

# **POR QUÉ PASA LO QUE PASA. LAS DECISIONES POLÍTICAS Y LAS LEYES ECONÓMICAS**

Por el Académico de Número  
Excmo. Sr. D. Rafael Termes Carreró \*

Hace unos meses el economista Xavier Sala-i-Martin pronunciaba el discurso de aceptación del Premio de Economía Rey Juan Carlos 2004, una gran parte del cual destinó a analizar las causas de la extrema pobreza de África. Recomendando vivamente la lectura de este trabajo del economista catalán porque en él se demuestra que lo que pasa en África no es el resultado de un fatal e irrevocable destino sino que responde a las políticas que se han aplicado o han dejado de aplicar en los países del Continente africano, sea por culpa de los países ricos o sea por culpa de los propios países pobres, que esto afecta desde el punto de vista moral, pero no invalida el principio de que lo que se haga o deje de hacerse producirá, inexorablemente, en virtud de las invariables leyes económicas, resultados que cabrá calificar de buenos, regulares o malos.

## **PROPÓSITO DE LA DISERTACIÓN**

Pero mi propósito en la disertación que me ha correspondido presentar ante el Pleno de nuestra Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en la tarde de hoy, no es insistir en los problemas de los países pobres, sino trasladar a los

---

\* Sesión del día 8 de marzo de 2005.

Europeos y concretamente a España, el principio de que lo que nos sucede que, desde luego, no es satisfactorio si se compara con otras economías, por ejemplo, las de Estados Unidos, China, India y otros países emergentes de Asia, se explica perfectamente por las políticas que imperan en Europa y configuran su modelo económico-social.

Lo que pretendo está sintetizado en el título de la famosa obra publicada por Adam Smith en 1776, año de la independencia de Estados Unidos, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*; libro que, a mi juicio, hay que leer a la luz de la *Teoría de los Sentimientos Morales*, publicado por el profesor de filosofía moral de la Universidad de Glasgow, diecisiete años antes de la *Riqueza de las Naciones*.

Ahora bien, ¿cómo medir la riqueza de las naciones? Pienso que, en términos medios, y, a efectos comparativos, un buen indicador es el PIB per cápita en unidades de paridad de poder de compra (PPC) que es un mecanismo que corrige las disparidades debidas a los precios relativos. Quiero decir, por ejemplo, que en 2003, que es el último año con cifras actualizadas por el Banco de España en enero de 2005, el PIB per cápita de España era igual a 18.250 euros lo que equivale al 69 por 100 del PIB per cápita del Reino Unido, que era igual a 26.585 euros. Esto significa que una persona percibiendo sus rentas en España y viviendo en Gran Bretaña, tendría un nivel de vida igual al 69 por 100 del nivel de vida del ciudadano medio del Reino Unido. Sin embargo, en España, los precios, artículo por artículo, son menores que en Gran Bretaña, y hecha la oportuna corrección, aplicando la paridad de poder de compra (PPC), el PIB per cápita español sube a 21.267 unidades PPC a comparar con el PIB per cápita inglés de 26.320 unidades PPC, lo que hace subir la relación al 81 por 100, porcentaje que refleja una situación mucho más real.

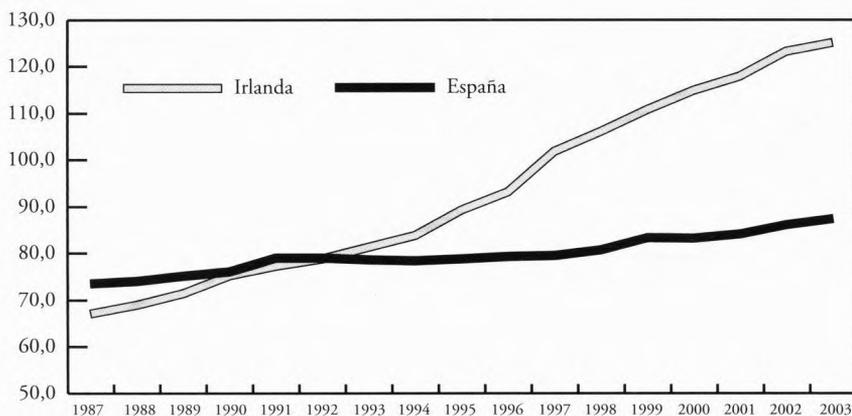
No ignoro, como acertadamente puso de relieve, en su disertación de la semana pasada, nuestro colega Jaime Terceiro, que el PIB per capita, aún ajustado por la paridad de poder de compra, no es un indicador automático para medir el nivel de vida, ya que las personas pueden estimar que en su nivel de vida entran otros factores distintos de los ingresos. De hecho, el «Human Development Report 2004» incorpora un Índice de Desarrollo Humano (IDH) para 177 países en el que, con datos de 2002, puede comprobarse que el 59 por 100 son países en los que el IDH supera al índice por PIB per cápita en PPC; en el resto sucede lo contrario. Sin embargo, al igual que concluía el Profesor Terceiro, pienso que el PIB per cápita constituye un sustitutivo aceptable del nivel de vida y que, sin olvidar sus carencias, podemos y debemos utilizarlo para fines como los que se abordan en esta disertación.

## EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA ESPAÑOL

Operando, pues, en unidades PPC el PIB per cápita español equivale al 95,27 por 100 del PIB per cápita de la UE-25, al 87,35 por 100 del PIB per cápita de la UE-15, al 83,35 por 100 del PIB per cápita de Japón, al 69,81 por 100 del PIB per cápita de Irlanda, que —exceptuando Luxemburgo, que no es significativo— tiene el mayor PIB per cápita de la Unión Europea, y, finalmente, al 62,17 por 100 del PIB per cápita de Estados Unidos. Prescindiendo del efecto estadístico derivado de la ampliación de la UE-15 a la UE-25 con entrada de diez países de baja renta, que hace subir el PIB per cápita español, en relación con Europa, de 87,35 por 100 a 95,27 por 100, sin que haya habido ninguna mejora real, es evidente que queda mucho trecho para que el PIB per cápita español converja con el PIB per cápita de los países citados. Entre ellos, Irlanda que, dentro de Europa, en 1988, hablando en unidades PPC, a precios corrientes, tenía un PIB per cápita igual al 69,09 por 100 de la media de la UE-15 mientras España había alcanzado el 74,1 por 100. Pero, tal como se ve en el cuadro núm. 1, en 1993 el PIB per cápita de Irlanda había llegado al 81,3 por 100 de la media de la UE-15, superando a España que se había quedado en el 78,6 por 100. Desde entonces, la convergencia del PIB per cápita de Irlanda ha crecido a un ritmo muy acelerado, para en 2003 llegar al 125,1 por 100

CUADRO 1

*Convergencia real con la Unión Europea (15 países)  
PIBpm per cápita en porcentaje del PIBpm per cápita de la UE-15  
En patrón de poder de compra (PPC)*



Fuente: Cuentas Financieras de la Economía Española. Banco de España (actualizadas al 20/1/2005).

de la media de la UE-15, mientras España quedaba estancada en el 87,4 por 100. En quince años la diferencia de 5,1 puntos porcentuales a favor de España se había convertido en 37,7 puntos porcentuales a favor de Irlanda.

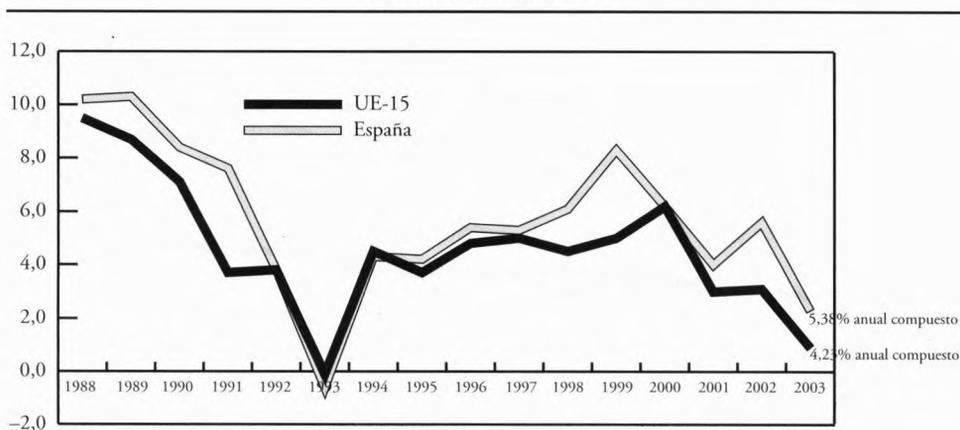
Es cierto que el PIB per cápita español, cuadro núm. 2, entre 1988 y 2003, en unidades PPC, a precios corrientes, ha crecido al ritmo del 5,38 por 100 anual compuesto, 1,15 puntos porcentuales por encima del crecimiento del PIB per cápita de la media de la UE-15 que ha crecido al 4,23 por 100 anual compuesto. Pero, ¿por qué no ha crecido más? ¿Por qué no ha crecido, por ejemplo, insisto, como Irlanda que en los mismos quince años lo ha hecho al 8,45 por 100 anual compuesto? El referente de Irlanda me parece adecuado porque se trata de una economía dentro de la Unión Europea, que, para aquellos que rechazan la comparación con Estados Unidos, resultará más aceptable; aunque no cabe duda que, dentro de Europa, Irlanda con Gran Bretaña se asimilan más al modelo anglosajón que al francoalemán, que tiende a imperar en los demás países de la UE.

## PRODUCTIVIDAD Y TASA DE EMPLEO

Para intentar contestar a las preguntas sobre el porqué del distinto crecimiento, es conveniente recordar que el PIB per cápita puede descomponerse en

CUADRO 2

*PIBpm per cápita a precios PPC*  
*Crecimiento anual (%)*



Fuente: Cuentas Financieras de la Economía Española. Banco de España (actualizadas al 20/1/2005). Elaboración propia.

dos factores, representando el primero la productividad aparente de la mano de obra y el segundo la tasa de empleo. Es decir, el cociente entre el PIB, *en este caso a precios constantes*, en unidades PPC y el número de personas empleadas; multiplicado por el cociente entre el número de personas empleadas y la población total. En términos matemáticos se expresa de la manera que puede verse en el cuadro núm. 3, donde aparecen los datos, siempre en euros PPC, correspondientes a España e Irlanda, para 1990 y 2003. En 1990, España con una productividad de 47.692, resultado de dividir un PIB de 622 mil millones de euros por 13 millones 42 mil personas ocupadas; y una tasa de empleo del 33,54 por 100, tenía un PIB per cápita de 15.994. Irlanda, con una productividad de 42.394, inferior a la española, y con una tasa de empleo del 34,50 por 100, tenía un PIB per cápita de 14.626, inferior también al español. Pero trece años más tarde, en 2003, la productividad española había subido a 51.477, lo cual, con una tasa de empleo del 41,31 por 100, daba un PIB per cápita de 21.267. La ejecutoria de Irlanda en los mismos trece años ha sido mucho mejor: la productividad ha subido a 66.232 y, con una tasa de empleo del 46,00 por 100, ha logrado un PIBpm per cápita de 30.469, igual a 2,08 veces al que, a precios constantes, tenía en 1990 y un 43,27 por 100 superior al español. Como se ve, al pie del mismo cuadro núm. 3, en el período analizado, la productividad española, a precios constantes, ha crecido al 0,59 por 100 anual compuesto y la irlandesa lo ha hecho al 3,49 por 100 anual compuesto. Consiguientemente, el PIB per cápita de España, siempre a precios constantes, ha crecido al 2,22 por 100 anual compuesto, mientras el de Irlanda lo hacía al 5,81 por 100 anual compuesto.

