, auxiliada por las facilidades derivadas de la pignoración de la Deuda pública en nuestro Banco emisor. De paso, más de uno miraba con recelo el mantenimiento, sin restricciones, de un sistema de Banca continental, o mixta, como era el español. Así se explica la base sexta de la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de 1962, que señalaba: «Serán adoptadas las medidas necesarias para que la actual organización de la Banca mixta tienda a su especialización.» Sin embargo, la disposición fracasó rotundamente.

La fuerte expansión de la economía española, desde 1960 a 1976, ocultó la tensión que así se origina entre lucha contra la inflación y estabilidad del negocio bancario. El hundimiento del modelo industrial existente en España, a partir del primer choque petrolero de 1973, y las tensiones inflacionistas existentes en la crisis que se inició a partir de entonces acabaron por provocar una catástrofe bancaria notable. Como resultado, el Banco de España ha vuelto a plantear la cuestión de la Banca mixta, justo en el delicado momento en que la crisis del INI, las consecuencias del Acta Unica Europea y los altos tipos de interés ponen a prueba a nuestro sector industrial. ¿Quedará algo de él si se esfuma el punto de apoyo que, hasta ahora, ha supuesto el sistema de Banca mixta? Lo que significan las empresas industriales financiadas con capital extranjero en España, y las consecuencias del *efecto sede*, se han convertido en la cuestión batallona de estos momentos.

Al mismo tiempo, dentro de nuestro sistema financiero ha tenido lugar la revolución que significa el ingreso de la peseta en el Sistema Monetario Europeo. Tras el amago de 1868-69, relacionado con la muy pronto periclitada Unión Monetaria Latina, era históricamente proverbial la indisciplina de la peseta, como señala en el párrafo mencionado Olariaga. El Banco de España, desde 1989, ha de velar por la conducta de nuestro signo monetario y, al par, ha de comenzar a acomodarse a las exigencias de la unidad monetaria europea, que se ha puesto en marcha, de modo que puede ser imparable, en virtud del Acuerdo de Maastricht. Todo eso convertirá muy pronto la estructura financiera y crediticia a la que respondió la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 en algo esencialmente heterogéneo respecto a nuestra realidad presente.

Una pobreza que es historia

Todas estas medidas y cambios acabaron alterando los mecanismos de distribución de la renta personal en España. Desgraciadamente no tenemos casi trabajos solventes sobre la distribución personal de la renta antes de 1967, pues lo que hay, en muchos sentidos tendríamos que decir que sería preferible que no existiese, por lo engañoso y mal fundado de sus informaciones. Por eso, aunque muy probablemente las cosas aún estarían peor que en 1967 veinte años antes, por lo que se refiere a la distribución de la renta, nada serio se puede señalar en tal sentido.

De acuerdo con las cifras recopiladas por Julio Alcaide, es posible indicar que las tres decilas familiares más pobres, o sea el 30 por 100 de la población, disponía en 1967 en el conjunto de sus hogares un 8,56 por 100 de la renta disponible en el total de los mismos; en 1980, la situación de también esas tres decilas más pobres motiva que el 30 por 100 de menores ingresos reciba el 11,59 por 100 de la renta percibida en los hogares. En cambio, en las tres decilas más ricas, en su conjunto, en 1967, se recibía el 63,16 por 100 de la renta percibida en los hogares; en 1980, a esas mismas decilas correspondía el 55,81 por 100 de la renta percibida en los hogares. La relación de porcentajes entre renta percibida por ricos y pobres descendió de 7,38 en 1967 a 4,82 en 1980. Por supuesto que pronto esta tendencia parece que se confirma, pues se dispone ya de la base informativa de 1990-91 y los primeros trabajos derivados. Las tres decilas más pobres, según el cálculo provisional facilitado por Julio Alcaide, dispusieron en 1990 del 12,58 por 100 de la renta percibida en los hogares, y a las tres decilas más ricas correspondía el 55,21 por 100 de esa renta. La relación de porcentajes desciende a 4,39. Parece evidente que la tendencia a la igualación de rentas ha sido muy intensa.

