
DEBATE SOBRE LA UNION MONETARIA EUROPEA

Por el Académico de Número

Excmo. Sr. D. Rafael Termes Carreró *

Me corresponde a mí organizar y, en su caso, moderar el Debate sobre las disertaciones de los señores Académicos que, de acuerdo con el plan concebido por nuestro Presidente para el presente curso, ha integrado el bloque «Europa». No existe, por lo menos desde mi admisión en la Academia, experiencia sobre la manera de cumplir el cometido que se me ha asignado. Por lo tanto, me aventuro a hacerlo de la manera que se me ha ocurrido y que consistirá en intentar resumir el contenido de cada una de las disertaciones, señalando lo que, a mi juicio, cabría someter al debate previsto. Al abordar el análisis de los meritorios trabajos de los Académicos que han participado en el bloque que nos ocupa, me parece obligado advertir tres cosas. La primera, que de mi papel de cronista se deduce que no necesariamente hago más las opiniones de los disertantes, que procuraré relatar con total objetividad, aunque en algún caso me permitiré añadir ciertas matizaciones. La segunda advertencia es que en la exposición verbal de mi trabajo me veré obligado, por razón del tiempo, a cercenar al ya de por sí reducido resumen de las disertaciones que, recuerdo, han sido nada menos que nueve. Y la tercera advertencia es que no seguiré el orden cronológico de las intervenciones sino aquel que, desde el punto de vista conceptual, me parece el más lógico.

En este sentido, empezaré por la intervención de nuestro compañero Salustiano del Campo, titulada «El proyecto europeo de España en el Siglo XX».

* Sesión del día 27 de enero de 1998.

Del Campo parte de la postura de las generaciones de literatos y políticos que, en las casi cuatro décadas que median entre 1898 y 1936, pusieron de manifiesto un esfuerzo para europeizar España que ningún sociólogo puede soslayar. Citando, en primer lugar, la condición ilustrada de Jovellanos, nuestro Secretario pasa revista a la actuación de Unamuno, el español más europeizado y europeizador de su tiempo, si bien por caminos que, desdeñando el progreso tecnológico, chocaban abiertamente con el programa de Ortega y Gasset, para quien la europeización de España no era sólo un asunto cultural sino político y social, lo cual le llevó, en marzo de 1914, a hacer un llamamiento preciso para cambiar las estructuras políticas de España. La posibilidad de poner en ejecución las propuestas de Ortega no llegó, dice Del Campo, hasta la proclamación de la segunda república en 1931, con la entrada en el escenario político de Manuel Azaña, en su calidad de político liberal y demócrata. Salustiano del Campo reconoce que el proyecto modernizador, que algunos esperaban de la República, fracasó, fracaso que Del Campo sintetiza en la frase de Azaña a Fernández de los Ríos: «Viviremos o nos enterrarán persuadidos de que nada de esto es lo que había que hacer».

La corriente europeizante, después de la guerra civil y de la mundial terminada en 1945, fue recogida, entre otros, nos dice Del Campo, por Salvador de Madariaga, en el exilio, y, en el interior, por Luis Díez del Corral, nuestro Presidente de Honor, de cuyo libro «El rapto de Europa» saca la conclusión, apoyada por la opinión de Francisco de Ayala, de que a España «la voz de la sangre y del espíritu le llaman a Europa», de forma que a los españoles «las bases culturales que nos capacitan para incorporarnos al ámbito de la nueva libertad europea se encuentran en el fondo de nuestra tradición». Al acabar la primera parte de su conferencia, Salustiano del Campo nos dejaría con la sensación de que, a mitades del siglo XX, superado el pesimismo «noventaiochista», la tendencia española hacia Europa, por lo menos entre las élites, estaba consolidada, si no fuera porque añade que a finales de los años cincuenta y en la década siguiente este enfoque compitió con otro mucho más instrumental y receloso que él resume en la frase que atribuye a Florentino Pérez Embid: «europeización de los medios y españolización de los fines». Tengo para mí que, avanzando en el propio texto del profesor Del Campo, se comprueba que, a pesar de todo, el afán europeizador no se agostó y fue precisamente en la transición de los cincuenta a los sesenta cuando empezaron a prepararse las condiciones para que España pudiera integrarse en el proyecto europeo.

En la segunda parte de la disertación que intento resumir, su autor recordando que la economía del país quedó arruinada por la guerra civil, hasta el punto que el PIB de 1935 no se alcanzó otra vez hasta 1953, nos ofrece un de-

tallado análisis del cambio socioeconómico operado en España en la segunda mitad del siglo XX, sin olvidar los cambios en la cultura urbana y que no son ajenos a la confusión de valores que, dice, caracteriza a la actual sociedad española. Aunque Salustiano del Campo atribuye el cambio descrito, fundamentalmente, a la movilización espontánea de la población, no deja de señalar el papel desempeñado por el Plan de Estabilización, redactado, según él, por una misión del Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. Creo de justicia precisar que, según señaló el profesor Barea en su discurso de recepción en esta Academia, fue Joan Sardá el inspirador y elaborador del Plan de Estabilización que, a pesar de las dificultades exteriores y las reticencias internas a abandonar la autarquía, salió adelante gracias al decidido propósito de Alberto Ullastres, entonces Ministro de Comercio, y al apoyo de nuestro compañero Mariano Navarro Rubio, Ministro de Hacienda. Dice el profesor Del Campo que, a raíz del Plan de Estabilización, la España que parecía dormida se despertó, dando paso a todos los cambios que detalladamente analiza. Se trata, a mi juicio, de un despertar que no tiene nada de asombroso; es el mismo efecto producido en Alemania tras el plan liberal de Erhard, que produjo el milagro alemán, así mal llamado, porque milagro es lo que no se explica por causas naturales y lo que sucedió en Alemania en 1948 es, como el propio profesor Erhard dice, «todo lo contrario de un milagro. Es tan sólo la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que siguiendo principios liberales ha conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas y energías humanas». Y esto es lo que también explica el «milagro» español de los 60, impulsado por algunos de los que llaman tecnócratas, pero que, por lo menos en lo que se refiere al Plan, que nuestro desaparecido compañero Sardá prefería llamar de liberalización, se comportaron como verdaderos liberales.

Desgraciadamente, aquel impulso liberal no duró demasiado y el intervencionismo volvió por sus fueros. A pesar de ello, pienso que es forzoso reconocer que el desarrollo de los 60 llevó el PIB per cápita, que es un indicador de la convergencia real, desde el 65% de la media de la Unión Europea al principio del período, hasta cerca del 80% en 1975, al filo del cambio de régimen. Advenida la democracia, las crisis petrolíferas y su ajuste redujeron este porcentaje, en 1985, a un nivel tan bajo como el 70%; después de la integración en la CE, a pesar de la recuperación habida, todavía no hemos recuperado, porque los otros también crecen, el nivel relativo que teníamos en 1975.

Precisamente la última parte del trabajo de Salustiano del Campo se destina a tratar la integración de la España democrática en la Comunidad Europea, integración que, como acertadamente nos dice, no cabía imaginar ni en 1951, ni en 1957, cuando se firmaron los Tratados constitutivos. Señala, sin embargo, nuestro compañero, los hitos que, en pleno régimen franquista, tenían que con-

ducir al ingreso: son la carta que Castiella, en 1962, pidiendo la apertura de negociaciones y la firma en 1970 del acuerdo preferencial con la CEE, que, en palabras textuales de Salustiano del Campo, tan beneficiosos resultados aportó a la economía española y que, a mi juicio, fue debido a la conjunción de la tenacísima gestión negociadora de Ullastres en Bruselas, demasiadas veces injustamente silenciada, con la decisiva intervención de López Bravo recién nombrado Ministro de Asuntos Exteriores.

En opinión de muchos, entre los que incluyo por su propio texto al profesor Del Campo, los beneficios a corto plazo del Tratado preferencial fueron superiores a los que, quince años después, aportaría la plena adhesión al Tratado de Roma, suscrito en Madrid el 12 de junio de 1985. Este hito se alcanzó tras un largo y penoso proceso negociador, en el que después se ha visto, dice el ponente, que se atendió más a obtener la homologación política que a satisfacer aspiraciones sectoriales de nuestra economía. De forma que, afirma, pasada la fase de euforia, la tendencia favorable a Europa se quiebra en 1992, fecha en la que las opiniones contrarias a los beneficios obtenidos por nuestro ingreso se convirtieron en mayoritarias.

A partir de aquí, el trabajo del profesor Del Campo, apoyándose en su propia investigación, se destina a poner de relieve las grietas abiertas en el consenso a favor de la integración total en Europa. En 1998, nos dice, en cifras redondas, un 62% de la población estimaba beneficioso ser miembro de la hoy Unión Europea y sólo un 9% lo consideraba perjudicial. En 1995, en cambio, aunque los «expertos» incluidos en las encuestas siguen valorando positivamente nuestra integración comunitaria, la población que estimaba beneficiosa nuestra pertenencia a la Unión Europea había descendido al 36%, mientras que los que la consideraban perjudicial habían subido al 23%.

Sin embargo, concluye Salustiano del Campo, hoy se considera que es preferible hacer los sacrificios que sean necesarios a fin, no ya de poder entrar en la Unión Europea, sino de hacerlo en el grupo de cabeza. Es cierto, que la ascética de Maastricht, como la denomina Del Campo, exige presupuestos sumamente restrictivos y recortes en las prestaciones sociales, contra los cuales se manifiestan los sindicatos en medida moderada para no aparecer como antieuropeístas. Pero la opción pro europea se ve encabezada por todos los dirigentes políticos españoles, con la sola excepción de Julio Anguita, dice Salustiano del Campo, quien para finalizar su ponencia cita textos, sumamente favorables a la nueva fase de integración, tanto de José María Aznar como de Felipe González, como de dirigentes de Comunidades Autónomas, tales como Jordi Pujol, Xavier Arzalluz y Manuel Fraga. Lo cual le permite concluir que, si bien desde la firma del Tratado

de Adhesión no han sido felices todos los momentos, él opina que hoy en lo más profundo subyace la convicción de que Europa representa para España la modernización por la que suspiraron los hombres de la generación de 1898.