En el cuadro núm. 4 se presenta, en tasas de variación anual, la evolución del Producto, del Empleo y de la Productividad, desde 1990 hasta 2004 para España y, desde 1994 hasta 2003 para Irlanda. Los datos de este cuadro no hacen sino confirmar la superioridad de la productividad del trabajo en Irlanda, superioridad que explica el mayor crecimiento del PIB per cápita irlandés. De lo dicho hasta aquí, se deduce la importancia de la productividad en orden al crecimiento del PIBpm per cápita. Pero la productividad aparente de la mano de obra, que es una magnitud *ex-post*, puede prestarse a engaño. En efecto, si baja el empleo, aunque el PIB total no aumente, la productividad aparente aumenta. Así sucedió en España, como se ve en el cuadro núm. 4, entre 1992 y 1994 cuando la tasa de paro rondaba alrededor del 13 por 100. En 1992 el Producto subió sólo el 0,7 por 100, pero como el empleo bajó el 1,6 por 100, la productividad aparente —nunca mejor dicho, aparente— creció el 2,3 por 100. En 1994 el Producto creció un 2,3 por 100 y «gracias» a que el empleo descendió un 0,5 por 100, la productividad de la mano de obra creció el 2,8 por 100 que es el mayor crecimiento entre 1990 y 2004. En 1993 el producto no sólo no creció sino que disminuyó un 1,1 por 100, pero la reducción del empleo en un 2,9 por 100 hizo que la productividad creciera un 1,8

CUADRO 3  
El PIB per cápita

1990	España	2003
$\frac{622}{38.889} = \frac{622}{13.042} \times \frac{13.042}{38.889}$		$\frac{868}{40.814} = \frac{868}{16.862} \times \frac{16.862}{40.814}$
PIB per cápita = Productividad × Tasa de empleo		PIB per cápita = Productividad × Tasa de empleo
15.994 = 47.692 × 0,3354		21.267 = 51.477 × 0,4131
1990	Irlanda	2003
$\frac{51}{3.487} = \frac{51}{1.203} \times \frac{1.203}{3.487}$		$\frac{122}{4.004} = \frac{122}{1.842} \times \frac{1.842}{4.004}$
PIB per cápita = Productividad × Tasa de empleo		PIB per cápita = Productividad × Tasa de empleo
14.626 = 42.394 × 0,3450		30.469 = 66.232 × 0,4600
Crecimiento de la productividad: España, 0,59% anual compuesto. Irlanda: 3,49% anual compuesto		
Crecimiento del PIB per cápita: España, 2,22% anual compuesto. Irlanda: 5,81% anual compuesto		
P.M.: PIB en miles de millones de euros PPC. Población en miles de personas. Productividad y PIB per cápita en euros PPC, a precios constantes.		

por 100. Inversamente si sube el empleo, aunque el PIB total no baje, la productividad aparente disminuye. Es el caso de España en el año 1998 en que tuvo lugar el mayor crecimiento de Producto de toda la serie contemplada, 4,3 por 100, y sin embargo, a consecuencia del crecimiento del 3,8 por 100 en el empleo, la variación de la productividad se quedó en el 0,5 por 100.

Es evidente, pues, que la productividad aparente de la mano de obra es un instrumento que puede inducir a error, si no se utiliza adecuadamente. Quiero decir que es deseable que la productividad aumente y debe actuarse para que así sea, pero no disminuyendo el denominador, es decir, reduciendo el número de personas ocupadas, sino aumentando el numerador, o sea, el producto, gracias a la productividad total de los factores, dentro de los cuales desempeña un papel primordial el avance tecnológico, fruto de la investigación y el desarrollo, pero,

CUADRO 4

*Evolución de la productividad  
Tasas de variación anual*

Año	España			Irlanda		
	Producto 1	Empleo 2	Productividad 3	Producto 1	Empleo 2	Productividad 3
1990 .....	3,7	3,6	<b>0,1</b>			
1991 .....	2,3	1,0	<b>1,3</b>			
1992 .....	0,7	-1,6	<b>2,3</b>			
1993 .....	-1,1	-2,9	<b>1,8</b>			
<b>1994</b> .....	2,3	-0,5	<b>2,8</b>	5,8	3,1	<b>2,7</b>
<b>1995</b> .....	2,7	1,8	<b>0,9</b>	9,9	4,7	<b>5,2</b>
<b>1996</b> .....	2,4	1,2	<b>1,2</b>	8,1	3,7	<b>4,4</b>
<b>1997</b> .....	3,9	3,2	<b>0,7</b>	11,1	3,5	<b>7,6</b>
<b>1998</b> .....	4,3	3,8	<b>0,5</b>	8,7	8,5	<b>0,2</b>
<b>1999</b> .....	4,1	3,7	<b>0,4</b>	11,3	6,2	<b>5,1</b>
<b>2000</b> .....	4,2	3,4	<b>0,8</b>	10,0	4,6	<b>5,4</b>
<b>2001</b> .....	2,7	2,4	<b>0,3</b>	6,2	3,0	<b>3,2</b>
<b>2002</b> .....	2,2	1,7	<b>0,5</b>	6,9	2,1	<b>4,8</b>
<b>2003</b> .....	2,5	1,7	<b>0,8</b>	1,4	-0,7	<b>2,1</b>
2004 .....	2,7	2,1	<b>0,6</b>			

Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España.

1: Producto interior bruto. Precios constantes.

2: Ocupados. Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

3: Cociente de 1 sobre 2. (Cuando los porcentajes son pequeños, resta equivale a cociente).

Fuente: OECD. Economic Outlook, Nov. 2004 y OECD Factbook 2005.

1: Real GDP.

2: Labour force.

3: Labour productivity in business sector (1-2).

sobre todo, de la innovación. Es más, la garantía del avance económico está en el crecimiento de la población y no en su reducción como pretende el pensamiento malthusiano. So pretexto de que los medios de subsistencia crecen a un ritmo inferior al crecimiento natural de la población, como en 1798 dijo y nunca probó Thomas Robert Malthus, los neomalthusianos propician políticas antinatalistas, tanto para los países en desarrollo como para los desarrollados.

## POBLACIÓN Y DESARROLLO

Un adalid en tiempos recientes de la defensa del crecimiento de la población, como impulsor del avance económico, fue el profesor Julian Simon, de la Universidad de Maryland, fallecido, inesperadamente, en 1998, a las pocas semanas de haber recibido el Doctorado Honoris Causa, en Ciencias Económicas y Empre-

sariales, por la Universidad de Navarra, evento en el que tuve el honor de conocerle. Infatigable trabajador y hombre comprometido con la verdad, Simon decía que «los seres humanos no son sólo bocas que alimentar sino mentes inventivas y productivas que acaban encontrando soluciones para los problemas humanos». En 1980, Simon hizo un famoso envite de 1.000 dólares contra el malthusiano Paul Ehrlich, apostando a que, pasados diez años, cinco recursos naturales, a elección de Ehrlich, serían más baratos, probando así que su disponibilidad no había declinado. Simón ganó; los precios de todos y cada uno de los cinco recursos disminuyeron, en media, un 40 por 100.

Otra prueba de que la verdad está del lado de Simon la proporcionan los trabajos del ecologista danés Bjorn Lomborg, profesor de estadística de la Universidad de Aarhus. Lomborg militaba en el campo malthusiano y en tal condición se decidió a refutar empíricamente las tesis de Julian Simon. Se puso manos a la obra... y descubrió que Simon tenía razón. La réplica se convirtió en una confirmación. En 1998 Lomborg publicó una serie de artículos sobre el resultado de sus investigaciones que provocaron la reacción de los ecologistas radicales, reacción que se ha endurecido desde que Lomborg, en 2001, publicó en Inglaterra el libro *The Skeptical Environmentalist*, del que hoy se dispone de traducción en casi todas las lenguas, y en el que puede comprobarse que sus tesis coinciden con las de Simon. Aunque Lomborg ha merecido el apoyo de la comunidad científica solvente, ello no ha impedido que Greenpeace, el Club de Roma y otras instituciones y personas dominados por la misma ideología, hayan acusado al «Ecologista escéptico» de deshonestidad científica, acusación cuya inconsistencia, Lomborg, con la ayuda de otros científicos, ha podido demostrar.

Pero, al margen de estas anécdotas, lo importante es que Julian Simon, además de desmontar con elocuentes cifras las tesis sobre la necesidad de reducir el crecimiento de la población, afirma rotundamente que «el problema del mundo no es el exceso de población sino la falta de libertad política y económica. El aumento de la población, de momento, puede causar —dice— problemas de escasez, pero, en ausencia de regulaciones erróneas de la actividad económica, la gente resuelve los problemas y al final se da una situación mejor que si no se hubiera producido la escasez. El último recurso es la gente, especialmente la gente joven cualificada y esperanzada, cuando puede obrar con libertad.»

### **EL CASO DE ALEMANIA**

Creo que acabo de pronunciar la palabra clave para el desarrollo y el bienestar: *libertad*. Para que la creatividad de la población, actuando individual-

mente o agrupada en empresas e instituciones de todo orden, produzca sus frutos, es necesario que pueda moverse sin las trabas del intervencionismo estatal en sus diversas formas. Hoy, tenemos ante nuestros ojos el ejemplo que nos proporciona el fracaso de dos economías de gran tamaño como son las de Francia y Alemania, cuyos gobiernos se ven en la necesidad de dar marcha atrás en una serie de medidas que, en aplicación del que arrogantemente denominan irrenunciable modelo europeo, llaman sociales y que, en realidad, han conducido, en ambos países, al desequilibrio presupuestario y al aumento del paro. No podía ser de otra manera, porque las políticas aplicadas iban en contra de las leyes económicas que son tan inexorables como la ley de la gravedad.

Ya sé que muchos justifican el caso de Alemania en el hecho de haber procedido, en 1990, a la unificación del país, asumiendo el peso de la retrasada economía de la Alemania del Este, la extinguida República Democrática de Alemania. Es cierto que la unificación del país era una exigencia política ineludible, pero es evidente que esta unificación, desde el punto de vista económico, se hizo mal, ya que se basó en el enorme error de equiparar, de golpe, el marco oriental con el marco occidental, elevando los salarios de la zona oriental al nivel de los de la zona occidental, sin tener en cuenta el distinto nivel de productividad existente en una y otra zona. La decisión de equiparar tan distintas economías la tomó el Canciller Helmut Kohl en contra de la opinión de todos los expertos y, concretamente, del Bundesbank, que en su Boletín había publicado los estudios realizados sobre el tema, concluyendo que la paridad entre el marco occidental y el oriental debía ser, por lo menos, de 1 a 2. Y digo, por lo menos, porque algunos economistas hablaban de 1 a 4. Pero Kohl siguió con su idea, dándose el pintoresco caso de que cuando él anunció, en el telediario de la tarde, que se procedería a la unión de las dos Alemanias, sobre la base de 1 a 1, Karl Otto Pöhl, en aquel entonces Presidente del Deutsche Bundesbank, se hallaba negociando con su homólogo de la zona oriental qué tipo de cambio debería aplicarse. Nada tiene de extraño, pues, que Pöhl, al poco tiempo, presentara la dimisión de la presidencia del Bundesbank.