Esa es una observación hecha con comparaciones en el tiempo. Pero asimismo es posible hacerlas en el espacio. En el reciente tomo *La pobreza*, del Banco Mundial, aparece un cuadro basado en el *Programa de Comparación Internacional* (PCI) de las Naciones Unidas, aunque los percentiles deben manejarse con precaución, pues se han conseguido en la primera salida al campo de la llamada Fase V del PCI, correspondiente a 1985. Es preciso, pues, tener en cuenta que en el mencionado tomo se advierte: «Aunque los datos presentados en el cuadro reflejan las mejores estimaciones disponibles, no están exentos... de problemas y deben interpretarse con cautela.» De todos modos, al indagar en el Banco Mundial, parece bastante claro que estas reservas se refieren más al ámbito ajeno a la OCDE que al grupo de países de esta Organización. Además se indica que hasta 1995 no será posible elaborar nada mejor. El que se empleen las técnicas adecuadas para igualar el poder adquisitivo de las monedas de los respectivos países facilita la tranquilidad de quien contempla los resultados.

Reducido, pues, al grupo de países de ingresos altos de la OCDE, prescindiendo, por lo escaso de la población, de

Luxemburgo e Islandia, y teniendo en cuenta que no se dispuso de información para Austria e Irlanda, es posible construir el cuadro siguiente con los porcentajes del total de los ingresos familiares que corresponden a los 2/5 –o sea, al 40 por 100– de la población más pobre. Cuanto mayor es el porcentaje, estará distribuida la renta de modo más igualitario, y viceversa.

Antes hemos hablado de la desaparición del hambre en España, lo que resulta congruente con estos datos. Lo mismo sucede con las noticias que comenzamos a tener sobre los nuevos hábitos de consumo, con el papel de las *grandes superficies*, los grandes almacenes, las tiendas de artículos caros, que comenzamos a percibir gracias a los trabajos de sociólogos como Amando de Miguel y José Castiño, y de economistas como Leopoldo Masa Godoy. La expresión de Julio Alcaide, cuando presentó por primera vez los resultados de la distribución personal de la renta de 1980, que causaron entonces algún asombro, se confirman día tras día: «La distribución personal de la renta en España ha dejado de ser, en cuanto dispar de la existente en otros países occidentales, un problema.»

N.º de orden	País	Porcentaje del 40% más pobre
1	Japón	21,9
2	Bélgica	21,6
3	Suecia	21,2
4	Holanda	20,1
5	Alemania occidental	19,5
6	España	19,4
7	Noruega	19,0
8	Italia	18,8
9/10	Finlandia	18,4
9/10	Francia	18,4
11	Canadá	17,5
12	Dinamarca	17,4
13	Gran Bretaña	17,3
14	Suiza	16,9
15	Nueva Zelanda	15,9
16	Estados Unidos	15,7
17	Australia	15,5

La localización de la actividad económica en España

Cuando estudiamos la carrera, al manejar *El Comercio internacional* de Haberler, descubrimos en él un apéndice, donde se encontraba el ensayo *De Economía Hispana* de Perpiñá Grau. En él se señalaba cómo la actividad en España se concentraba en las provincias periféricas marítimas y en Madrid, así como en Valladolid y Zaragoza, aunque sin tanto vigor como en las anteriores provincias. El resto poseía una actividad económica mucho más baja y, como lógico corolario, una mucho menor densidad de población. Estas dos Españas -la periférica, más Madrid, y la interior- no sólo existían en 1934, cuando las había investigado Perpiñá, sino en 1947, cuando nosotros comenzamos a percibir su vigencia. El profesor Fuentes Quintana, fusionando *The Social Framework* de Hicks -en lo que pudo, claro es, porque la escasez de datos macroeconómicos entre nosotros era un freno notable para la investigación- y *De Economía Hispana*, y actualizando las cifras de ésta, había presentado un lúcido panorama de la estructura económica de España a comienzos de los años cincuenta. La vieja afirmación de Perpiñá continuaba vigente.

Sin embargo, el proceso industrializador comenzó a alterar las cosas. Esa periferia opulenta aumentó notablemente su riqueza en el litoral cantábrico de Asturias a Guipúzcoa, y en el Mediterráneo, de Gerona a Alicante. Como continuaba el auge de Madrid, el profesor Estapé comenzó a observar que si dividíamos España por una diagonal que fuese desde Finisterre al cabo de Gata, aproximadamente eran similares las áreas -incluyendo Baleares en una y Canarias en otra- que quedaban por encima y por debajo de esa línea. Pues bien; la población y las informaciones sobre la renta y riqueza de la mitad española que correspondía al nordeste crecía con más fuerza que la que correspondía al suroeste. Ya Torres había señalado por qué el cuadrante de suroeste era tenazmente pobre. Estapé enlazó todo esto con conocidas afirmaciones de Myrdal, y comenzó a observar que las situaciones *norte*, o ricas, de España, que generaban a su vez más riqueza, estaban en el nordeste, y que nuestras situaciones *sur*, o pobres, se desplazaban al suroeste.