La decidida opción de los políticos españoles en cuanto a la conveniencia de entrar en la UME y de hacerlo en la primera oportunidad, y su contraste con las grietas en la convicción popular sobre esta conveniencia, que las encuestas ponen de manifiesto, tal vez, podrían configurar la formulación de dos preguntas para el debate. Una sería: ¿Existe un déficit democrático en la decisión política tomada? Y esto en un doble sentido, es decir, significando que los políticos o no han sido capaces de transmitir a la ciudadanía la bondad de la decisión o han tomado la decisión política sin tener en cuenta el interés económico del país, en la medida que éste quedara reflejado en una opinión popular débilmente favorable a la integración. La otra pregunta, aunque ya ha sido contestada por más de un experto, podría ser: ¿Es realmente buena la opción en pro de la entrada en la UME en la primera oportunidad, o sería mejor retrasar el ingreso, aun pudiendo ingresar en la primera ronda, como lo harán el Reino Unido, Suecia y Dinamarca?

* * *

Sea de ello lo que fuere, la decisión política ha llevado a los sucesivos gobiernos españoles a practicar políticas económicas que, con mayor o menor coherencia, según el color de los gobiernos, se decía iban encaminadas a aprobar el examen de convergencia a que, según el Tratado firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992, deberán someterse los países de la UE que deseen participar como fundadores de la Unión Monetaria Europea. El análisis de este tema es la materia abordada en la disertación inaugural del ciclo sobre Europa que, bajo el título «España ante el examen de convergencia de 1997» pronunció nuestro Presidente, en la sesión ordinaria del día 4 de noviembre.

El profesor Fuentes Quintana, tras una breve introducción justificatoria tanto del ciclo como de los propósitos de su disertación, plantea claramente los cuatro componentes del examen de convergencia; a saber: la decisión de los países de someterse a tal examen, el temario del mismo, la fecha del examen y los órganos calificadores y, finalmente, los fundamentos de la pretensión de cada país para la aprobación del examen.

Refiriendo los cuatro componentes al caso español, Enrique Fuentes, en cuanto al primero, aprueba la decisión del gobierno salido de las elecciones generales de 1996 por dos grupos de argumentos. En el primer grupo, afirma que, aun en la existencia de dudas sobre la bondad de la elección, hay tres

razones para haberla tomado y que se pueden sintetizar así: Primera, la autoexclusión no significa la aplicación de políticas diferenciadas con mejores resultados. Segunda, la disciplina exigible a los países «out» es igual o superior a la demandada a los países «in». Tercera, las políticas para la convergencia son buenas y necesarias, en sí mismas, aunque no existiera Maastricht. El segundo grupo de argumentos pasa por afirmar que el logro de la estabilización de precios y del equilibrio de la Hacienda Pública que cualquier país debe proponerse, suponen políticas impopulares que, en España, no han logrado definirse y aplicarse nunca en forma autónoma. No hay más remedio que presentarlas como retos y exigencias planeadas desde el exterior, como fue el caso en el Plan de Estabilización, a cuyo respecto cita la frase del profesor Ullastres en aquella oportunidad: «la estabilidad de la economía española hay que hacerla desde el extranjero».

Por lo que respecta al segundo componente del examen, es decir, el temario, es tan conocido que puedo ganar tiempo omitiendo la enumeración de los cinco criterios cuantitativos, a los que hay que añadir, cara al futuro, la sostenibilidad derivada del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, aspecto sobre el que el profesor Fuentes nos hará reflexionar más adelante.

En cuanto a la fecha del examen y órganos calificadores basta recordar que tendrá lugar en 1998, sobre la base de los resultados de 1997, con tres fases que, previo informes técnicos, consultas instituciones y propuestas formales, culminarán con la decisión final del Consejo Europeo de Jefes de Estado y de Gobierno que hará públicos, en el puente del 1 al 3 de mayo, los nombres de los países fundadores de la UME.

Más interés tiene entretenerse en el cuarto componente, o sea la pretensión española de aprobar el examen de convergencia. En este punto la lección del profesor Fuentes Quintana es altamente esclarecedora. En diciembre de 1996, España no cumplía ninguno de los criterios de convergencia, si se exceptúa el de los tipos de interés a largo que se había alcanzado por los pelos y a última hora. La sorpresa ha sido que, contra todo lo que se podía vaticinar, en diciembre de 1997 la economía española cumplirá todos los criterios exigibles, si se interpreta flexiblemente, como sucederá con los restantes países, el criterio sobre la deuda pública. Tan favorable balance se ha traducido en una credibilidad generalizada sobre la economía española, por parte de las principales opiniones tanto institucionales como técnicas y la más importante, aunque menos retórica, dice nuestro Presidente, de los mercados financieros.

Concluida esta presentación de la situación actual, el Académico Fuentes Quintana entra en la parte más importante de su disertación, formulan-

do la doble pregunta siguiente: ¿qué causas existen para avalar ese comportamiento de la economía española en 1997 y qué peligros latentes pueden amenazar la convergencia lograda? La respuesta a esta pregunta —añade el profesor Fuentes Quintana— debería acompañarse ofreciendo aquellas medidas de política económica capaces de asentar este comportamiento y asegurar la sostenibilidad del cumplimiento de los criterios de Maastricht en los años que vienen. Entiendo que en este añadido, al que el disertante da cumplida satisfacción, radica el meollo de la cuestión y pienso también que la contemplación, por parte de los Académicos, de las medidas que va a proponer podrían constituir materia de debate, en la medida que se considere oportuno hacer llegar a esta aula la restricción derivada de «lo políticamente posible» a que tan aficionados son los gobernantes de todos los signos.

En cuanto a las causas de lo sucedido entre 1996 y 1997, después de señalar que «el protagonismo de la política monetaria autónoma del Banco de España» destaca sobre cualquier otra, añade que, a diferencia de lo sucedido en la etapa socialista, la política monetaria se ha visto acompañada de una política fiscal congruente con el objetivo de estabilidad. Los gobiernos socialistas —dice Fuentes Quintana— no creyeron en esa estrategia de consolidación presupuestaria a la que consideraron portadora de efectos contractivos sobre el PIB y el empleo. Pensaban que el mayor gasto público y el déficit público sostenían el tono vital de la economía y que cualquier disminución de los mismos acarrearía consecuencias negativas sobre los resultados productivos de la economía. Cuando la reducción del déficit público se impuso como política obligada por el TUE, los gobiernos socialistas trataron de conseguirla por la vía prohibitiva y estéril del aumento de la imposición y no por la contención del gasto público. Una alternativa que ha probado en España, hasta el límite de la experiencia cierta, su incapacidad para contribuir a la minoración del déficit público, pues los mayores ingresos públicos derivados del aumento de la imposición han llevado siempre a gastos públicos mayores sin influencia perceptible en las cifras del déficit público.

La política económica aplicada, a partir de 1996, añade el profesor Fuentes Quintana, ha creído en los efectos expansivos de una política económica de estabilidad interpretada por la política monetaria, asistida, en primer lugar, por la política presupuestaria. Tras esta afirmación el Presidente analiza, con más detalle, lo que esta política, en conjunto buena, ha tenido de acertada, pero señala también sus carencias, la principal de las cuales se refiere al mercado de trabajo y al comportamiento de los salarios, cuya incidencia en los costes laborales unitarios constituye un singular peligro para cuando la fijación del tipo de cambio, con carácter irreversible, obligue a realizar los procesos de ajuste de la economía española sobre costes y precios internos, con repercusiones desagradables

sobre los niveles de empleo de no contar con una flexibilidad necesaria en los costes laborales y en los precios de los mercados.

Sin demeritar los resultados logrados, por la política económica aplicada en 1996 y sobre todo en 1997, en los indicadores básicos de Maastricht — comportamiento del IPC y comportamiento del sector público— el profesor Fuentes advierte que en la actualidad las preocupaciones de los economistas españoles se dirigen a contrastar la sostenibilidad de esos dos criterios que condicionan nuestro ingreso y nuestra convivencia en la UME.

En lo que se refiere al IPC, no puedo detenerme en las páginas que la disertación dedica a su previsible evolución. Baste decir que en todas ellas subyace el riesgo de relanzamiento de la inflación, si se tiene en cuenta que el crecimiento de los precios de los servicios se sitúa en niveles cercanos al 4% o que, por lo menos, rebasan el 3,5%. Este comportamiento dual de los precios y el indudable proceso de expansión de la economía, cifrado en un crecimiento del PIB superior al 3%, empujado, a su vez, por la mejoría del entorno internacional, el consumo familiar y el buen comportamiento del sector exterior, llevan a la conclusión de que, sin una decidida política de liberalización de los mercados de trabajo, bienes y servicios, el riesgo de tal relanzamiento de la inflación en 1998 es más que evidente. Y no sólo en lo que se refiere a los precios de consumo, sino también en los precios industriales, condicionados, en gran parte, por los salarios en la industria.

Dedica Don Enrique interesantes reflexiones al tema de los tipos de interés, a la luz de las limitaciones de la política monetaria dentro de la UME, e insiste en la necesidad perentoria de una verdadera liberalización del mercado de trabajo, ahora no a la luz de la contención de la inflación, sino como motor para la creación de empleo y reducción del paro, dando por sentado que las tres reformas realizadas en 1984, 1994 y 1997 no han operado con eficacia en esta línea. Sin embargo, como lo relativo a los tipos de interés y al mercado de trabajo ha sido analizado en forma específica, aunque con distintos enfoques, en las disertaciones de los Académicos Rojo Duque, Segura Sánchez y Alonso Olea, no me entretendré ahora en ello.