El error económico cometido en la unificación de Alemania, acompañado de una serie de medidas cada vez más intervencionistas, tanto de los gobiernos socialdemócratas, como de los gobiernos democristianos, acabaron destruyendo la potente economía creada por el Ministro de Economía Ludwig Erhard, quien en 1948, bajo el amparo del alto prestigio moral del Canciller Konrad Adenauer, lanzó el plan liberal de reforma, para acabar con la situación heredada de la época nazi que, tras el paréntesis bélico, las políticas utilizadas entre 1945 y 1948 no lograban enderezar.

Como es bien sabido, el mundo entero reconoció el éxito del experimento de economía de libre mercado llevado a cabo en Alemania, dando paso a lo que se llamó «el milagro alemán». A los liberales este calificativo no nos gusta. Milagro es aquello que no se explica por causas naturales. Lo que sucedió en Alemania a partir de 1948 se explica perfectamente como consecuencia de las medidas tomadas. El mal llamado milagro alemán, en prueba de la tesis que estoy defendiendo, es el efecto esperable de causas bien conocidas. De la misma forma que se explica perfectamente lo que le está ahora sucediendo a Alemania como consecuencia de las medidas tomadas desde que se fue abandonando el modelo de economía de libre mercado<sup>2</sup>. El propio profesor Erhard, en su libro *Bienestar para todos*, dice: «Lo que se ha llevado a cabo en Alemania estos últimos... años es 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. Por tanto, si este ejemplo alemán ha de tener algún sentido más allá de las propias fronteras, el único sentido será hacer presente al mundo entero el triunfo de la libertad humana y de la libre movilidad de la economía».

### **LIBERTAD ECONÓMICA Y PIB PER CÁPITA**

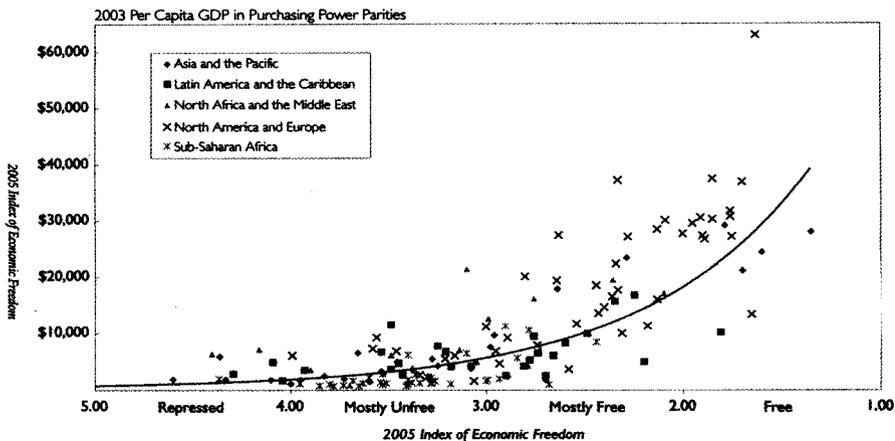
En efecto, la investigación experimental ha demostrado que existe una clara correlación entre la libertad económica y el PIB per cápita en paridad de poder de compra. La Heritage Foundation, con la colaboración del Wall Street Journal, publica todos los años un «Índice de Libertad Económica». El de 2005, publicado hace un par de meses, abarca 161 países, de todo el mundo, a los que aplica 50 variables independientes, agrupadas en 10 grandes factores de libertad económica, que son: política comercial; carga impositiva; intervención del gobierno en la economía; política monetaria; flujos de capital e inversión extranjera; actividad bancaria y financiera; salarios y precios; derechos de propiedad; regulaciones; y mercado negro. Atribuyendo puntos a cada uno de estos 10 factores, se obtiene el índice en el que los países resultan clasificados como de *economía libre* (puntuación de 1,00 a 1,99), de *economía mayormente libre* (puntuación de 2,00 a 2,99), de *economía mayormente controlada* (puntuación de 3,00 a 3,99) y de

---

<sup>2</sup> Pronunciada esta disertación, la prensa ha publicado la reprimenda que, el 15 de marzo, el Presidente de Alemania, Horst Köhler, propinó a los dos grandes partidos, SPD y CDU, por las políticas que vienen aplicando, reprochándoles la progresiva deslealtad al proyecto que levantó Alemania de las ruinas. Köhler censuró a partidos y sindicatos el descuido con el que se ha ido perdiendo la receta del «milagro alemán», que dio estabilidad y bienestar al país, añadiendo que están ante una situación de responsabilidad patriótica como lo fue en la posguerra.

*economía reprimida* (puntuación de 4,00 a 5,00). Este índice permite comprobar empíricamente que los países con mayor libertad económica presentan tasas más altas de crecimiento económico a largo plazo y tienen ingresos per cápita mayores que los países con menos libertad. En consecuencia, los países más libres son más prósperos y cuentan con mejores niveles de vida. Así se ve en el cuadro núm. 5 en el que, en abscisas, figura el nivel de libertad económica de cada uno de los países, según el índice, y en ordenadas aparece el PIB per cápita del mismo país, en dólares de paridad de poder de compra para 2003.

CUADRO 5  
*Economic Freedom and Per Capita Income*



Source: World Bank, *World Development Indicators Online*, available by subscription at [www.worldbank.org/data](http://www.worldbank.org/data); Central Intelligence Agency, *The World Factbook 2004*, available at <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>, for the following countries: Bahamas, Burma, Cuba, Cyprus, Equatorial Guinea, North Korea, Libya, Qatar, Suriname, Taiwan, Zimbabwe; Marc A. Miles, Edwin J. Feulner, and Mary Anastasia O'Grady, *2005 Index of Economic Freedom* (Washington, D.C.: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2005), at [www.heritage.org/index](http://www.heritage.org/index).

El índice, con el lugar que ocupa cada uno de los países, aparece en los cuadros 6/1 a 6/4, en los que figuran los puntos atribuidos a cada uno de los diez factores dichos, sabiendo que mayor puntuación significa peor calificación del factor. El índice para 2005 es la media de los puntos de los diez factores. Se puede objetar, no sin fundamento, en primer lugar que la correlación no significa forzosamente causalidad y que, por lo tanto, habrá que ser prudentes al analizar el caso de cada país. En segundo lugar, que la causalidad, si existe, no puede ser instantánea; la situación atribuida a cada uno de los diez factores tardará en producir lo que se espera de ella. Sin embargo, el hecho de que dispongamos de la evolución del índice en los últimos diez años ayudará mucho a interpretar la relación entre índice y PIB per cápita. De hecho, así sucede en el caso de Alemania, a cuya deteriorada situación económica me he referido extensamente. Su índice de libertad económica en 1998, hace siete años, era 2,36, peor que el 2,00 que tiene ahora. Los efectos, a medio plazo, de aquella situación se comprueban al observar que el PIB per cápita, en PPC, respecto a la media de la Unión Económica y Monetaria (UEM), según datos que publica el Banco de España, ha bajado, desde el 103,7 en 1998, hasta el 100,5 en 2003.

A mi juicio, lo más importante de la investigación que estoy comentando es que, desmontando la dialéctica norte-sur, demuestra que la distribución mundial de la prosperidad y el nivel de vida no depende de la ubicación geográfica y ni siquiera de la riqueza natural de los países, sino esencialmente del grado de libertad económica.

Para comprobar la relación entre libertad y prosperidad, cuadro núm. 7, podríamos ver situaciones extremas: Reino Unido, núm. 7 de la clasificación general (índice de libertad 1,75 y PIB per cápita de 25.870 dólares PPC en 2002, último año para el que hay datos desagregados en unidades PPC); comparado con Laos, núm. 150 de la clasificación general (índice 4,33 y PIB 1.610 dólares PPC). O en el área iberoamericana, Chile, núm. 11 de la clasificación general (índice 1,81 y PIB per cápita de 9.180 dólares PPC); comparado con Venezuela, núm. 146 (índice 4,09 y PIB per cápita de 5.080 dólares PPC). Pero, parece más interesante centrarse en los países africanos que son tenidos por los más pobres, para demostrar que estos países no están condenados inexorablemente a serlo por razón de su geografía y que, de hecho, los que tienen sistemas de economías más libre disfrutan de mayor bienestar. Me detendré en primer lugar en el caso de Bahrein que, con una puntuación en el índice de 2,10, se califica como mayormente libre y ocupa el núm. 20 de la clasificación general, al lado de Austria, con un PIB per cápita de 15.900 dólares PPC. Este pequeño país ha disfrutado, históricamente, de un lugar privilegiado en la ruta comercial que une el Golfo Pérsico con Occidente y cifra su riqueza básicamente