Pronto, el que a partir de 1955 tuviésemos a nuestra disposición la distribución provincial de la renta nacional de España, que desde entonces, ya cada dos, ya cada tres, años, pasó a facilitar el Servicio de Estudios, primero del Banco de Bilbao, y

después del Banco Bilbao Vizcaya, permitió ahondar en el fenómeno. Además Ramón Tamames comenzó a calcular los centros de gravedad de la economía española. Si se observaba su evolución temporal, era evidente que marchaban desde Madrid hacia el nordeste.

La crisis del petróleo y el hundimiento del viejo modelo productivo; la integración con Europa; ciertas consecuencias del terrorismo de ETA; la construcción de una red de autopistas que, por primera vez desde el Reglamento de Postas de 1720, creaba entre nosotros una red de comunicaciones y transportes que no era radial con centro en Madrid y, más adelante, el inicio de la red distribuidora de gas natural, fueron hechos que golpearon con fuerza a Asturias, Cantabria, Vizcaya y Guipúzcoa. La consecuencia fue un casi brutal desplazamiento de nuestra actividad económica hacia la parte española del llamado Arco Mediterráneo, el que, de Roma a Alicante, pasando por el sur de Francia, complementa cada vez más ese núcleo en forma de media luna de la actividad económica de Europa que se extiende de Londres a Milán, e incluye como grandes centros urbanos a París, la cuenca del Rin-Ruhr, Munich y Zurich. La situación de las provincias costeras mediterráneas que van de Gerona a Alicante, más Baleares, que constituyeron uno de nuestros núcleos de mayor actividad, esto es, con renta familiar disponible por habitante igual o mayor que la media española, penetra hasta el borde del Cantábrico oriental –Vizcaya y Guipúzcoa–, por el valle del Ebro, a través de Lérida, Huesca, Zaragoza, Navarra, La Rioja y Alava. De este valle del Ebro, a través del corredor de Guadalajara, se llega a Madrid, y por la provincia de Burgos –debido al papel de Miranda de Ebro–, se enlaza con el núcleo rico de la cuenca del Duero, constituido, además de Burgos, por Palencia y Valladolid. Hacia ahí se desplaza la actividad económica. Por eso, cuando se calcula el actual centro de gravedad de nuestra economía, se observa que ha descendido en su marcha hacia La Rioja, y se desplaza por Guadalajara francamente hacia el este. Los viejos planteamientos han desaparecido, y no se percibe en estos momentos alteración esencial alguna que modifique hacia dónde, en lo geográfico, tiende la localización económica española: la costa del Mediterráneo, el valle del Ebro, Madrid, la cuenca del Duero constituida por Burgos, Palencia y Valladolid y, finalmente, la Comunidad Autónoma Vasca.

Ahora, testigos

Han sido estos once cambios –el estallido del Producto Interior Bruto; las alteraciones demográficas; la crisis de la agricultura tradicional; la rápida y tenaz industrialización; el que España sea una nación comunitaria; el paso del estilo del carbón al petróleo, con excursiones a la energía nuclear; el auge y crisis del Estado de bienestar; la profunda reforma tributaria; las hondas transformaciones del Banco de España; el que la pobreza comienza a esfumarse; finalmente, la marcha hacia el este de la localización de la actividad económica española– los que ha contemplado mi generación, la de 1947-48, o si se prefiere, para homologarla, como propone el profesor García Delgado, con otras generaciones literarias, la de 1950. Ha examinado críticamente estas hondas transformaciones y, además, ha procurado ser protagonista, con suerte varia, en ellas. Incluso pudo adivinarse en su talante generacional un denuedo indiscutible, con el que salió al ruedo ibérico, poseída del ímpetu –y quizá de la petulancia– que Antonio Machado resaltó en estos versos que mostraban cómo, desde mediados de los años cuarenta,

*Agilizó su brazo, acreditó su brío,
dejó como un espejo bruñida la armadura
y dijo: «El hoy es malo, pero el mañana es mío.»*

¿Pudo decir eso siempre mi generación? ¿No perdió para siempre el puesto de protagonista allá al final de la década de los setenta? ¿No debe admitir que ese mañana sólo ha sido parcialmente suyo?

Ahora todo eso pertenece a la historia. Toda mi generación, y yo de modo explícito en este acto, nos encaminamos hacia otro papel, hacia otra actitud que también puede ser valiosa. La enunció así Quevedo en uno de sus maravillosos endecasílabos:

Vivamos, sin ser cómplices, testigos.

Ese testimonio puede ser también un servicio, para mí el último, a la Universidad.