Prefiero llamar la atención de los presentes sobre el tema de la política presupuestaria que, según nos dice el profesor Fuentes Quintana, ha adquirido el papel central, no tanto desde el punto de vista de lo ya hecho en 1997, sino de cara a la consolidación de sus resultados en 1998 y, sobre todo, después de que, según todas las predicciones, nuestro país entre, en 1999, en la UME. La relevancia de la política presupuestaria, radica, principalmente, nos dice nuestro

Presidente, en que, de acuerdo con los compromisos derivados del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, aprobado en la Cumbre de Amsterdam, el límite de déficit público del 3% respecto del PIB, debe ser interpretado como un nivel máximo que sólo ha de ser superado en circunstancias excepcionales claramente definidas en el «Pacto». De facto, las políticas presupuestarias nacionales deberían orientar sus objetivos hacia el equilibrio, dejando un margen para que se registren liquidaciones desequilibradas del presupuesto en las fases de caída del ciclo económico, sin que esos desequilibrios sobrepasen el 3% del PIB.

Este papel dominante de la política presupuestaria, frente al futuro, aun reconociendo el meritorio esfuerzo realizado en 1997 para reconducir el déficit a un nivel por debajo del exigido en Maastricht, obliga a denunciar, dice el profesor Fuentes Quintana, tres preocupantes características que han contribuido al ajuste presupuestario: el aumento de los ingresos públicos debido a la expansión de la economía; la reducción del gasto público en partidas que la experiencia de los países de la OCDE manifiesta como perjudiciales para el desarrollo de la economía a largo plazo; y la caída en los tipos de interés. Por otra parte, tampoco puede soslayarse que el ajuste presupuestario de 1997 no ha afectado a tres reformas estructurales que, sin embargo, son imprescindibles: a) prestaciones sociales, en sus tres partidas de pensiones, subsidio de desempleo y sanidad; b) situación y financiación de la empresa pública; y c) reorganización y reforma de la administración.

Estas debilidades del ajuste presupuestario de 1997 eran difíciles de evitar, pero cabía esperar que el Presupuesto de 1998 las enmendaría. No ha sido así. El Presupuesto para 1998 levanta la preocupación fundada de quien lo analice desde la perspectiva económica. El problema del Presupuesto del 98 no está en el cumplimiento del criterio del déficit público establecido para el ingreso en la UME. Ese criterio se cumplirá sin problemas. La cuestión reside, no en el déficit público, sino en el crecimiento del gasto y en su composición. De esta manera —concluye, textualmente, Fuentes Quintana— sobre los Presupuestos de 1998 se aplicará la norma del comportamiento presupuestario de validez más probada en España: el incrementalismo del gasto público que, por exigencias del Plan de Estabilidad y Crecimiento, convertirá a 1999 en un ejercicio de ajustes presupuestarios heroicos.

Naturalmente, el ponente prueba, renglón a renglón, las afirmaciones precedentes, cosa que desde luego no voy a relatar. Sí reproduciré una frase que lo resume todo: «Desde el punto de vista funcional, dice el profesor Fuentes, los aumentos del gasto público han sido claramente seleccionados por criterios que se estiman políticos, bien sea por la presión que sobre los mismos mantie-

nen los partidos de las Comunidades Autónomas que apoyan al gobierno, bien sea por la popularidad y amplio apoyo social de estos gastos públicos.

Lo más triste para mí, y supongo que para otros muchos liberales, es que el Presupuesto de 1998, pese a sus características, limita, como dice Fuentes Quintana, las aspiraciones de mayor gasto público de numerosos grupos de nuestra sociedad y de todos los partidos políticos. Nadie, sigue diciendo nuestro Presidente, defiende hoy en la sociedad española la contención y consolidación del gasto público, de forma que esta política que España necesita se rechaza democráticamente y ningún ideario político está dispuesto a defender públicamente lo que es económicamente necesario. Estas atinadas observaciones de Enrique Fuentes podrían, tal vez, ser tenidas en cuenta en el debate para preguntarse si no sería procedente que la Academia de Ciencias Morales y Políticas se propusiera hacer lo necesario para contribuir, con los medios a su alcance, al necesario cambio de mentalidad de la sociedad española en la línea de aceptar que las soluciones de los problemas, tanto individuales como colectivos, no hay que esperarlas del Estado, sino más bien que éste debe reducir el ámbito de su actuación, para potenciar el papel creador de la propia sociedad civil.

Aceptando que el Presupuesto de 1998 es el que es, al profesor Fuentes no le queda más remedio que acabar pidiendo que, por lo menos, los excesos en los ingresos, que muy probablemente se producirán, se dediquen no a sufragar más gasto sino a reducir el déficit y devolver deuda, lo cual supone abogar por la disciplina presupuestaria, lo que, a su vez, reclama una nueva Ley General Presupuestaria. Aspectos, ambos, abordados por nuestro nuevo Académico, el profesor José Barea.

* * *

La participación de profesor José Barea en este ciclo «Europa» viene dada por su discurso de ingreso en la Real Academia pronunciado el 16 de diciembre. Como era de esperar, se trata de un trabajo que, bajo el título «Disciplina presupuestaria e integración de España en la Unión Monetaria», excede con mucho lo que cabe en un resumen del ciclo. Sin embargo, entiendo que la síntesis de sus reflexiones y, sobre todo, sus recomendaciones finales han de ayudar mucho a precisar la incidencia de los defectos presupuestarios, aludidos por el Profesor Fuentes Quintana, sobre el gasto y el déficit públicos.

El discurso del profesor Barea empieza con un dato que, por lo que tiene de evocador de un bien perdido, no me resisto a señalar. En 1911, dice José Barea, bajo el imperio de la venerable Ley de Administración y Contabilidad

de 1º de julio de aquel año, el peso del sector público en la economía no sobrepasaba el 9% del PIB, y el 40% del gasto se destinaba a la producción de bienes públicos tradicionales (defensa, orden público, justicia, relaciones extriories) es decir, lo que constituye el Estado liberal de Derecho. Hoy, preciso yo, a estos capítulos se destina escasamente el 6% del gasto público.

La preocupación que existía en dicha época, dice Barea, no era hacer eficiente la producción de dichos bienes, ya que se consideraba que el gasto público era improductivo y restaba recursos a la actividad privada, motor del crecimiento. Si el gasto público era improductivo, lo que importaba era reducirlo al mínimo, no hacerlo eficiente. Esta concepción del papel del Estado, que tan bien suena a los oídos liberales, no perduró, desde luego, todo el tiempo que los partidarios del Estado liberal hubieran deseado. El santo temor al gasto se fue perdiendo, progresiva y descaradamente, de forma que en 1970 representaba ya el 23% del PIB. En los años de 1980 a 1995, período en el que se centra el análisis del profesor Barea, el gasto público, en porcentaje del PIB, subió desde el 33,75% al 47,24%, después de rozar, en 1993, el 50%. Los presupuestos de las Administraciones Públicas, desde 1970 hasta 1975, estuvieron equilibrados, compensándose los años de pequeños déficit con los de superávit, de forma que la deuda pública, durante todo este período, se mantuvo estable alrededor del 14,5% del PIB. Pero, a partir de 1975, el déficit, medido por la necesidad de financiación de las AA.PP., fue constante y ascendente y, consiguientemente, la deuda pública creciente. En el período elegido por el profesor Barea, siempre en porcentaje del PIB, el déficit pasó del 3,23% al 6,66%, después de alcanzar un máximo del 7,45% en 1993; y la deuda pública subió desde el 18,71% hasta el 65,91%.

Pues bien, el trabajo de investigación que nuestro compañero nos brinda va encaminado a averiguar si la falta de disciplina presupuestaria, que late tras tan lamentable comportamiento de las fiananzas públicas, aun admitiendo que pueda deberse, en parte, a una determinada composición del gasto y a una mala gestión pública, no tiene su principal causa en la laxitud que ha presidido, en el período estudiado, las distintas fases del ciclo presupuestario, en especial los de elaboración, aprobación y ejecución de los presupuestos que son las que José Barea analiza, en forma tan exhaustiva, que yo no puedo pretender traer aquí más que las conclusiones del análisis.

En cuanto a la fase de elaboración, la conclusión de nuestro Académico es que la regulación que nuestra Ley General Presupuestaria efectúa del proceso de elaboración del Presupuesto es sumamente laxa, habiendo situado a España en cabeza de los países de la Unión Europea en cuanto a permisividad para el aumento del gasto público.

En cuanto a la fase de aprobación por el Legislativo, el profesor Barea, después de recordar que en el Estado liberal de Derecho, el Parlamento se había erigido en la institución central y, consiguientemente, el Presupuesto fue el símbolo en que plasmar el ejercicio y control, por parte de la representación popular, de la gestión financiera del Gobierno, se dedica a analizar las actuales relaciones de poder entre Legislativo y Gobierno para la aprobación del Presupuesto, a fin de ver la influencia que los procedimientos establecidos puedan tener en el aumento del gasto público y, por tanto, en el déficit. Su opinión es que, en general, puede decirse que el campo de actuación de las Cámaras para elevar el gasto público es en España enormemente restrictivo. Cosa distinta, añade, es la permisividad que las Cortes han otorgado al Gobierno para que, en la fase de ejecución del Presupuesto, el gasto público rebase de manera sustancial y permanente la cuantía aprobada por ellas.