Index of Economic Freedom Rankings

2005 Rank	Country	Past Year's Scores													Trade Policy	Fiscal Burden	Govt. Intervention	Monetary Policy	Foreign Investment	Banking & Finance	Wages & Prices	Property Rights	Regulation	Informal Market
		2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993										
1	Hong Kong	1.35	1.34	1.44	1.39	1.29	1.40	1.51	1.40	1.54	1.50	1.51	1.51	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.5			
2	Singapore	1.60	1.61	1.69	1.66	1.59	1.54	1.54	1.68	1.63	1.68	1.63	1.68	1.0	2.5	3.5	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0			
3	Luxembourg	1.63	1.71	1.68	1.88	1.79	1.84	1.95	1.96	1.96	1.99	na	na	2.0	3.3	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	2.0			
4	Estonia	1.65	1.76	1.68	1.73	1.89	2.19	2.29	2.43	2.46	2.44	2.40	2.40	1.0	2.0	2.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.5			
5	Ireland	1.70	1.74	1.73	1.73	1.60	1.81	1.88	1.91	2.14	2.14	2.15	2.15	2.0	2.5	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.5			
6	New Zealand	1.70	1.70	1.68	1.68	1.71	1.75	1.71	1.83	1.75	1.74	na	na	2.0	4.0	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	2.0			
7	United Kingdom	1.75	1.79	1.88	1.85	1.78	1.85	1.81	1.85	1.85	1.85	1.75	1.75	2.0	3.6	3.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0			
8	Denmark	1.76	1.80	1.71	1.79	2.10	2.29	2.13	2.11	1.98	2.13	na	na	2.0	3.6	3.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0			
9	Finland	1.77	1.88	1.93	1.81	2.16	2.10	2.00	2.05	2.08	2.08	2.08	2.08	2.0	3.2	3.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0			
10	Australia	1.77	1.88	1.90	1.88	2.03	2.04	2.13	2.15	2.16	2.16	2.60	2.60	1.0	2.6	2.0	1.0	2.0	1.0	2.0	1.0			
11	Chile	1.81	1.91	2.01	1.88	2.03	2.04	2.13	2.15	1.91	1.94	1.94	1.94	2.0	2.6	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0			
12	Switzerland	1.85	1.84	1.88	1.88	1.89	1.91	1.84	1.88	1.89	1.88	1.94	1.94	2.0	4.0	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.5			
13	United States	1.85	1.85	1.88	1.84	1.78	1.84	1.88	1.89	1.88	1.94	1.94	1.94	2.0	4.0	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.5			
14	Sweden	1.85	1.85	1.88	1.84	1.78	1.84	1.88	1.89	1.88	1.94	1.94	1.94	2.0	4.0	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.5			
15	Netherlands	1.90	1.95	1.85	1.89	2.03	2.15	2.20	2.34	2.25	2.53	2.63	2.63	2.0	3.9	3.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0			
16	France	1.91	1.98	2.00	1.90	2.01	2.06	2.04	2.09	2.08	1.98	2.10	2.10	2.0	2.6	2.5	1.0	2.0	2.0	1.0	1.0			
17	The Netherlands	1.95	2.04	2.00	2.03	1.84	2.03	2.01	2.03	1.88	1.89	1.89	1.89	2.0	4.5	3.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0			
18	Germany	2.00	2.03	2.03	2.00	2.04	2.24	2.26	2.36	2.25	2.26	2.15	2.15	2.0	3.5	2.0	1.0	1.0	3.0	1.0	3.0			
19	Austria	2.09	2.08	2.08	2.08	2.03	1.98	2.08	2.08	2.03	2.06	2.09	2.09	2.0	4.4	2.0	1.0	2.0	2.0	1.0	3.0			
20	Bahrain	2.10	2.08	2.04	2.10	2.01	1.88	1.81	1.90	1.80	1.75	1.78	1.78	3.0	2.0	4.5	1.0	1.0	2.0	1.0	2.5			
21	Belgium	2.13	2.19	2.10	2.10	2.10	2.14	2.06	2.05	2.03	2.06	2.06	2.06	3.0	4.3	2.5	1.0	1.0	2.0	1.0	2.5			
22	Cyprus	2.13	1.95	2.09	2.13	2.11	2.68	2.66	2.64	2.63	2.64	2.64	2.64	3.0	4.3	2.5	1.0	1.0	2.0	1.0	2.5			
23	Lithuania	2.18	2.19	2.21	2.35	2.53	2.84	2.90	2.98	3.05	3.50	3.50	3.50	2.0	2.8	2.0	1.0	2.0	1.0	3.0	3.0			
24	El Salvador	2.20	2.24	2.35	2.33	2.16	2.15	2.38	2.61	2.60	2.68	2.94	2.94	2.0	3.0	1.5	1.0	2.0	2.0	3.0	3.5			
25	The Bahamas	2.25	2.25	2.15	2.06	2.23	2.23	2.16	2.16	2.05	2.09	2.36	2.36	5.0	1.5	2.0	1.0	3.0	2.0	1.0	2.0			
26	Italy	2.28	2.26	2.31	2.28	2.21	2.21	2.24	2.34	2.41	2.56	2.58	2.58	2.0	4.3	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.5			
27	Taiwan	2.29	2.43	2.29	2.38	2.18	1.98	2.09	2.24	2.21	2.23	2.26	2.26	2.0	3.4	3.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.5			
28	Latvia	2.31	2.36	2.30	2.49	2.49	2.69	2.74	2.84	2.91	3.24	3.24	3.24	2.0	2.1	2.5	1.0	2.0	2.0	3.0	3.5			
29	Malta	2.33	2.51	2.76	2.78	2.84	3.09	3.14	3.15	3.25	3.24	3.44	3.44	2.0	4.3	3.0	1.0	2.0	1.0	2.0	3.0			
29	Norway	2.33	2.35	2.28	2.40	2.44	2.25	2.28	2.28	2.39	2.39	2.39	2.39	2.0	3.8	3.5	1.0	3.0	3.0	1.0	3.0			
31	Spain	2.34	2.31	2.31	2.41	2.49	2.51	2.41	2.40	2.50	2.73	2.54	2.54	2.0	4.4	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0			
32	Czech Republic	2.35	2.41	2.29	2.53	2.64	2.74	2.86	2.63	2.93	3.15	3.15	3.15	4.0	4.5	2.0	1.0	3.0	2.0	1.0	2.0			
33	Hungary	2.36	2.39	2.35	2.29	2.10	2.20	2.14	2.43	2.29	2.33	2.38	2.38	3.0	3.6	2.5	1.0	2.0	2.0	2.0	3.0			
33	Israel	2.36	2.36	2.40	2.55	2.60	2.70	2.68	2.65	2.64	2.81	2.90	2.90	3.0	4.1	2.5	1.0	2.0	3.0	2.0	3.0			
35	Hungary	2.40	2.60	2.55	2.23	2.38	2.43	2.89	2.94	3.04	2.98	2.93	2.93	2.0	2.0	2.0	1.0	2.0	2.0	3.0	3.0			
36	Slovak Republic	2.43	2.44	2.71	2.76	2.85	3.18	3.38	3.31	3.18	3.18	2.88	2.88	3.0	1.8	2.0	3.0	2.0	1.0	2.0	3.5			
37	Botswana	2.44	2.55	2.49	2.99	2.95	2.93	2.91	2.90	2.75	3.09	3.38	3.38	1.0	3.4	4.5	3.0	2.0	2.0	2.0	2.0			
37	Portugal	2.44	2.38	2.40	2.30	2.33	2.34	2.31	2.41	2.41	2.60	2.80	2.80	2.0	3.9	2.5	2.0	2.0	2.0	2.0	3.0			
39	Japan	2.46	2.53	2.36	2.34	2.04	2.06	2.11	2.16	2.16	2.16	2.06	2.06	2.0	3.6	2.0	1.0	3.0	4.0	2.0	2.0			

Index of Economic Freedom Rankings

2005 Rank	Country	Past Year's Scores										Trade Policy	Fiscal Burden	Govt. Intervention	Monetary Policy	Foreign Investment	Banking & Finance	Wages & Prices	Property Rights	Regulation	Informal Market	
		2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996											1995
39	Trinidad and Tobago	2.49	2.45	2.54	2.54	2.64	2.48	2.49	2.40	2.68	2.69	n/a	2.0	3.9	2.0	3.0	2.0	3.0	2.0	3.0	3.0	3.0
40	Poland	2.54	2.81	2.83	2.60	2.61	2.61	2.61	2.61	2.61	2.56	2.61	3.21	2.0	3.0	2.0	1.0	3.0	2.0	3.0	3.0	3.5
41	Armenia	2.58	2.63	2.69	2.76	3.03	3.21	3.50	3.50	3.60	3.69	3.74	3.46	2.0	2.3	2.5	2.0	2.0	1.0	3.0	3.0	4.0
42	Uruguay	2.60	2.55	2.48	2.55	2.30	2.50	2.60	2.59	2.60	2.85	3.03	3.03	2.0	3.0	2.5	4.0	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0
43	France	2.63	2.63	2.74	2.85	2.49	2.44	2.34	2.34	2.33	2.31	2.30	2.30	2.0	4.3	5.0	1.0	2.0	3.0	2.0	3.0	2.0
44	Korea, Republic of	2.64	2.69	2.75	2.49	2.35	2.50	2.38	2.30	2.31	2.49	2.41	2.41	3.0	3.9	2.5	2.0	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0
45	South Korea	2.64	2.75	2.86	3.25	3.01	3.20	3.05	3.15	3.45	3.74	n/a	2.0	3.4	2.5	3.0	3.0	3.0	2.0	3.0	2.0	2.5
46	Bahrain	2.66	2.69	2.74	2.79	2.69	2.84	2.76	2.96	2.71	2.74	2.85	4.0	2.6	2.0	1.0	3.0	3.0	2.0	3.0	3.0	3.0
47	Madagascar	2.68	3.14	2.85	3.29	3.29	3.39	3.45	3.51	3.44	3.55	3.74	2.0	3.3	1.5	2.0	3.0	3.0	2.0	3.0	3.0	4.0
48	United Arab Emirates	2.68	2.60	2.20	2.28	2.16	2.20	2.30	2.35	2.35	2.40	n/a	2.0	1.3	4.0	1.0	3.0	4.0	3.0	3.0	3.0	2.5
50	Bolivia	2.70	2.59	2.59	2.66	2.31	2.61	2.61	2.61	2.61	2.56	2.61	3.21	2.0	3.0	2.0	1.0	3.0	2.0	2.0	4.0	4.0
51	Mongolia	2.70	2.90	3.01	2.98	3.03	3.06	3.18	3.14	3.23	3.60	3.50	1.0	3.5	2.5	2.0	3.0	3.0	2.0	3.0	4.0	3.0
52	Bulgaria	2.74	2.98	3.26	3.28	3.28	3.35	3.49	3.60	3.53	3.50	3.56	2.0	2.4	2.5	2.0	3.0	2.0	2.0	2.0	4.0	3.5
53	Panama	2.74	2.83	2.59	2.68	2.58	2.56	2.43	2.45	2.54	2.60	2.70	3.0	3.4	3.5	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	4.0	3.5
54	Costa Rica	2.76	2.71	2.71	2.73	2.84	2.88	3.00	3.00	3.03	3.00	3.04	3.0	3.6	2.0	3.0	3.0	2.0	3.0	2.0	3.0	3.0
55	Kuwait	2.76	2.70	2.58	2.71	2.48	2.45	2.40	2.50	2.39	2.50	n/a	2.0	1.6	4.5	1.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.5
56	Peru	2.78	2.83	2.86	2.88	2.61	2.64	2.66	2.96	3.03	3.06	3.59	4.0	3.3	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	4.0	4.0
57	South Africa	2.78	2.79	2.58	2.79	3.00	3.01	2.98	2.88	2.99	3.25	3.23	2.0	3.8	2.0	3.0	3.0	3.0	2.0	3.0	3.0	3.0
58	Jordan	2.79	2.73	2.80	2.73	2.85	2.95	2.96	2.99	2.85	3.10	2.90	4.0	3.9	3.0	1.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0
59	Greece	2.80	2.80	2.79	2.84	2.69	2.69	2.88	2.89	2.81	2.95	3.15	2.0	4.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
60	Malta	2.81	2.81	2.73	3.01	3.01	2.61	2.91	2.89	2.86	2.99	3.16	4.0	4.1	2.5	3.0	1.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.5
61	Oman	2.81	2.80	2.75	2.78	2.60	2.93	2.80	2.69	2.79	2.85	2.70	3.0	1.6	4.5	1.0	3.0	3.0	2.0	3.0	2.0	4.0
62	Cape Verde	2.84	2.86	3.25	3.30	3.56	3.66	3.81	3.74	3.80	3.60	n/a	5.0	3.4	2.0	1.0	3.0	3.0	2.0	3.0	2.0	4.0
63	Cambodia	2.89	2.90	2.68	2.78	3.00	3.14	3.13	3.24	3.68	n/a	n/a	4.0	2.4	2.5	1.0	3.0	2.0	2.0	2.0	4.0	4.0
64	Mexico	2.89	2.90	2.81	2.96	3.05	3.09	3.25	3.41	3.35	3.31	3.10	3.0	3.9	3.5	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.5
65	Mauritius	2.90	2.99	2.96	2.95	2.98	2.90	2.68	n/a	n/a	n/a	n/a	5.0	3.0	2.0	2.0	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0	4.0
66	Nicaragua	2.90	2.94	3.09	3.23	3.54	3.70	3.75	3.68	3.80	3.70	4.08	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0	2.0	3.0	2.0	3.0	4.0
67	Albania	2.93	3.10	3.28	3.24	3.48	3.78	3.51	3.53	3.59	3.58	3.48	4.0	2.8	2.5	1.0	2.0	2.0	3.0	2.0	4.0	4.0
68	Mauritania	2.93	2.94	3.20	3.46	3.89	4.00	4.00	3.96	4.03	3.93	n/a	3.0	3.3	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	3.0	4.0	4.0
69	Macedonia	2.95	3.04	3.23	3.35	n/a	4.0	4.0	2.0	3.5	1.0	3.0	2.0	2.0	4.0	4.0						
70	Malaysia	2.96	3.16	3.14	3.23	3.05	2.76	2.64	2.64	2.64	2.85	2.63	2.45	3.0	3.1	3.0	1.0	4.0	4.0	3.0	3.0	2.5
71	Thailand	2.98	2.86	2.71	2.46	2.29	2.76	2.58	2.56	2.58	2.58	2.59	3.0	3.8	2.5	1.0	4.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.5
72	Saudi Arabia	2.99	3.05	3.09	3.16	3.35	3.15	3.11	2.89	2.95	2.95	n/a	4.0	4.4	4.5	1.0	4.0	4.0	2.0	3.0	3.0	3.5
73	Senegal	2.99	3.00	3.33	3.45	3.33	3.34	3.41	3.51	3.64	3.81	n/a	4.0	4.0	2.5	1.0	3.0	2.0	3.0	3.0	4.0	3.5
74	Croatia	3.00	3.11	3.06	3.29	3.39	3.49	3.55	3.63	3.56	3.53	n/a	4.0	4.0	2.0	1.0	3.0	2.0	3.0	3.0	4.0	3.5
75	Lebanon	3.00	2.70	2.95	3.15	3.15	3.15	2.64	2.64	2.75	2.89	3.10	3.0	4.0	2.0	3.0	2.0	2.0	2.0	2.0	4.0	4.0
76	Uganda	3.05	3.13	3.09	3.01	2.65	3.05	3.06	3.03	3.06	2.78	2.96	n/a	3.0	2.5	3.0	1.0	4.0	2.0	3.0	4.0	4.0
77	Moldova	3.06	3.09	3.13	3.30	3.75	3.35	3.49	3.48	3.65	3.50	4.10	2.0	2.6	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	4.0
77	Swaziland	3.06	3.18	3.00	3.21	3.05	3.16	3.16	3.06	3.13	3.31	3.16	2.0	3.6	2.0	3.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.0	4.0