Y así pasa al estudio de la tercera fase del ciclo presupuestario, para señalar que, en la ejecución del Presupuesto, la indisciplina se introduce, por un lado, a través de las modificaciones presupuestarias y, por otro, a consecuencia de la laxitud en la aplicación del principio de imputación temporal del gasto, todo lo cual le hace exclamar que aspirar a limitar el gasto en la fase de ejecución del Presupuesto, con laxitud en el proceso de elaboración, es lo mismo que pretender la cuadratura del círculo. Si realmente, concluye Barea, citando un artículo suyo de 1993, se quiere que el Presupuesto sea un instrumento para disciplinar la actividad económica de los entes públicos, es preciso garantizar la transparencia total de las cuentas públicas, y, para ello, dos medidas son absolutamente necesarias: a) Aprobar unos principios contables públicos que hagan creíbles los Presupuestos y su ejecución, y obliguen a ofrecer la imagen fiel de la actividad económica de los entes públicos; b) Dar una nueva redacción a la Ley General Presupuestaria en lo que se refiere a las modificaciones presupuestarias, especialmente la relativa a los créditos ampliables.

Sentado esto, el profesor Barea dedica la parte 5.^a de su discurso a poner de manifiesto cómo la no aplicación del principio de imputación temporal del gasto ha desvirtuado los resultados de la actividad económico-financiera de los entes públicos, de forma que su expresión más representativa que es el déficit público ha dejado de reflejar la realidad. O sea, dicho en plata, los déficit verdaderos no han sido los que los sucesivos Gobiernos han anunciado al país.

Apoyándose en las Declaraciones del Tribunal de Cuentas, Barea cuantifica la incidencia que sobre los déficit de 1990 a 1995 se hubieran producido si las operaciones se hubieran contabilizado de forma correcta. El resultado es que, en cinco de los ejercicios considerados, el déficit fue infravalorado y só-

lo en uno sobrevalorado; en el conjunto de los seis ejercicios, destacan el año 1991 en el que el déficit fue infravalorado en 459 mil millones, el 0,83% del PIB, y el año 1995 en el que la infravaloración alcanzó los 483 mil millones, el 0,68% del PIB.

Llama la atención, dice Barea, que durante seis años seguidos el Tribunal de Cuentas en sus Declaraciones haya puesto de manifiesto el trasvase de gastos de un ejercicio a otro, incumpliendo el principio recogido en la Ley General Presupuestaria de imputación temporal de la transacción, sin que las Cortes hayan reaccionado ante tal situación, ni la Administración haya adoptado las medidas para corregir tan anómalo proceder. Sólo en 1996, cuando otro partido llega al poder, el hecho quedó palmariamente denunciado ante la opinión pública, porque el nuevo Gobierno, en el afán de partir con las cuentas saneadas, rectificó, mediante Decreto-Ley, el déficit de 1995 presentado por el Gobierno socialista, aumentándolo en 548 mil millones, es decir, el 0,7% del PIB; con lo cual, el déficit del último año socialista se elevó al 7,36% del PIB.

El análisis empírico, concluye José Barea, ha mostrado que, en España, la regulación del proceso presupuestario, para las fases de elaboración y ejecución del Presupuesto, contribuye a una evolución creciente del déficit y la deuda pública. Sólo medidas de carácter excepcional adoptadas para el trienio 1996-98 van a permitir el pase de España a la tercera fase de la Unión Monetaria. La evolución de la disciplina presupuestaria, necesaria para garantizar la sostenibilidad del equilibrio económico exigido por el Tratado de la Unión Europea, reclama, como Barea viene afirmando desde hace años, una nueva Ley General, reformadora del proceso presupuestario español, para cuya elaboración recomienda la adopción de trece principios que expone y justifica.

Todo ello —añade, para completar el marco conceptual de la disciplina presupuestaria— sin perjuicio, por un lado, de las reformas estructurales en determinados programas de gasto, intrínsecamente generadores de déficit público, y, por otro, de la reforma de la gestión pública.

* * *

Ahora quisiera volver al tema de los intereses en el contexto de la Unión Monetaria, tal como fueron tratados por el Académico Luis Ángel Rojo en su enjundiosa disertación del día 16 de noviembre.

Pero antes de entrar en esta materia, el profesor Rojo expuso con gran claridad el mecanismo de fijación del tipo de cambio de la nueva unidad

monetaria europea: el euro. El tema es complejo, pero, a los fines de esta sesión, pienso que basta decir que, en los primeros días de mayo de 1998, los once países inicialmente seleccionados —ya que de los quince que forman la UE, se supone que tres no querrán entrar y uno será excluido— anunciarán en forma conjunta y formal cuáles serán los tipos de cambios bilaterales de sus monedas a partir del 1 de enero de 1999 y harán lo necesario para que a las 14:15 horas del último día hábil de 1998 los tipos de cambio de mercado sean efectivamente los anunciados. La razón de este preanuncio es reducir los posibles movimientos especulativos sobre las monedas de los países seleccionados durante el período interino restante hasta el 1 de enero de 1999.

Por otra parte, sólo cabía tomar esta precaución en relación con los tipos de cambios bilaterales pero no en lo que respecta al tipo de cambio de cada moneda con el euro. La razón es clara. El ecu, hoy existente, es una moneda-cesta en la que participan prácticamente todas las monedas nacionales de los países de la Unión Europea, con distintas ponderaciones; por consiguiente, el valor del ecu, por ejemplo, frente al dólar, varía diariamente reflejando las correspondientes variaciones en los valores frente al dólar de las monedas nacionales componentes, multiplicadas por las correspondientes ponderaciones. Ahora bien, puesto que un euro será igual a un ecu y en el ecu participan más monedas que las que se incorporarán a la UME, el preanuncio de los tipos de cambio bilaterales —y, por tanto, de los tipos mercado que se registrarán el último día hábil de 1998— no basta para fijar por anticipado cuál será el valor del ecu ese día, ya que este valor variará también con los valores que en ese día alcancen las monedas de los países que no se incorporen a la UME. Por lo tanto, sólo al llegar al 31 de diciembre de 1998, dados los tipos de cambios bilaterales y conocido el valor el ecu en dicha fecha, será automática la fijación de los tipos de conversión de las monedas en términos de euros.

Como consecuencia de lo anterior, teniendo en cuenta que los tipos de interés a corto plazo de todos los países incorporados al área del euro deben ser idénticos —deben converger— y dada, por otra parte, la actual situación, caracterizada por una cierta dispersión de dichos tipos de interés entre los países de la zona, los temas del ajuste monetario de los países que van a participar en la UME son dos: primero, ¿cuál es el nivel del tipo de interés a corto plazo al que habrá de producirse, finalmente, la conjunción de los dispares tipos de interés nacionales hoy existentes? Segundo, ¿qué sendas o ritmos temporales deberán seguir los tipos de interés a corto plazo nacionales para alcanzar ese nivel común en el punto final?

Prescindiendo, dice el profesor Rojo, del Reino Unido, que lleva una evolución cíclica más avanzada, con tasas de crecimiento del 3% al 4% desde el

año 1994, el conjunto de los países continentales del área, después de un período de muy modesto crecimiento con claros elementos de deflación, viene mostrando, desde la segunda mitad de 1996, una recuperación que se ha expresado en tasas de avance real crecientes a lo largo del año actual y que deberían mantenerse en los próximos años. La tasa de inflación del área es modesta —del orden del 2%, en promedio, en 1997—; pero ha mostrado una cierta tendencia a repuntar en los últimos meses, debido, entre otras cosas, a los frecuentes aumentos de impuestos indirectos para tapar los agujeros fiscales aún existentes, a falta de una mayor voluntad para reducir gastos. En conjunto, tras el esfuerzo de consolidación fiscal realizado en los últimos años, el ánimo de disciplina parece estar entrando en una fase de mayor complacencia que la Comisión de Bruselas ha calificado de «decepcionante» y que no parece que vaya a rebajar el déficit público medio del área por debajo del 2,3% del PIB en 1998. Por otra parte, las condiciones monetarias son, en general, bastante relajadas: en Alemania, para tomar la referencia básica, el nivel actual del tipo de interés a corto plazo, del 3,30% es bastante inferior a su nivel medio histórico.

Pues bien, en estas condiciones, piensa el ponente que todo hace esperar que, a lo largo de los catorce próximos meses, los países del grupo con tipos de interés más bajos tiendan a elevarlos a medida que avanza la expansión para evitar la consolidación de los repuntes inflacionistas; y que, por el contrario, los países con tipos de interés más altos —España, Portugal e Italia— reduzcan los suyos hasta lograr la conjunción necesaria de unos y otros en el nivel común que deberá existir a finales del próximo año.

Dentro del grupo de países estables, Alemania, que es la referencia básica del mismo, avanzará en su período de expansión y puede encontrarse con tensiones inflacionistas en el paso de 1998 a 1999. Esto debería llevar a Alemania a elevar sus tipos de interés con alguna firmeza en los próximos meses; y, de hecho, los mercados, que conocen bien la situación, están prediciendo, en estos momentos, unos tipos de interés a corto plazo alemanes situados sólo ligeramente por debajo del 5% para el último trimestre de 1998.

Sin embargo, otros países del grupo estable —Francia, Bélgica y Austria—, más retrasados en el ciclo y sin temores inflacionistas, se oponen a las elevaciones de tipos de interés en Alemania y presionan al Bundesbank para que no les arrastre por tal camino. Para esos países, los tipos de interés a corto plazo no deberían subir por encima del 3,5% en los próximos meses.

Así las cosas, vayamos al caso de España. Si los tipos alemanes suvieran el año próximo hasta cerca del 5%, el Gobernador —que pronunciaba su

disertación en un momento en que el tipo de intervención español estaba precisamente en el 5%— decía que el Banco de España apenas tendría que bajar sus tipos actuales; si, por el contrario, dominaran las presiones francesas para impedir elevaciones de tipos por encima del 3,50%, el Banco de España tendría que reducir los suyos en un punto y medio en el próximo futuro.

La conclusión de la disertación del profesor Rojo Duque es tan sabrosa que no me resisto a trasladarla textualmente. Dice: «Francia, sospechosamente apoyada por Alemania, viene diciendo en las últimas semanas, en su esfuerzo por frenar una subida de tipos de interés, que el Banco Central Europeo deberá conducir su política monetaria común teniendo en cuenta sólo la posición de los países más estables del área. Si en una UME hay países con diferentes tasas de expansión —como los habrá inevitablemente— y la política monetaria se ajusta a la posición de los más estables, los tipos de interés fijados por el Banco Central Europeo serían inadecuadamente bajos para el conjunto del área y sus consecuencias serían inflacionistas. Sólo puedo comprender esta postura, concluye, si están pensando que sea el Banco Central Europeo el que cargue —tarde y mal— con la tarea de subir los tipos de interés, al comienzo de la UME, para mantener la estabilidad buscada».

* * *

Visto el tema de los tipos de interés, a la luz de las muy fundadas opiniones de nuestro compañero, el Académico que es, a la vez, Gobernador del Banco de España, debo ocuparme ahora de resumir lo dicho sobre el mercado de trabajo en las disertaciones de los Académicos Segura Sánchez y Alonso Olea, pronunciadas los días 11 de noviembre y 13 de enero, respectivamente, aunque, por las razones dichas al empezar, invertiré el orden en mi resumen.

El profesor Manuel Alonso Olea empezó su disertación advirtiendo que, sin menoscabado de las implícitas aplicaciones al caso español, iba a centrarla en las definiciones de carácter europeo, singularmente las derivadas de la reunión del 2 de octubre de 1997 en Amsterdam, donde se modificó el Tratado de la Unión Europea, añadiéndole un nuevo Título VIII, precisamente sobre el empleo, y de la cumbre del Consejo Europeo de 20 y 21 de noviembre en Luxemburgo, de la que resultaron las muy traídas y llevadas conclusiones también sobre el empleo. En relación con estas últimas, citó como indicador del tenor de las mismas, el párrafo que textualmente dice: «La cuestión del empleo se encuentra en el centro de las preocupaciones del ciudadano europeo. Debe hacerse todo lo posible para luchar contra el desempleo, cuyo nivel inaceptable amenaza la cohesión de nuestras sociedades». Tras señalar las contradicciones jurídico-for-

males en que incurre el Consejo de Luxemburgo cuando dice que «las disposiciones sobre el empleo del Tratado de Amsterdam tengan efectos inmediatos», nuestro compañero entra en materia para ver qué dicen Amsterdam y Luxemburgo en relación con el empleo.

Dentro de un meticuloso análisis del Tratado y de las conclusiones de Luxemburgo, en el que no puedo detenerme, el ponente, después de poner de relieve el carácter generalista, por no decir utópico, de frases como «promover el progreso económico y social y un alto nivel de empleo» o «promover... un alto nivel de empleo y de protección social», explicables sólo por hallarnos a nivel constitucional de la Comunidad, señala lo que cabría calificar de llamada al realismo. Ese parece ser, en efecto, el sentido de la invitación a fomentar «la capacidad de respuesta al cambio económico», alusión, dice el profesor Alonso Olea, a la flexibilidad interna y externa en el empleo, y, levantando el velo retórico, a que sea posible «expandir, contraer y cambiar la composición de la fuerza de trabajo según las exigencias de la producción», como con crudeza característica, apostilla el disertante, tiene dicho el Fondo Monetario Internacional.

En cuanto a las conclusiones de Luxemburgo, el profesor Alonso Olea, advierte que la mayor parte de ellas no se dirigen directamente al empleo sino a la creación de lo que llaman «un entorno económico favorable» para que el empleo aumente y el paro disminuya. De los ingredientes para lograr dicho entorno, que las conclusiones proponen y nuestro compañero enumera, señalaré: «Saneamiento de las finanzas públicas». «Moderación salarial». Reformas estructurales para «transformar la recuperación coyuntural actual» en un «movimiento de crecimiento a más largo plazo». «Reducir progresivamente la carga fiscal total y la presión fiscal sobre el trabajo y los costes no salariales», aunque, hecha esta última recomendación, se ponga inmediatamente el parche de que ello debe hacerse «sin poner en entredicho el saneamiento de la Hacienda Pública, ni el equilibrio financiero de la Seguridad Social».

En relación a las conclusiones de Luxemburgo que se concentran sobre el empleo, el profesor Alonso Olea se detiene, sobre todo, en las agrupadas en dos apartados: 1) dónde se puede crear empleo, y 2) qué medidas hay que utilizar para aumentar el empleo. En cuanto a lo primero, resulta evidente que Luxemburgo piensa que son las pequeñas y medianas empresas las que pueden crear más empleo y, en consecuencia, propone ciertas medidas financiero-fiscales en favor de las mismas. En cuanto a lo segundo, del elenco de medidas propuestas citaré sólo aquellas a las que el disertante dedica mayores comentarios, a saber: «el cómputo anual de la jornada de trabajo», es decir, su posible variación diaria, semanal, mensual o por épocas o temporadas; «la formación *perma-*

nente y la interrupción de la actividad profesional»; «la reducción del tiempo de trabajo», tema sobre el que, afirma, se mantiene el carácter de tabú, ya que la reducción de la jornada laboral ni se impone ni se recomienda a los Estados miembros; simplemente «se insta a los interlocutores sociales a negociar a los niveles adecuados, en particular a escala sectorial, y en las empresas». Finalmente, las conclusiones de Luxemburgo proponen «el fomento del trabajo a tiempo parcial», medida importantísima, dice nuestro Académico, no sólo porque reconoce un hecho europeo, sino porque la admisión del trabajo a tiempo parcial supone la reducción más drástica del tiempo de trabajo, cosa que prueba con las estadísticas de Eurostat, reiterando, más adelante, que el trabajo a tiempo parcial no es sino una forma de reducir selectivamente la jornada, con afectación, si se implanta, cada vez a más personas.

Terminada la exposición de lo decidido en Amsterdam y en Luxemburgo, entra el profesor Alonso Olea en la parte más doctrinal de su disertación, para plantear una cuestión que, desde ahora, adelanto que puede ser uno de los temas propios para el debate de hoy. El disertante dice: «como quiera que un cierto nivel de paro existe siempre, o, de otra forma dicho, la situación de pleno empleo es compatible y aún se caracteriza por la existencia de un cierto nivel de paro, ¿cuál es el nivel de paro aceptable? O, a la inversa, ¿cuál es su nivel inaceptable?»; tan inaceptable que amenace la cohesión de las sociedades europeas». Después de precisar que, en los textos comunitarios, no hay respuesta explícita a esta pregunta y después de desplegar el abanico de las tasas de paro, en proporción de la población activa, de los países comunitarios, concluye que como sea que las instituciones de cada país tienen sus propias características, la respuesta ha de ser que cada país tendrá un nivel de paro compatible con la estabilidad o, si se quiere, necesario para no provocar la inflación.

Si este nivel para España estuviera, dice, entre el 10 ó el 12 %, permitiría, mirando al pasado, un cierto optimismo, que no se daría si tuviéramos que aspirar a porcentajes de paro del orden del 2 ó 3 %. Otros Académicos, en la propia sesión, opinaron que el nivel de paro no inflacionario en España habría que situarlo más bien entre el 12 y el 14%. De ser así, digo yo, el debate debería desembocar hacia el enjuiciamiento de la eficiencia de unas instituciones que exigen tan alto sacrificio, en términos de paro, para lograr el equilibrio de los precios. En cualquier caso, añade el ponente, el nivel de paro necesario debería hacerse explícito, de alguna forma, en el discurso político. Como también debería explicitarse, concluye, «¿qué número de horas, sobre el período anual de cómputo, debe trabajar una persona para decir de ella que está totalmente empleada, o que está sólo parcialmente desempleada?». Sin dar su opinión al respecto, el disertante recuerda que los avances en la productividad del trabajo están lle-

vando desde hace años a reducciones en el tiempo de trabajo, incluso del que se dice que está plenamente empleado. A este respecto, cita unas interesantes estimaciones del tiempo de trabajo, sobre el total de la vida humana, que es necesario para vivir, en 1900 (34%), en 1990 (11%), y en un escenario futuro situado hacia el año 2020 (6%).

Y con algunas reflexiones más, de carácter filosófico, que, en aras a la brevedad, debo sacrificar, el profesor Alonso Olea termina su disertación.

* * *

La disertación del profesor Julio Segura profundiza en el preocupante asunto del mercado de trabajo, que, al decir de muchos, constituye uno de los pivotes de la necesaria reforma de nuestra economía en vistas a la integración de España en la UME, aunque lo hace con un enfoque que puede considerarse como continuador del adoptado por el profesor Alonso Olea.

En efecto, el inicio de la conferencia de Julio Segura gira alrededor de lo que llama problema crucial de nuestra economía, una vez en el área monetaria común, y que no es otro que el de la sostenibilidad de los equilibrios logrados. Referencia hecha a la sostenibilidad del nivel de inflación y del déficit público a las tasas requeridas para el examen de admisión, el profesor Segura pone de manifiesto que desde el punto de vista del paro, del desempleo femenino, juvenil y de larga duración, la economía española ocupa sistemáticamente la última posición de los quince países de la UE. A partir de esta alarmante afirmación, que amplía diciendo que, en 1996, la tasa de paro española se situaba en el 21,9% frente al 11% de la media de la UE, el 5,4% de los EE.UU. o el 3,4% de Japón, nuestro compañero se dedica, en primer lugar, a explicar tan significativas diferencias, intentando detectar los factores determinantes del alto desempleo español. Me limitaré a citar los cinco que Segura enumera, añadiendo una palabra sobre la valoración que al ponente le merecen.