2005 Index of Economic Freedom

Index of Economic Freedom Rankings

2005 Rank	Country	Past Year's Scores												Trade Policy	Fiscal Burden	Govt. Intervention	Monetary Policy	Foreign Investment	Banking & Finance	Wages & Prices	Property Rights	Regulation	Informal Market
		2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994										
79	Guyana	3.08	3.13	3.20	3.28	3.35	3.35	3.30	3.55	3.35	3.38	3.70	n/a	4.0	3.8	3.0	2.0	2.0	3.0	4.0	4.0		
79	Sri Lanka	3.08	3.06	3.05	2.89	2.84	2.91	2.81	2.76	2.61	2.94	3.06	3.0	3.0	3.3	2.0	3.0	4.0	3.0	3.0	3.5		
81	Namibia	3.10	2.96	2.65	2.84	2.93	2.98	2.84	2.99	2.80	n/a	n/a	n/a	2.0	4.0	3.0	3.0	3.0	4.0	3.0	3.0		
81	Qatar	3.10	2.86	2.78	3.03	3.18	3.18	3.11	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	3.0	3.0	4.5	2.0	4.0	3.0	3.0	2.5		
83	Tunisia	3.14	2.94	2.91	2.89	3.04	2.94	3.01	2.90	2.89	2.83	2.98	2.8	5.0	3.9	2.5	1.0	4.0	2.0	3.0	3.0		
84	Bosnia and Herzegovina	3.16	3.30	3.49	3.89	4.04	4.40	4.61	4.61	n/a	n/a	n/a	n/a	3.0	2.6	2.5	1.0	4.0	2.0	3.0	3.5		
85	Guatemala	3.18	3.16	3.01	3.00	2.88	2.91	2.89	2.91	2.89	3.15	3.36	3.0	3.0	3.8	2.0	3.0	4.0	2.0	4.0	4.0		
85	Mal	3.18	3.34	3.20	3.10	3.15	3.13	3.24	3.33	3.50	3.44	3.55	3.0	3.0	4.3	2.5	1.0	3.0	4.0	3.0	4.0		
85	Morocco	3.18	2.93	2.96	3.15	2.80	3.05	2.95	3.08	3.00	2.89	3.03	5.0	3.0	3.8	2.5	1.0	2.0	4.0	3.0	3.5		
88	Colombia	3.21	3.13	3.10	2.94	3.00	3.14	2.99	3.19	3.23	3.15	3.10	3.0	4.0	4.1	3.5	3.0	3.0	2.0	4.0	3.0		
88	Ukraine	3.21	3.49	3.59	3.84	3.88	3.75	3.75	3.83	3.83	3.75	4.05	4.0	3.0	2.6	2.5	2.0	4.0	3.0	3.0	4.0		
90	Brazil	3.25	3.10	3.01	3.06	3.21	3.46	3.19	3.36	3.28	3.56	3.46	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.5		
90	The Philippines	3.25	3.05	2.95	3.05	3.16	3.00	2.98	2.84	3.06	3.14	3.35	2.0	3.5	2.0	2.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0		
92	Ivory Coast	3.26	3.18	3.16	3.00	3.08	3.68	3.73	3.74	3.80	3.83	3.43	4.0	4.6	2.0	2.0	3.0	2.0	3.0	4.0	4.0		
93	Burkina Faso	3.28	3.28	3.35	3.33	3.45	3.61	3.63	3.80	3.81	3.96	n/a	4.0	3.8	3.0	1.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
93	Fiji	3.28	3.06	3.48	3.54	3.50	3.29	3.29	3.23	3.23	3.24	3.49	4.0	4.3	2.5	2.0	4.0	3.0	4.0	3.0	4.0		
93	Guinea	3.28	3.24	3.26	3.45	3.21	3.34	3.19	3.11	3.39	3.13	3.29	4.0	4.3	1.5	3.0	4.0	2.0	4.0	4.0	4.0		
93	Kenya	3.28	3.26	3.21	3.28	3.26	3.05	3.09	3.06	3.26	3.54	3.45	5.0	3.3	2.0	3.0	3.0	3.0	2.0	3.0	4.5		
97	Kyrgyz Republic	3.29	3.36	3.41	3.65	3.80	3.78	3.73	4.00	n/a	n/a	n/a	3.0	3.4	2.5	2.0	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
98	Dibouti	3.30	3.23	3.30	3.16	3.38	3.38	3.28	3.29	3.18	n/a	n/a	5.0	3.5	3.5	1.0	3.0	3.0	2.0	4.0	4.0		
98	Ghana	3.30	3.40	3.54	3.59	3.29	3.24	3.29	3.29	3.53	3.54	3.54	4.0	4.0	3.0	1.5	5.0	3.0	3.0	3.0	3.5		
100	Georgia	3.34	3.19	3.40	3.48	3.68	3.80	3.85	3.78	3.68	3.94	n/a	4.0	2.4	1.5	3.0	4.0	3.0	3.0	4.0	4.0		
100	Mozambique	3.34	3.28	3.40	3.15	3.40	3.94	3.95	4.15	4.15	4.39	n/a	4.0	3.4	2.0	3.0	2.0	4.0	3.0	4.0	4.0		
102	Lesotho	3.36	3.50	3.24	3.39	3.44	3.44	3.48	3.69	3.70	3.78	n/a	2.0	2.0	1.5	3.0	4.0	2.0	3.0	4.0	4.0		
103	Azerbaijan	3.38	3.39	3.50	3.58	3.93	4.33	4.29	4.25	4.58	4.78	n/a	2.0	3.1	3.0	3.0	1.0	4.0	4.0	4.0	4.5		
103	Egypt	3.38	3.54	3.59	3.75	3.71	4.00	4.36	4.24	n/a	n/a	n/a	5.0	4.3	2.0	1.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
106	Cabon	3.40	3.43	3.18	3.33	3.38	3.26	3.09	3.46	3.55	3.40	3.19	3.0	4.0	3.0	1.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0		
106	The Gambia	3.40	3.54	3.16	3.30	3.26	3.44	3.46	3.94	2.96	2.98	3.08	3.12	3.0	4.0	2.0	5.0	3.0	3.0	4.0	4.0		
106	Zambia	3.40	3.29	3.54	3.56	3.65	3.58	3.36	3.48	3.46	3.79	3.79	5.0	3.6	2.5	2.0	4.0	2.0	3.0	4.0	4.0		
109	Tanzania	3.41	3.53	3.19	3.23	3.60	3.51	3.71	3.51	3.58	3.58	3.58	3.0	3.3	4.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
110	Honduras	3.43	3.53	3.19	3.23	3.60	3.51	3.71	3.51	3.58	3.58	3.58	3.0	3.3	4.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
111	Paraguay	3.45	3.39	3.40	3.28	3.39	3.01	3.00	3.04	2.91	2.89	2.94	3.0	3.0	3.0	3.0	4.0	3.0	3.0	4.0	4.5		
112	China, People's Republic of	3.46	3.64	3.54	3.56	3.55	3.49	3.56	3.49	3.73	3.78	3.78	4.0	4.1	3.0	1.0	4.0	4.0	3.0	4.0	3.5		
112	Turkey	3.46	3.39	3.50	3.33	2.93	2.73	2.80	2.66	2.70	3.00	2.95	3.0	3.6	2.5	5.0	3.0	4.0	3.0	4.0	3.5		
114	Algeria	3.49	3.31	3.39	3.05	3.40	3.40	3.59	3.64	3.63	3.70	3.68	5.0	3.9	4.0	1.0	3.0	4.0	3.0	4.0	3.0		
114	Argentina	3.49	3.48	3.04	2.58	2.79	2.73	2.78	2.53	2.75	2.63	2.85	4.0	3.9	2.0	4.0	3.0	4.0	3.0	4.0	3.0		
114	Ecuador	3.49	3.60	3.58	3.60	3.51	3.14	3.09	3.10	3.21	3.33	3.39	4.0	2.9	2.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0		
117	Central African Republic	3.51	3.38	3.28	3.31	n/a	5.0	4.1	4.0	2.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0								
118	Equatorial Guinea	3.53	3.69	3.73	4.15	4.13	4.18	4.26	n/a	n/a	n/a	n/a	4.0	2.8	1.5	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0	5.0		
118	India	3.53	3.53	3.58	3.61	3.91	3.93	3.93	3.83	3.88	3.93	3.93	5.0	4.3	3.0	2.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0		