Sobre el primero, las diferencias en la capacidad de generación de empleo, Segura opina que no es cierto que la economía española no sea capaz de generar empleo neto más que para tasas de crecimiento muy elevadas, porque la reforma de las modalidades de contratación de 1984 cuadruplicó la elasticidad del empleo al PIB, y en la expansión de la segunda mitad de los años 80, en España se crearon 2 millones de puestos de trabajo. Sobre el segundo, la diferencia en la evolución de la población activa, piensa que sí es cierto que el crecimiento de la población activa, especialmente femenina, ha sido mucho más fuerte en España que en la UE, y esto puede explicar parte de la diferencia entre la

tasa de desempleo española y la comunitaria. En cuanto a los comportamientos salariales, señalando la resistencia a la baja del salario real y la falta de relación del mismo con el paro, dice que dada la segmentación del mercado y la rigidez de las retribuciones, existe una fuerte evidencia de que la dinámica salarial es responsable de una parte del desempleo español. El cuarto factor del desempleo, frecuentemente citado, es el sistema de protección del paro y los costes de despido. A este respecto, Julio Segura, aportando cálculos recientes sobre la alta tasa de reposición del salario, afirma que la existencia de transferencias de renta al parado tiene mayor efecto —en sentido contrario— sobre la probabilidad de encontrar trabajo que el aumento en cuatro puntos porcentuales de la tasa de crecimiento del PIB. En quinto, y último lugar, la estructura de la negociación colectiva, con sus características —convenios en cascada, cláusula erga omnes y ultratractividad— favorece, dice el profesor Segura, una dinámica salarial muy expansiva y puede considerarse como responsable de parte del comportamiento diferencial del desempleo español. A estos factores, empíricamente considerables, Julio Segura, aún señalando que es imposible calibrar su importancia, añade algunas peculiaridades del sistema representativo español de los agentes sociales: sindicatos y patronales.

Después de este análisis de factores, el profesor Segura, expone los puntos fundamentales, desde el punto de vista económico, de la Reforma Laboral de 1997 y que, en su opinión, son cinco: el nuevo contrato de formación, el nuevo contrato de fomento, la modificación de la definición de las causas del despido procedente, el acuerdo de potenciar al máximo los convenios por razón de actividad y la universalización del salario mínimo de entrada. Partiendo de este despiece de la Reforma, Julio Segura piensa que existen tres aspectos muy positivos en los acuerdos de 1997, pero también otros cuatro que merecen, dice, un calificativo menos brillante.

No voy a entrar, pues no hay tiempo para ello, en las razones en las que el profesor Segura apoya estas calificaciones. Me parece más útil detenerme en lo que viene a ser su propuesta de reforma. Para empezar este apartado, que podría ser una conclusión para el debate, nuestro compañero advierte que ante los acuerdos de 1997 existen dos posiciones. Una, que califica de mayoritaria entre los economistas, señala los aspectos insatisfactoriamente resueltos en las reformas de 1994 y 1997. Otra, muy minoritaria según él, que, simplificada, sostiene que el mercado de trabajo debe desregularse y ser semejante al de los EE.UU. o el Japón.

Respecto a la primera posición —que es la que él defiende—, dos aspectos, dice, son relevantes. El primero, que resulta preciso revisar conjuntamente los costes de rescisión y la protección del desempleo, de forma que, en su opi-

nión, la dirección correcta sería ir en la línea de incluso mejorar el salario de reposición en los primeros tres o seis meses de paro, pero reducirlo muy fuertemente después. En el segundo aspecto, que se refiere a la caracterización del despido procedente por razones económicas, la postura del profesor Segura es que el problema no proviene de la redacción concreta del texto legal, sino de que la instancia que ha de decidir sobre su aplicación es técnicamente incompetente para interpretarlo correctamente. En consecuencia, tiende a pensar que debería considerarse despido improcedente tan sólo aquel que afecte a derechos fundamentales de los trabajadores o sea discriminatorio; temas estos que los Jueces de lo Social son competentes para valorar. En cualquier caso, Julio Segura opina que debemos ser prudentes a la hora de enjuiciar los resultados de la reforma de 1997. Una reforma de la legislación laboral, dice, no es capaz, por sí misma, de aumentar el volumen de empleo, ni de moderar las demandas de los asalariados. Lo que, según él, cabe esperar, es la reducción de la tasa de temporalidad, aunque sea de forma lenta, y que el mercado, al hacerse más flexible, a consecuencia de la reforma, pueda indirectamente ayudar al empleo, en la medida que permita sostener tasas de crecimiento mayores sin riesgos inflacionistas.

En cuanto a la posición que defiende una desregulación a la americana, dice Segura que, si bien los datos en los que se apoya esta posición son ciertos, el diagnóstico, en su opinión, es erróneo. Para él, la causa fundamental del bajo nivel de paro estadounidense radica en el hecho de que no hay salario mínimo, de forma que existe un importante segmento del mercado de trabajo que emplea a personas no cualificadas, con salarios que se encuentran por debajo de la línea de pobreza oficial y que, además, no están protegidas por seguro o subsidio alguno. Tras afirmar que carece de sentido tratar de importar unas instituciones laborales, que son producto de una larga historia, a la zona europea cuya tradición es distinta, concluye que el productivismo a la europea, con altos salarios mínimos y protección del desempleado, no es un modelo factible, pero el empleo a cualquier salario sin protección alguna, tampoco. Más bien, sugiere, la línea de la sensatez se encuentra en que en la UE se puedan contratar trabajadores de baja cualificación cuya productividad sea significativamente inferior a la media del sistema, y que la protección al desempleo se rediseñe de forma que no incentive situaciones de mantenimiento voluntario en la situación de parado una vez adquirida. En resumen, acaba, faltan por atar algunos cabos en la reforma del mercado de trabajo —sobre todo en la combinación de las percepciones por despido y la protección del desempleo; en la estructura de la negociación colectiva; y en la caracterización del despido procedente— pero ni el amigo americano, ni la desprotección social son soluciones deseables ni, afortunadamente, factibles.

* * *

Cuando se habla de convergencia de nuestro país con el área de países que componen la Unión Europea, en vistas a su integración en la ya próxima Unión Monetaria, la atención se dirige, por lo general, a los indicadores cuantitativos elegidos en el Tratado de Maastricht, lo cual da como resultado una medida simple o desagregada de lo que correctamente se puede llamar y se llama la «convergencia nominal». Sin embargo, que nuestra inflación, déficit público, tipos de interés, y endeudamiento público arrojen coeficientes que igualen o tiendan a igualar las respectivas medias de los países del área, no significa, forzosamente, que la economía española se haya **realmente** igualado o tienda a igualarse con la media de las economías europeas. Para medir el nivel de convergencia real alcanzado, o por alcanzar, son necesarios otros indicadores. Pero, como dice Carmela Martín, en su libro «España en la nueva Europa», citado en la disertación del Académico José Ángel Sánchez Asiaín, en la que ahora voy a entrar, no existe un consenso sobre las variables que se deben emplear en esta tarea, aunque sea habitual utilizar el PIB per cápita y, a veces, como complemento, la tasa de paro. Estas dos magnitudes son ciertamente relevantes para evaluar la convergencia real, pero parece adecuado incorporar otras complementarias. Ella ha elegido el stock de capital humano, el stock de capital tecnológico, así como el porcentaje de gastos de protección social, y, además, con los cinco indicadores dichos, ha elaborado un indicador sintético de convergencia real, del que se deduce que, entre 1986 y 1996, España, si bien ha mejorado ligerísimamente su convergencia real, sigue ocupando el decimotercer lugar entre los 15 miembros de la UE, sólo por delante de Portugal y Grecia.

Sánchez Asiaín, en la sesión del día 2 de diciembre, abordó el tema de la convergencia real en la Unión Europea desde el punto de vista de la tecnología, incidiendo, con un nuevo sesgo, en las ideas que ya había planteado ante la Academia en junio de 1997 y mayo de 1995. Nuestro compañero, advirtiendo que, en orden a la competitividad, se ha pasado, sucesivamente, del concepto «investigación» al concepto «tecnología» y de éste al de «innovación», en la ocasión presente nos ha querido ilustrar sobre lo que denomina «Sistema Nacional de Innovación», para indicar que la creación de riqueza sólo puede darse a partir, nos dice, de un «sistema integral», que incluya, además de la investigación básica, el desarrollo de productos, su fabricación, su venta, su distribución y su asistencia técnica, en el marco del conjunto formado, al margen de las administraciones públicas, por la empresa y la universidad y demás centros de investigación.

Definido lo que hay que entender por competitividad según la OCDE, Sánchez Asiaín prueba documentalmente la pérdida europea de competitividad y, desechando otras aducidas causas, la cifra en la «paradoja europea», es decir, en la baja capacidad que Europa tiene de convertir sus excelentes avances

científicos y tecnológicos, en éxitos industriales y comerciales. Tres factores fundamentales, dice el profesor Asiaín, parece que han conducido a esta situación: primero, un menor nivel de recursos públicos y privados dedicados a investigación y desarrollo; segundo, una débil, cuando no completa falta de coordinación, tanto en el ámbito comunitario como en el nacional, de las actividades y programas de investigación; y tercero, un importante desajuste entre capacidad científico-tecnológica y su aplicación empresarial. Si éste es el juicio que cabe hacer sobre la «competitividad europea», no cabe duda que el mismo ha de aplicarse, desgraciadamente en forma más aguda, a la competitividad española, a cuyo déficit de «innovación» dedica nuestro compañero el grueso de su disertación.

La innovación, nos dice, puede ser definida como un proceso capaz de crear cualquier clase de conocimiento, y convertirlo en algo económicamente útil. Este proceso, continuo, complejo y desordenado, es el que analiza, a partir, en primer lugar, de los cinco «inputs» del sistema, a saber: nivel de investigación y desarrollo; porcentaje de empresas productivas innovadoras; actuación de las administraciones públicas; situación de las infraestructuras; y papel del entorno, en especial el sistema educativo y la financiación. El juicio de Sánchez Asiaín es que, si bien el impacto de estos factores en el sistema español de innovación ha mejorado en los últimos tiempos, la situación comparativa deja bastante que desear y los problemas de definición y coordinación subsisten.

Analizados los «inputs» del Sistema Nacional de Innovación, el profesor Sánchez Asiaín se pregunta sobre el «output». ¿Cómo comparan con Europa los productos finales de nuestro Sistema Nacional de Innovación? Y confiesa, de entrada, que, dado lo poco que se ha avanzado en esta materia, resulta difícil la respuesta. Es fácil determinar la producción científica, la generación de patentes y la venta de tecnología, en todo lo cual, aunque alejados de la media europea, dice Asiaín, nos vamos acercando muy de prisa; pero la creación de «know how» y la incorporación de tecnología a los productos y servicios no son, hoy por hoy, medibles. De ello se deduce que es difícil enjuiciar nuestro Sistema Nacional de Innovación, lo cual no es extraño si se tiene en cuenta que lo que comienza a denominarse «Economía de la Innovación y la Tecnología», es una disciplina muy joven, necesitada todavía de un mayor conocimiento empírico.

En cualquier caso, resulta obvio que la simple valoración de los recursos dedicados a I+D no es una medida correcta de la tecnología que se pone a disposición de las empresas. Por ello, el profesor Asiaín ha propiciado determinadas exploraciones que le permiten afirmar que no parece aventurado suponer que nuestras empresas utilizan anualmente tecnología por un valor que puede superar el 1,5% de nuestro Producto Interior Bruto. Esto llevaría a que, sin

tener en cuenta la tecnología incorporada a los bienes de equipo, cuyas consecuencias para la innovación son muy diferentes de unos sistemas productivos a otros, el valor de la inyección de tecnología que reciben anualmente nuestras empresas podría compararse no muy desfavorablemente, en términos de Producto Interior Bruto, con el de las empresas europeas. A pesar de ello, advierte Asiaín, no se puede ser optimista para el futuro. Porque nuestro sistema de crecimiento dejará muy pronto de ser compatible con nuestra actual estructura de costes, y hará necesario recurrir a la innovación en la misma medida que lo hacen nuestros competidores.

A continuación, el ponente dedica algunos párrafos a una digresión sobre la **regionalización** de la promoción tecnológica, con especial énfasis en la política de innovación del Gobierno Vasco, para después, reconocer que no estamos todavía en condiciones de saber cuál es nuestra situación en relación con la «paradoja europea», es decir, sobre nuestra capacidad de transformar conocimiento en riqueza, porque no tenemos datos fiables que nos permitan comparar, con otros países, nuestra habilidad para convertir ideas en productos, ni nuestra rapidez en hacerlo. Dicho lo cual, aborda las conclusiones de su excelente trabajo que, sintéticamente, intentaré brindar a los señores Académicos:

Primero. Necesitamos incrementar las actividades de I+D, tanto públicas como privadas. Pero, por encima de ello, y fundamentalmente, necesitamos promover la ciencia y la tecnología de excelencia.

Segundo. La empresa no puede permitirse ya la búsqueda de ventajas competitivas sobre la base de factores tradicionales, como materias primas baratas, bajos salarios, o mercados protegidos. Tendrá que apostar por el crecimiento basado en la innovación.

Tercero. El empresario, tendrá que ver en la tecnología una variable económica esencial de su hacer, cuya lógica hay que comprender adecuadamente. Y ello equivale a poner el foco de la atención en la acumulación y gestión de los «activos intangibles».

Cuarto. La comunidad científica deberá superar una cultura basada en el distanciamiento respecto al mundo de la empresa, a la que tendrá que ver como fuente de problemas genuinos, como reto y como banco de pruebas de modelos y teorías científicas.

Quinto. La Universidad y los Centros de Investigación tendrán que redefinir su papel y revisar sus métodos, para evitar que el conjunto de la socie-

dad española, y en particular los decisores públicos, siga viendo a las universidades como una especie de «caja negra», cuyo «output» principal, cuando no único, son los titulados superiores, y empiecen a considerarlas como un recurso estratégico del sistema nacional y regional de innovación.

Al pie de estas conclusiones, encaminadas a remediar concretas deficiencias de nuestro Sistema Nacional de Innovación, José Ángel Sánchez Asiaín, a título de resumen, insiste en que al margen de las políticas encaminadas a la convergencia nominal, es preciso abrir urgentemente el horizonte a medidas a medio y largo plazo, dirigidas a aumentar la convergencia real de España con la Unión Monetaria, mediante la mejora de las estructuras, y de la eficiencia del sistema productivo. Admitiendo que se ha avanzado no poco, opina que todavía hay mucho campo a recorrer, y afirma que el cuello de botella de la creación de riqueza a través de la empresa, se concreta en el déficit de capital tecnológico, de capital humano, de infraestructuras, y de relación entre la Universidad y los Centros de Investigación, por un lado, y la Empresa, por otro.

* * *

La disertación del Académico Jaime Terceiro, pronunciada en la última sesión del ciclo Europa, el pasado martes día 20, también se inserta, en cierto modo, en el análisis de la convergencia real, ya que trata de la patente discrepancia entre las cajas de ahorros españolas y la de la mayoría de los países de la Unión Europea, en un tema tan importante como es la definición de los derechos de propiedad de estas instituciones que, equiparadas prácticamente en nuestro país a los bancos, constituyen la mitad del sistema crediticio español y, por vía de sus filiales en entidades especializadas, hasta la mitad de nuestro sistema financiero. El tema es importante porque, como dice el profesor Terceiro Lomba al acabar su intervención, la cuestión relevante en relación con las cajas de ahorros no es si esta mitad de nuestro sistema financiero es sólida, que lo es, sino en qué medida va a ser capaz de alcanzar resultados satisfactorios en un contexto de competencia, cual será el de la UME, y bajo unas reglas de juego distintas de las que históricamente ha tenido.

En su trabajo, Jaime Terceiro, renunciando a profundizar sobre si existen diferencias sustanciales entre bancos y cajas, en esta ocasión, a fin de documentar el contraste entre España y Europa en lo que toca a las cajas de ahorros, se dedica a rastrear la naturaleza de estas instituciones a partir de la doctrina jurídica española que, nos dice, se ha inclinado por reconocer a las cajas el carácter de fundaciones, como lo manifiesta el Tribunal Constitucional en su sentencia 49/1988. Ahora bien, se pregunta nuestro compañero, si es cierto que las

cajas de ahorros deben considerarse desde una perspectiva jurídica como fundaciones, ¿cómo cabe entender entonces el carácter de entidades de crédito que, de forma explícita e inequívoca, les atribuye el legislador? La respuesta a esta aparente contradicción, dice, acaso haya que buscarla en una interpretación amplia de la «ausencia de ánimo de lucro», que institucionalmente se predica de las fundaciones. Suponiendo resuelta la contradicción, mediante el recurso a la figura un tanto híbrida de fundación-empresa, el profesor Terceiro aborda el otro gran debate jurídico: las cajas de ahorros, ¿son entidades públicas o privadas? La sentencia 1/1982 del Constitucional dice en forma rotunda que las cajas de ahorros no son entidades públicas, sea cual sea su origen. Sin embargo, esta sentencia hay que matizarla con otras posteriores que, pese a reiterar que las cajas de ahorros no son instituciones públicas, las califican también como entidades de carácter social. Con lo cual, descartada la naturaleza pública de las cajas, queda por resolver si la reiterada calificación de «entidades Sociales», establecida por el Tribunal Constitucional, implica que son entidades privadas, aunque con relevancia social, o significa que son un tipo especial de personas jurídicas, que no son públicas ni privadas, a pesar de que, como es obvio, no parece fácil admitir la existencia de entidades que ni son públicas ni son privadas.

Nuestro disertante, no sin dejar de señalar, de paso, la incongruencia que aquejaría a las demandas de privatización de las cajas, ya que no se puede privatizar lo que no es público, concluye esta parte de su intervención afirmando que no deja de ser un tanto atípico que la mitad del sistema financiero en España corresponda a entidades que deben cumplir una finalidad benéfico-social. Hacer compatible esta situación, dice, con el decidido proceso de liberalización y de equiparación con los bancos, requiere importantes dosis de imaginación. Por otra parte, seguir estancados en una situación que, como veremos, no tiene parangón con los países de la Unión Europea, no parece que pueda conducir a tomar el rumbo de competitividad y eficiencia que nuestros sistemas financieros y económico requieren.