Index of Economic Freedom Rankings

2005 Rank	Country	Past Year's Scores										Trade Policy	Fiscal Burden	Govt. Intervention	Monetary Policy	Foreign Investment	Banking & Finance	Wages & Prices	Property Rights	Regulation	Informal Market
		2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996										
118	Niger	3.43	3.61	3.74	3.78	4.09	3.91	4.01	4.19	4.25	n/a	5.0	4.3	3.0	1.0	3.0	3.0	3.0	4.0	4.0	5.0
121	Dominican Republic	3.54	3.51	3.29	3.19	3.04	3.03	3.20	3.26	3.24	3.39	3.63	4.0	3.4	1.5	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
121	Indonesia	3.54	3.76	3.43	3.49	3.60	3.48	3.14	3.00	3.00	3.00	3.58	2.0	3.4	3.5	3.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0
121	Rwanda	3.54	3.36	3.93	3.73	3.94	4.28	4.19	4.60	4.60	n/a	n/a	3.0	4.4	2.0	2.0	4.0	4.0	3.0	4.0	5.0
124	Russia	3.56	3.46	3.54	3.74	3.79	3.75	3.60	3.54	3.83	3.65	3.55	3.0	3.1	2.5	4.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0
125	Romania	3.58	3.66	3.71	3.78	3.59	3.20	3.20	3.21	3.30	3.40	3.60	3.0	3.3	2.5	5.0	4.0	3.0	4.0	4.0	4.0
126	Cameroon	3.60	3.63	3.54	3.45	3.50	3.73	3.70	3.96	3.95	4.08	3.51	5.0	4.0	3.5	1.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.5
126	Nepal	3.60	3.53	3.63	3.51	3.60	3.79	3.54	3.76	3.89	3.86	n/a	5.0	3.0	2.0	2.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0
128	Benin	3.63	3.44	3.56	3.46	3.23	3.16	3.29	3.35	3.44	3.53	n/a	5.0	4.3	4.0	1.0	4.0	3.0	3.0	4.0	4.0
129	Malawi	3.65	3.46	3.63	3.64	3.76	3.84	3.89	3.96	3.86	3.64	3.74	4.0	4.0	3.5	4.0	3.0	4.0	3.0	3.0	4.0
130	Kazakhstan	3.66	3.70	3.55	3.70	3.85	3.90	4.14	4.23	n/a	n/a	n/a	4.0	3.1	2.5	3.0	5.0	4.0	3.0	4.0	4.0
131	Togo	3.68	3.73	3.86	3.88	4.00	4.05	4.14	n/a	n/a	n/a	n/a	3.0	4.8	3.0	1.0	4.0	4.0	3.0	4.0	5.0
132	Yemen	3.70	3.70	3.73	3.74	3.98	3.94	4.19	4.15	3.95	3.88	3.79	4.0	4.0	4.0	3.0	3.0	4.0	3.0	4.0	4.0
133	Ethiopia	3.73	3.33	3.79	3.70	3.88	3.70	3.68	3.70	3.80	3.80	3.90	5.0	4.3	3.0	3.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0
133	Palistan	3.73	3.40	3.44	3.44	3.50	3.50	3.50	3.31	3.29	3.26	3.34	5.0	4.3	2.0	2.0	4.0	4.0	4.0	3.0	4.0
135	Sierra Leone	3.73	3.73	3.95	n/a	n/a	n/a	4.04	3.96	3.70	3.79	3.65	3.90	5.0	4.3	2.5	2.0	4.0	4.0	2.0	5.0
136	Congo, Republic of	3.80	3.90	3.80	3.90	3.95	4.20	4.26	4.71	4.33	4.39	n/a	5.0	5.0	4.0	1.0	4.0	4.0	3.0	4.0	4.0
137	Vietnam	3.83	3.93	3.90	3.98	4.24	4.49	4.48	4.33	4.46	4.50	4.60	5.0	3.8	3.5	1.0	4.0	4.0	3.0	5.0	4.0
138	Guinea Bissau	3.85	3.90	3.90	4.15	4.19	4.40	4.50	n/a	n/a	n/a	n/a	5.0	3.0	2.5	2.0	3.0	5.0	3.0	5.0	5.0
139	Syria	3.90	3.88	3.88	4.11	4.00	4.05	4.04	4.01	4.14	4.15	n/a	5.0	4.0	4.5	1.0	4.0	5.0	4.0	4.0	3.5
140	Suriname	3.93	3.96	4.06	4.03	3.98	3.98	4.08	4.10	4.00	4.10	n/a	4.0	4.3	3.0	3.0	5.0	4.0	3.0	3.0	4.0
141	Bangladesh	3.95	3.70	3.69	4.00	4.05	4.04	3.98	3.80	3.76	3.79	3.79	5.0	3.5	3.5	2.0	2.0	4.0	5.0	3.0	4.0
141	Nigeria	3.95	3.95	4.04	3.79	3.49	3.39	3.40	3.40	3.43	3.53	3.43	5.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.0	4.0
143	Belarus	3.99	4.09	4.24	4.21	4.10	4.13	4.14	4.15	3.95	3.45	3.70	3.0	3.4	3.5	5.0	4.0	4.0	5.0	4.0	4.5
144	Tajikistan	4.00	4.15	4.10	4.09	4.11	4.21	4.15	4.30	n/a	n/a	n/a	3.0	3.5	4.0	4.0	4.0	5.0	4.0	4.0	4.5
145	Haiti	4.04	3.78	3.86	4.08	4.13	4.33	4.26	4.43	4.35	4.64	4.79	3.0	3.9	3.0	3.0	5.0	4.0	4.0	5.0	4.5
146	Venezuela	4.09	4.18	3.71	3.88	3.78	3.43	3.48	3.43	3.58	3.63	3.28	4.0	3.4	3.5	5.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
147	Uzbekistan	4.10	4.29	4.29	4.39	4.61	4.56	4.64	4.68	n/a	n/a	n/a	3.0	3.6	4.0	4.0	5.0	4.0	4.0	4.0	4.0
148	Iran	4.16	4.26	4.30	4.63	4.84	4.69	4.56	4.76	4.80	4.79	n/a	2.0	3.6	4.0	4.0	5.0	4.0	4.0	5.0	4.0
149	Cuba	4.29	4.08	4.43	4.88	4.88	4.88	4.90	4.95	4.90	5.00	4.95	4.0	4.4	4.5	2.0	4.0	5.0	4.0	5.0	4.0
150	Laos	4.33	4.45	4.73	4.81	4.75	4.80	4.75	4.63	4.70	4.51	n/a	4.0	4.3	3.0	4.0	4.0	5.0	4.0	5.0	4.0
151	Turkmenistan	4.36	4.31	4.21	4.39	4.39	4.40	4.39	4.50	n/a	n/a	n/a	5.0	2.6	5.0	4.0	4.0	5.0	4.0	5.0	4.0
153	Zimbabwe	4.36	4.54	4.63	4.39	4.21	4.04	3.89	4.16	3.69	3.79	4.09	4.0	4.1	2.5	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.0
154	Burma (Myanmar)	4.40	4.55	4.48	4.60	4.90	4.85	4.95	4.95	4.95	4.95	n/a	5.0	5.0	4.0	1.0	5.0	5.0	5.0	4.0	4.0
155	Korea, Democratic Republic of (North)	4.60	4.45	4.35	4.33	4.45	4.28	4.15	4.31	4.38	4.45	n/a	5.0	3.0	4.5	5.0	5.0	5.0	4.0	5.0	4.5
n/a	Angola	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
n/a	Burundi	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4.48	4.50	4.48	4.43	4.38	4.38	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
n/a	Congo, (Democratic Republic of)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4.00	4.20	4.38	4.20	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
n/a	Iraq	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4.60	4.59	4.29	4.39	4.29	3.89	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
n/a	Serbia and Montenegro	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4.90	4.85	4.85	4.85	4.85	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
n/a	Sudan	n/a	4.28	4.21	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a							

2005 Index of Economic Freedom

CUADRO 7

*Libertad económica y nivel de vida*

<i>Índice de libertad económica (1)</i>			
<i>País</i>	<i>Núm. de orden</i>	<i>Puntuación</i>	<i>PIB per cápita (2)</i>
Reino Unido .....	7	1,75	25.870
Laos .....	150	4,33	1.610
Chile .....	11	1,81	9.180
Venezuela .....	146	4,09	5.080
Bahrein .....	20	2,10	15.900
Irán .....	148	4,16	6.340
Botswana .....	37	2,44	7.770
Zimbabwe .....	151	4,36	2.120
<b>Irlanda .....</b>	<b>5</b>	<b>1,70</b>	<b>30.466 (2003) (3)</b>
<b>España .....</b>	<b>31</b>	<b>2,34</b>	<b>21.267 (2003) (3)</b>

(1) The Heritage Foundation. Informe 2005.

(2) En dólares a paridad de poder de compra (PPC). Año 2002 (último año para el que hay datos desagregados para los países de Iberoamérica, Asia y África). Fuente: World Bank.

(3) Fuente: Banco de España.

ca en la producción y refino de petróleo. Pero podía haber destruido su fortuna si, después de independizarse de Gran Bretaña en 1971, no hubiera mantenido su activo sistema de economía de mercado. Como le ha sucedido a su próximo Irán, uno de los países más avanzados de Oriente Medio antes de 1979 y que, a consecuencia de su actual modelo altamente intervencionista, clasificado en el índice como de economía reprimida, con una puntuación de 4,16 ocupa en la clasificación general el puesto 148 del total de 161 países, y tiene un PIB per cápita de 6.340 dólares PPC frente a los 15.900 de Bahrein.

Pero más aleccionador es el caso de Botswana y Zimbabwe, dos países subsaharianos, vecinos, ambos antiguas colonias de Gran Bretaña, independizados en 1966 y 1980, respectivamente, y ambos ricos en minería del diamante. La diferencia está en que Botswana, desde su independencia, ha estado regida ininterrumpidamente por gobiernos civiles que han practicado una economía mayormente liberal, clasificada en el índice con una puntuación de 2,44, que le asigna el lugar 37, sobre 161, al lado de Japón. Por el lado contrario, en Zimbabwe, con la

brutal dictadura de Robert Mugabe, además del desorden político, impera un sistema altamente intervencionista, clasificado en el índice como de economía reprimida, con una puntuación de 4,36, lo que le asigna el lugar 151 sobre 161. Las consecuencias de ambos sistemas son que en Botswana, gracias a la atracción de inversores extranjeros, el PIB en las dos últimas décadas ha crecido al 7 por 100 anual, con un PIB per cápita en 2002 de 7.770 dólares PPC, a pesar de un elevado paro, que coexiste con un numeroso empleo en el sector informal. En cambio en Zimbabwe no sólo no hay inversión extranjera sino que los capitales privados se fugan del país y el PIB ha declinado un 8,8 por 100 en 2003 con una nueva caída, estimada en el 4,7 por 100, en 2004. El PIB per cápita en 2002 es de 2.120 dólares PPC, el paro alcanza el 80 por 100 y la inflación supera el 200 por 100. En este caso, a mi juicio, existe una clara relación de causalidad entre libertad económica, definida por el estado de las instituciones, y el nivel de vida, definido por el PIB per cápita. Pienso que lo mismo cabe decir, si no de todos, de la mayoría de los países analizados por el «Índice de Libertad Económica».

### **COMPARACIÓN ENTRE IRLANDA Y ESPAÑA**

Dicho esto, para demostrar, con algunos ejemplos, la correlación, y muy probablemente causalidad, entre libertad y nivel de vida, me parece que, por las razones antes dichas, será útil hacer el mismo ejercicio de comparación entre Irlanda y España, analizando los factores en los que España tiene mayor puntuación que Irlanda, recordando que mayor puntuación significa peor índice de libertad. Los campos en los que se producen las diferencias son: carga fiscal (1,9 puntos); inversión extranjera (1 punto); actividad bancaria y financiera (1 punto); derechos de propiedad (1 punto); regulaciones (1 punto); mercado negro (0,5 puntos). En total, 6,40 puntos, lo que da una media de 0,64 puntos. El resultado de la atribución de puntos a los diez factores, conduce a un índice para Irlanda de 1,70, mejorando el 1,74 de 2004 y manteniéndose en el 5.º lugar de la clasificación general, por encima del Reino Unido. Para España, el índice, 0,64 puntos más que Irlanda, queda en 2,34 empeorando el 2,31 de 2004, lo que le sitúa en el puesto 31, con pérdida de 4 lugares, respecto a 2004, sólo por delante de Portugal, Francia y Grecia entre los miembros de la UE-15, como puede comprobarse en los cuadros núms. 6/1 y 6/2.