Entrando en las consecuencias prácticas de la configuración jurídica de las cajas de ahorros, el profesor Terceiro afirma que, como resultado de su compleja naturaleza jurídica, las cajas de ahorros españolas presentan diversos problemas que probablemente las sitúan, y seguramente las situarán, en posición desfavorable respecto a otras entidades con las que compiten. A continuación, analiza los problemas que, específicamente surgen en las áreas de asignación de los recursos, control de los gestores, configuración de los órganos de gobierno, administración de grupos empresariales, instrumentación de fusiones y acumulación de recursos propios. No puedo, naturalmente, detenerme en el profundo estudio que sobre cada uno de estos aspectos realiza Jaime Terceiro. Baste, tal vez, decir que

en todos ellos el ponente demuestra cómo las dificultades nacen, precisamente, de esta falta de definición de los derechos de propiedad. Con especial énfasis lo hace en lo que se refiere al control de los gestores, afirmando que, si bien la mera existencia de propietarios claramente definidos tampoco puede considerarse una condición suficiente para resolver el tradicional problema de la relación entre propietarios y empleados-gestores, sí debe considerarse como una condición necesaria. Ante la presumible objeción de que los procedimientos de control de los gestores en los bancos, que sí tienen propietarios, distan bastante de ser satisfactorios, afirma que entre las causas que lo explican figura la presencia de derechos de propiedad muy dispersos, situación que algunos podrían equiparar a la ausencia de derechos de propiedad. Sin embargo, aunque esta ausencia en las cajas de ahorros no ha producido resultados indeseables y que, por el contrario, los bancos no se han caracterizado en todos los casos, ni por la bondad de sus resultados, ni por el acierto en la elección de su Consejo de Administración y de sus gestores, la equiparación entre dispersión y ausencia no puede ser más que superficialmente justificable, ya que es evidente que la dificultad del control de los gestores por los propietarios no se resuelve suprimiendo a los propietarios.

Parecida atención dedica nuestro Académico a los problemas relativos a la configuración de los órganos de gobierno, bajo las disposiciones de la LORCA, para señalar que la solución que esta Ley ofrece se caracteriza por un alto grado de inestabilidad del sistema de gobierno y, como consecuencia, de sus equipos directivos, que están sujetos a límites temporales y, desde luego, a los ciclos electorales de sus respectivas Comunidades Autónomas y Ayuntamientos. Tras reiterar que la indefinición de los derechos de propiedad está en el origen de estas dificultades y trae como consecuencia directa el tan denostado nivel de politización de los órganos de Gobierno, el ponente piensa que, con todo, dada la situación presente, caracterizada por la ausencia de derechos de propiedad, la solución de la LORCA es la menos mala de las posibles, a pesar de que, al no ser las cajas entes públicos, es difícil legitimar al poder político democrático en la toma de decisiones que les afectan.

Pasa ahora el profesor Terceiro a describir la situación de las cajas de ahorros en Europa, empezando por señalar que el proceso de definición de la naturaleza jurídica y derechos de propiedad, así como de los ámbitos territorial y operativo de actuación de las cajas de ahorros europeas, ha recibido en los últimos diez años un destacado impulso. En este período, la tendencia normativa en Europa ha tenido tres grandes líneas maestras: introducción de la posibilidad de conversión en sociedades anónimas, sean éstas de carácter público, privado o mixto; equiparación operativa con los bancos comerciales; y mantenimiento de la vinculación social y territorial, a pesar de que el principio de territorialidad estricto tiende a desaparecer.

A continuación el disertante nos ofrece información detallada sobre el proceso seguido en el Reino Unido, Dinamarca, Italia, Holanda, Bélgica, Irlanda y Portugal. El estudio de este grupo mayoritario de países le permite afirmar que, aunque sea con muy diversas modalidades, en las que no puedo pararme, la fórmula más utilizada en Europa consiste en otorgar a las cajas de ahorros la posibilidad de transformarse en sociedades anónimas. En efecto, hay un segundo grupo en el que las cajas no pueden convertirse en sociedades anónimas, aunque esta posibilidad se encuentra en fase de estudio, y en el que no existe la plena equiparación operativa entre bancos y cajas, ni se ha concedido a éstas la libre expansión territorial; pero este grupo está integrado sólo por Francia y Alemania. Es cierto, que existe un tercer grupo, formado por Grecia y Luxemburgo, en el que las cajas de ahorros no pueden adoptar la forma de sociedades anónimas, pero ello no implica que existan problemas de indefinición de derechos de propiedad, ya que, en ambos casos, existe una única caja de ahorros y ésta es propiedad del Estado.

El repaso realizado, concluye el profesor Terceiro, por un lado, contrasta fuertemente con el caso español en el que, si bien puede admitirse la naturaleza privada de las cajas, tal situación se encuentra notablemente limitada en cuanto a su alcance y efectos en la práctica, ya que se carece de una fórmula eficaz para concretarla en unos derechos de propiedad claramente definidos. Y, por otro lado, pone de manifiesto que el caso español es singular dentro del contexto de la Unión Europea, puesto que es el único país en el que las cajas de ahorros tienen plena libertad operativa y territorial, y sin embargo, están indefinidos sus derechos de propiedad y su formulación jurídica.

Partiendo del supuesto, defendido por Jaime Terceiro, de que, en orden a la eficiencia en el ámbito de la UME, no es deseable mantener la situación de indefinición de los derechos de propiedad, a los efectos del debate, tal vez, lo que cabría discutir es, si ante la dificultad de saber a quién asignar las acciones en una pura conversión de las cajas en sociedades anónimas, no cabría utilizar en España el modelo elegido, por ejemplo, en Italia a partir de la Ley Amato de 1990 y descrito por el profesor Terceiro en su disertación. Este modelo consistiría en admitir que la fundación es propietaria de la caja y que la caja se convierte en sociedad anónima con el 100% del capital en manos de la fundación. De esta forma, la fundación, financiada por los dividendos de la sociedad anónima, desarrollaría la actividad social, y la sociedad anónima desarrollaría el negocio bancario. Por otra parte, a partir de aquí, nada impediría que la fundación hiciera sucesivas ofertas pública de venta si quisiera ir cediendo acciones al mercado.

* * *

El discurso de recepción del Académico de Honor, Profesor Romano Prodi, pronunciado en la sesión extraordinaria del día 25 de noviembre, constituye un buen colofón al ciclo sobre Europa, ya que en él se aborda el tema de la ampliación de la Unión Europea con especial referencia a los países de la orilla sur del Mediterráneo. Nuestro nuevo Académico de Honor comienza recordando que, en el milenio que está concluyendo, el Mediterráneo ha tenido un papel fundamental como cuna de la civilización y como encrucijada de rutas comerciales. La cuenca del Mediterráneo, dice, a pesar de las diferencias económicas, políticas y religiosas que la caracterizan, ha sido siempre un punto de encuentro y de unión en el que convergen, influyéndose mutuamente, culturas y pueblos diversos.

Tras un repaso a los avatares que la Historia le ha deparado, el Profesor Prodi asegura que, hoy, la importancia del Mediterráneo como vía de comunicación se ha visto reafirmada por las últimas tendencias de la economía mundial y no es, por tanto, casual que, en el último decenio, el comercio euro-asiático haya crecido a una tasa que supera a la del comercio entre Estados Unidos y Asia, desafiando las previsiones que asignaban a Europa un destino de marginación, ante la creciente importancia del Pacífico. Son precisamente los imperativos de la economía mundial, dice el profesor de Bolonia, los que nos impiden ignorar —en nuestra condición de europeos— la orilla sur del Mediterráneo. Las otras dos grandes zonas industriales avanzadas del mundo, América del Norte y Asia Oriental, cuentan con reservas de mano de obra y de mercados en vías de desarrollo, en los países vecinos, que ofrecen altísimos rendimientos a sus capitales. Pensemos, afirma, en el NAFTA, orientado a la ampliación hacia América Latina, y hacia la zona de desarrollo asiático que ahora incluye también a China.

En este sentido, para constituir un área de desarrollo en la que convivan concentraciones de tecnología y de capitales con vastas reservas de mano de obra, Europa debe dirigirse, sobre todo, al sur, precisamente al Mediterráneo y a su entorno. La ampliación hacia Europa oriental supone, de hecho, dar un paso importante en este sentido, pero es una región que no cuenta con la masa de población crítica, del orden de cientos de millones de trabajadores y consumidores que tendría, en cambio, una zona económica euromediterránea. Llega así, nuestro Académico Honorario, a lo que parece ser el núcleo de su mensaje: es fundamental, asegura, que Europa concentre sus esfuerzos en crear una amplia zona de libre cambio que incluya a la mayoría de los países mediterráneos.

No ignora Romano Prodi que, precisamente, en los primeros meses de 1998 ha de ponerse en marcha el proceso para arbitrar las negociaciones con los países que solicitan la adhesión a la Unión Europea, añadiendo que la am-

pliación de las propias fronteras se halla, a su entender, inscrita en el código genético de la Unión Europea. Pero, apostilla el disertante, es en este momento, cuando el sentido de la responsabilidad obligará a valorar, con una visión de amplio alcance, el respeto a los criterios de plena correspondencia con el sistema de valores políticos comunes a la Unión Europea y la compatibilidad con las economías de los Estados miembros. Sería imperdonable, dice, que esa gran página que es la ampliación de la Unión Europea se mancillara con contragolpes causados por el sentimiento de exclusión que inevitablemente se abriría paso entre los países no admitidos en la negociación. El desplazamiento hacia el Este de las fronteras europeas no debe conllevar una pérdida en el equilibrio asegurado por un centro de gravedad en el que el componente mediterráneo es desde siempre fundamental. Precisamente, concluye, es el Mediterráneo, cuna de nuestra civilización, el que ha dado origen al crisol de culturas que desde los tiempos más antiguos llamamos Europa. Le corresponde ahora a la Unión Europea, extraordinario ejemplo de éxito político de este siglo, consolidar un vínculo del cual España e Italia extraen su propia conciencia de países europeos.

Pienso que, tal vez, la tesis implícita en la participación en el ciclo Europa de nuestro Académico de Honor puede dar lugar a comentarios por parte de los asistentes a esta sesión de debate.

Y con esto termino mi resumen y, si al Presidente le parece bien, podemos pasar al diálogo, agradeciendo, por mi parte, la atención que se me ha prestado.