Un intento de explicar estas diferencias, siguiendo someramente la opinión de los elaboradores del índice, descansa, entre otras cosas, en que en Irlanda el tipo máximo de impuesto sobre la renta es el 42 por 100, contra el 45 por 100 en España; el impuesto de Sociedades es el 12,5 por 100 contra el 40 por 100 en España; el gasto público representa el 35,2 por 100 del PIB, contra el 39,3 por 100

en España. Irlanda, a pesar de representar tan sólo el uno por ciento del mercado del área del euro, atrae cerca de un tercio de las inversiones de Estados Unidos en Europa; al final de 2002 se contaban 507 compañías norteamericanas operando en el país. En cambio en España existen restricciones a la inversión extranjera y tanto los gobiernos del PP como los del PSOE han protegido del control extranjero a las empresas consideradas clave. En cuanto a los derechos de propiedad, la opinión del «Índice de Libertad Económica» es que en Irlanda los contratos son seguros y tanto la justicia como la administración pública son de alta calidad. La opinión sobre España, a este respecto, es que el derecho de propiedad está relativamente a salvo de la expropiación, pero los contratos privados están al albur de un sistema legal que puede demorar su formalización y los pleitos por incumplimiento pueden ser tan tortuosos y lentos que, en muchos casos, inducen a arreglos extra judiciales. En relación con las regulaciones administrativas, las de Irlanda, dicen los responsables del índice, definen un marco abierto y altamente favorable a la competencia en el ámbito empresarial; las normas se aplican de manera uniforme y no constituyen obstáculo a la iniciativa privada. Por lo que respecta a España, piensan que los trámites burocráticos son excesivos tanto a nivel autonómico como estatal y que los funcionarios, a pesar de que se observa un cambio para bien, son, por lo general, demasiado rígidos y poco cooperativos. Sin embargo, el Índice acoge favorablemente las recientes disposiciones para simplificar la creación de nuevas empresas. La legislación laboral irlandesa, siguen diciendo, ha sido mejorada a lo largo de los años y actualmente no presenta dificultades para los empleadores. En cambio, la legislación laboral española necesita de una profunda reforma ya que tiene fama de ser una de las más rígidas de la Unión Europea. Por último, en transparencia del mercado, Irlanda gana a España con medio punto.

Estos hechos parece que explican suficientemente que, como hemos visto antes, entre 1990 y 2003, el PIB per cápita, en PPC, haya crecido, a precios constantes, al 5,81 por 100 anual compuesto en Irlanda, mientras que en España lo ha hecho al 2,29 por 100. Es verdad que la inflación irlandesa, medida por el IPC armonizado, a partir del año 2000 se situó por encima de la media de la zona euro, cosa que también sucede en España, pero, a partir de 2004 la inflación de Irlanda se sitúa por debajo de la inflación española. En cuanto al empleo, la tasa de paro de Irlanda se sitúa consistentemente alrededor de la mitad de la tasa de paro de la media de la zona del euro, mientras que España, después de la mejora habida, supera esta media en dos puntos porcentuales.

\* \* \*

Con esta idea de fondo, que a más libertad corresponde mayor riqueza y bienestar, me propongo ahora sugerir cómo, a mi entender, deberían ser estructu-

ralmente las diferentes áreas de la economía española para que avanzara más decididamente hacia la convergencia con los países que presentan mejores resultados a nivel global y per cápita. No se trata, por lo general, de presentar propuestas de reformas; éstas vendrán determinadas por la diferencia entre lo que debe ser y lo que actualmente es, advirtiendo que en lo que, a mi juicio, debe ser, no me atenderé a lo «políticamente posible», sino que intentaré ajustarme a las exigencias de un programa económico liberal. A los políticos incumbe determinar lo que es «políticamente posible» en cada caso y en cada momento, aunque a este respecto me parece oportuno, aunque sólo sea dicho de paso, precisar la diferencia que va entre lo «políticamente posible» basado en la repercusión electoral de cualquier medida, y la postura adoptada, por ejemplo, por Cánovas del Castillo cuando decía que la «política es el arte de realizar, en cada momento de la historia, aquella parte del ideal que las circunstancias hacen posible». Dos cosas son de notar en la famosa definición del político malagueño. En primer lugar, que el político debe tener un «ideal», una idea clara de lo que piensa que es mejor para el país, así como de la versión «íntegra» de este ideal. La segunda cosa a detectar en la susodicha definición es la beligerancia: el político ha de luchar para lograr, en cada momento, el «máximo posible» del «ideal», sin tomar medidas que signifiquen retroceder en la senda que conduce al ideal.

## **EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL**

Dicho esto, empezaré por aquello que en España, a juicio de propios y extraños, está más lejos de lo que debe ser: el mercado de trabajo. Es cierto que, sobre todo desde 1996, ha mejorado mucho el nivel de empleo y se ha reducido notablemente el paro, pero no es menos cierto que España, tanto en el marco de la UE, como en comparación con Estados Unidos, tiene las peores tasas de actividad, de empleo y de paro; aumentando la diferencia cuando se trata de la población femenina y de la población juvenil. Uno de los aspectos en los que más se pone de manifiesto el mal funcionamiento del mercado de trabajo español es la duración del desempleo. En efecto; en Estados Unidos, entre un 80 y un 90 por 100 de los parados lo están menos de seis meses y sólo alrededor de un 8 por 100 están desempleados más de un año. En España, los parados que encuentran trabajo antes de los seis meses representan aproximadamente el 40 por 100 del total de desempleados y alrededor de otro 40 por 100 están parados más de un año. Por otra parte, el mercado de trabajo español está segmentado entre trabajadores fijos y temporales y mantiene todavía una muy elevada tasa de temporalidad.

Todas estas deficiencias tienen, evidentemente, sus causas. En primer lugar, hay que destacar la excesiva proliferación de modalidades de contratación lo

que, de hecho, acaba aumentando la segmentación del mercado de trabajo, introduciendo mayores dosis de rigidez. En segundo lugar, los sistemas de protección al desempleo, tanto por la cuantía como por la duración, desincentivan la búsqueda de empleo, prolongan la permanencia en el desempleo y aumentan la tasa de paro. Además, debido a la rigidez de las condiciones de entrada y salida del mercado, el contrato temporal no se utiliza en nuestro país principalmente para trabajos de temporada u ocasionales, sino que se constituye en una etapa, a veces prolongada, de acceso al mundo laboral, lo que, para acomodarse a la figura contractual, da lugar a un elevado grado de rotación que, además, perjudica la productividad del trabajo. En tercer lugar, la negociación colectiva contribuye de manera significativa a la rigidez del mercado de trabajo y frena la disminución de la tasa de paro. En cuarto lugar el elevado importe de las llamadas cotizaciones sociales, gravan el coste laboral y van en contra del empleo. En quinto lugar, las indemnizaciones por despidos privilegian a unos tipos de contrato sobre otros. Esos privilegios están en la raíz misma de la elevada tasa de temporalidad del empleo en España. La elevada protección de que disfrutaban los trabajadores con contrato fijo disminuye y empobrece el empleo.

Esto, a grandes rasgos, es lo que es hoy el mercado laboral español. Lo que debería ser parte del principio de que, en una economía de mercado, no debe haber salario mínimo legal, ya que, según todas las investigaciones empíricas, crea desempleo y, en concreto, desempleo juvenil. Desde los escolásticos de Salamanca, que desarrollaron el pensamiento de Tomás de Aquino, sabemos que el salario no es un tema de justicia distributiva sino conmutativa, y, por lo tanto, el salario debe ser el resultado de la libre negociación entre las partes. De aquí que, por un lado, el Estado no deba intervenir fijando salarios y, por otro lado, la negociación del salario y demás condiciones del contrato de trabajo no debe ser colectiva, sino que ha de tener lugar en el ámbito de la empresa, entre el sindicato que representa a los trabajadores y la dirección de la entidad. Únicamente de esta forma es posible tener en cuenta la situación de cada empresa, facilitar que los salarios evolucionen al ritmo de los incrementos de productividad, y permitir que candidatos con bajo nivel de preparación, los aprendices, puedan encontrar un puesto de trabajo para ir aprendiendo.

He dicho demás condiciones del contrato de trabajo, entre las cuales puede estar la negociación de la indemnización por despido o finalización del contrato. En economía de mercado, el riesgo del desempleo es una eventualidad susceptible de ser asegurada, siendo del dominio del que quiere asegurarse negociar las cláusulas del seguro, determinando si la cantidad asegurada ha de percibirla de una vez o a lo largo de un determinado período, asumiendo el asegurado la

prima a percibir por la aseguradora. Cuanto acabo de decir no obsta para que el Estado, en ejercicio de la función subsidiaria que le es propia, se haga cargo de las indemnizaciones por despido y del seguro de desempleo, en cuantías razonables, para aquellas personas cuya renta sea inferior a un determinado importe, todo ello con cargo a las cotizaciones sociales que, en tal supuesto, serían muy inferiores a las que actualmente gravan el coste del factor trabajo, hasta el punto de hacerlo insostenible en algunos casos.

## **LAS PENSIONES**

Lo que voy diciendo, nos lleva por similitud al otro gran tema no resuelto que es el de las pensiones. También aquí hay un grave error de concepto, en el que han crecido las generaciones educadas bajo el mal llamado Estado de Bienestar, y es que el problema de las pensiones no es un problema de redistribución de la renta nacional sino de distribución de la renta del sujeto a lo largo de su vida laboral. La porción de la renta ahorrada durante la vida activa, debidamente capitalizada, proporcionará los ingresos para la fase post-laboral. Si una persona tiene propensión a gastar hoy tendrá menos para mañana. Si ahorra más hoy tendrá más para mañana. En este modelo, el Estado sólo debe fijar el mínimo que obligatoriamente hay que detraer del salario para capitalizarlo, a fin de asegurar que nadie caerá en un estado de indigencia que obligaría al Estado a intervenir para ejercer su función subsidiaria. Este papel subsidiario del Estado es el que justifica que corran a su cargo las pensiones no contributivas para aquellas personas que no han tenido medios para constituir la suya. Fuera de esto, el Estado debe permitir a los ciudadanos que capitalicen, con exención fiscal, partes mayores de su renta para asegurarse mayores pensiones. Pero no debe intervenir en la capitalización del ahorro para pensiones, que ha de quedar en manos de entidades privadas que, compitiendo entre ellas, provoquen que los ahorradores destinen sus cuotas a las que ofrezcan mayores rentabilidades, pasando de una a otra según tengan por conveniente. Esto no se opone a que el Estado establezca un marco para evitar que las capitalizadoras inviertan sus activos de forma manifiestamente imprudente.

Desgraciadamente este modelo no es el que impera en España, ni en la mayoría de los países europeos, donde rige el modelo de reparto en el que los activos de hoy pagan, con sus cotizaciones, las pensiones de los jubilados, sin saber si cuando les llegue la jubilación habrá suficientes activos para asegurar el cobro de sus pensiones. Este modelo es rechazable por dos razones. La primera porque, dado el envejecimiento de la población y el alargamiento de la esperanza de vida, al disminuir el número de activos por pensionista, tiende necesariamente a la quie-

bra, salvo que disminuyan las pensiones, se aumenten los impuestos o se genere un proceso inflacionista que es otra manera de reducir las pensiones. La segunda razón que hace rechazable el sistema de reparto es que es injusto porque vulnera la seguridad jurídica y el respeto a los derechos de propiedad. El sistema de reparto genera no un derecho, sino una expectativa: quien contribuye al sistema durante su vida laboral tiene la expectativa de recibir una prestación en el momento de su jubilación, pero no conoce el importe de esa prestación ni tiene forma de incrementarlo, ni le asiste el derecho a exigir cantidad alguna. Quien contribuye a un plan de capitalización goza, en cambio, de un grado razonable de seguridad acerca del importe que percibirá; dispone, como hemos visto, de la posibilidad de aumentar la pensión invirtiendo más, si así lo estima conveniente, y tiene un derecho de propiedad efectivo: no percibe una prestación graciable, sino el producto de su ahorro y de su esfuerzo, por lo que ni depende de las decisiones de los poderes públicos ni del estado de sus finanzas.

La superioridad, desde todos los puntos de vista, del sistema de capitalización, justifica que, en España, vayan en aumento las voces que claman por el paso, desde luego gradual, del sistema público de reparto al privado de capitalización. Los estudios hechos demuestran que es posible. Un esquema del proceso podría ser el siguiente: los que han alcanzado una determinada edad deben quedar en el sistema público porque no les queda tiempo para capitalizar la pensión; los que están por debajo de esta edad pueden elegir entre el sistema público y el privado, obteniendo del Estado el importe capitalizado de las cuotas satisfechas a la Seguridad Social, para que puedan llevarlo a la capitalizadora privada de su elección; los que empiezan a trabajar deben entrar en el sistema privado, donde, transcurridos los años de la transición, estarán todos. Para proceder a este cambio gradual, el Estado deberá materializar el déficit implícito o deuda contingente del sistema. Se dice que es una operación imposible porque el déficit es enorme; es enorme ciertamente pero no es imposible la operación porque la parte del déficit a explicitar dependerá del número de cotizantes que, con menos edad de aquella por debajo de la cual se ofrece la alternativa, opten por el cambio de sistema y, para esta parte, el Estado puede emitir títulos de deuda, que pueden ser adquiridos, entre otros inversores, por las capitalizadoras privadas. En cualquier caso, cuanto antes se empiece a instrumentar el cambio tanto mejor.

## **EL SUELO Y LA VIVIENDA**

Otra gran carencia del modelo económico español, como viene reiteradamente exponiendo el Círculo de Empresarios, entre otras organizaciones y centros

de opinión, es la que afecta al suelo y a la vivienda. En España hoy no existe un mercado libre de suelo y de la vivienda como existen mercados libres de otros bienes. Por el contrario, el mercado del suelo y de la vivienda está fuertemente intervenido y sujeto a una planificación propia de una economía dirigida. Por un lado, el suelo se ve encarecido de forma artificial por la intervención de las AA.PP., y en especial de los municipios, que se financian en mayor o menor medida por esta vía y limitan su oferta creando escasez donde no la hay. La consecuencia de esta restricción la pagan los compradores de viviendas, a través de unos precios excesivos, lo que supone una transferencia de rentas de dichos compradores en beneficio de los propietarios de solares y terrenos declarados urbanizables y de las corporaciones locales, amén de otros intermediarios. Y por otra parte, para tratar de paliar un problema que el propio Estado ha creado, éste procede entonces a otorgar subvenciones (que obviamente proceden de nuestros impuestos) para comprar esas viviendas artificialmente encarecidas, con el contrasentido de pretender resolver un problema de insuficiencia de oferta mediante el estímulo de la demanda.

A causa de esta política, la vivienda es cara, por lo que mucha gente encuentra dificultades para acceder a ella, o bien lo hace endeudándose a muy largo plazo, con lo que sus ahorros quedan depositados en un bien muy sensible a los vaivenes a largo plazo de la economía, y a la vez muy ilíquido. Por si fuera poco, dentro del actual marco regulatorio, la alternativa de la vivienda en alquiler es, manifiestamente insuficiente para paliar el problema.

Las consecuencias que se derivan de la situación actual son varias y pueden resumirse en que: 1) Hace difícil el acceso de grupos de ciudadanos y familias a la vivienda a precios asequibles. 2) Hace a las familias muy vulnerables financieramente a un alza de tipos de interés, por razones originadas en el ciclo económico, debido al creciente nivel de endeudamiento de los hogares. 3) Se concentra la riqueza familiar en un solo activo, que tiene además poca liquidez. 4) Se dificulta la movilidad geográfica de las personas, lo que afecta negativamente al empleo en distintas regiones españolas y contribuye a aumentar las diferencias interregionales. 5) Afecta negativamente a la tasa de natalidad.

Todos estos males nacen de que, violando uno de los principios básicos de la libertad de mercado, los propietarios del suelo no pueden ejercer libremente su derecho de propiedad. El poder edificar sobre un suelo no es, en España, un derecho inherente a la titularidad de dicho suelo; ni siquiera es un derecho, sino que se deriva de una decisión administrativa discrecional, graciable y particular. Ello da lugar a tres efectos principales: el clientelismo, el hacinamiento y el enca-

recimiento anormal del suelo. El primero es consecuencia de la discrecionalidad y conduce a menudo a la corrupción. El segundo explica que, siendo España el país con menor densidad de población de Europa, existan en nuestro país densidades urbanas superiores a las de cualquier otro país, porque los españoles viven hacinados en menos del 3 por 100 del territorio. Y el tercero surge inevitablemente como subproducto del racionamiento y del consiguiente mercado negro. La limitación artificial de la oferta conduce a que la repercusión del coste del suelo en cada metro cuadrado construido sea de las más altas del mundo.

El exagerado intervencionismo público en este sector no sólo raciona y encarece el suelo sino que además estimula la demanda de viviendas por numerosas vías. En primer lugar, se fomenta fiscalmente la vivienda en propiedad frente a la de alquiler. En segundo lugar, la legislación de alquileres desprotege al propietario y desanima la oferta de viviendas bajo esta fórmula que, a la vista del parque de viviendas vacías en España, podría aliviar enormemente la presión de la demanda de viviendas en propiedad. No es cierto que los españoles sientan una inusitada propensión a la vivienda propia, sino que la normativa no les concede otra posibilidad. En tercer lugar, se fomenta la demanda de viviendas mediante una fórmula inédita en nuestro entorno, la política de vivienda protegida, otra fuente de encarecimiento, arbitrariedad y corrupción. La edificación de viviendas protegidas es con frecuencia el «peaje» que, entre otras exigencias, tienen que pagar los promotores para que los ayuntamientos les concedan el privilegio de construir vivienda «libre».

Procede, pues, una drástica reforma del mercado del suelo y de la vivienda, empezando por desvincular la financiación de las Corporaciones Locales de la manipulación del suelo. Sin embargo, el hecho de que tanto vivienda como suelo constituyan depósitos de valor dificulta la solución del problema. En efecto, la principal riqueza del 79 por 100 de las familias españolas es la vivienda, por lo cual, una reforma que abaratase sustancial y bruscamente su precio tendría un efecto letal sobre el patrimonio de las familias lo que, como es natural, repercutiría muy negativamente, a través del «efecto riqueza», en toda la actividad económica, especialmente en el consumo y en el sector financiero. El natural deseo de que se produzca una bajada en el precio de la vivienda choca frontalmente con la cultura generalizada en España de considerar a la vivienda en propiedad como un refugio de inversión patrimonial. Por ello, la solución al problema debería buscarse no en la reducción sustancial y a corto plazo del precio de la vivienda, sino en su estabilización, de forma que, a lo largo del tiempo, las futuras subidas del IPC fueran llevando el precio de la vivienda a un nivel más moderado.

Simultáneamente, es necesario que exista un mercado amplio de alquileres como alternativa, temporal o definitiva, a la adquisición de vivienda en propiedad.

## **LAS TRABAS ADMINISTRATIVAS**

No quisiera dejar de hacer una pequeña alusión a la maraña administrativa que entorpece el funcionamiento de la economía de iniciativa privada. Bastará, pienso, señalar que para constituir una empresa, en España se consumen ciento ocho días, contra, por ejemplo, una duración de tres días en Canadá, cuatro en Dinamarca y cinco en Estados Unidos.

## **LA DIVISIÓN DE PODERES**

Paso a otro aspecto. John Locke, padre del liberalismo político, piensa y defiende que el estado de naturaleza del hombre es un estado de completa libertad dentro de los límites de la ley natural, pues, dice, *hemos nacido libres como hemos nacido racionales*. Pero este estado, que no es ni un hobbesiano estado de guerra permanente, ni un rousseauiano estado idílico, reclama un sistema para remediar los inconvenientes que se presentan, cuando alguien, movido por su interés o por la ignorancia, intenta conculcar la ley natural, a pesar de ser ésta clara e inteligible para todas las criaturas racionales. Y este remedio es el pacto que los hombres otorgan para dar paso a la sociedad política que, para Locke, es una concreción de la sociedad universal preexistente.

Como lógica consecuencia de esas premisas, en el pacto político de Locke los hombres no renuncian a sus derechos naturales —a la vida, a la libertad y a la propiedad— a favor de la autoridad suprema o de la voluntad general, como sucede en las construcciones de Thomas Hobbes y Juan Jacobo Rousseau, sino que delegan en el Estado solamente la facultad instrumental de proteger los derechos fundamentales mediante la aplicación, coactiva en su caso, de la ley. De aquí que los fines para los que el Estado ha sido creado no son más que: las relaciones con el exterior; la defensa del territorio patrio; el orden público y la seguridad ciudadana; y la administración de la justicia.

El pacto social de Hobbes conduce a la autocracia. El pacto social de Rousseau, aunque tal vez él pensó que entroncaba con la democracia directa al estilo griego, acaba en el totalitarismo. Del contrato político de Locke surge la democracia constitucional; es decir, la democracia concebida como limitación del poder, el gobierno bajo el poder de la ley.

Hobbes trabajó sobre una naturaleza humana que considera esencialmente egoísta. Rousseau construye a partir de un hombre naturalmente altruista. Locke

piensa en una naturaleza humana compuesta de individuos racionales que, en su mayoría, son razonables y se debaten entre el egoísmo y la generosidad. De estas tres antropologías nacen tres niveles de exigencia moral, así como tres atribuciones diferentes de confianza. Porque desconfía del hombre, Hobbes confía en el Estado. Porque confía no tanto en el hombre cuanto en el nuevo hombre que surgirá de su revolución, Rousseau termina por remitirse al carácter omnímodo e infalible de la Voluntad General. Pero Locke confía simplemente en el hombre tal como es; por eso desconfía del Estado cuando una organización absolutista otorga a ciertos hombres un poder total. «El hombre normal, el gobernado —dice Locke— es confiable. Pero ese mismo hombre puesto en una situación de poder, el gobernante, no es confiable: hay que instalar contrapesos y garantías contra su posible corrupción». Esto es lo que, siguiendo a Locke, hizo Charles Louis Secondat, barón de Montesquieu, al establecer la división de poderes que, hoy, podemos concretar en tres: el legislativo, el ejecutivo y el judicial.

En esta concepción, el poder legislativo recibe su legitimidad vía elección democrática y su cometido es crear el marco legal para la convivencia y controlar el ejercicio del poder en manos del Gobierno. El poder judicial, independiente de los otros dos, debe controlar el legislativo y el ejecutivo, así como administrar justicia, tanto entre ciudadanos como entre éstos y el Estado.

Con independencia de discutir si este modelo está vigente en alguna parte, es a todas luces evidente que, en España, no lo está. En nuestro país, que es lo que nos interesa, la democracia ha sido raptada y, a través de los partidos políticos, los papeles se han invertido, ya que el ejecutivo controla al legislativo; y, por otra parte, el poder judicial no controla ni al uno ni al otro, ya que está total y descaradamente politizado, gracias a las cuotas que se asignan los partidos para designar a los miembros del Consejo General del Poder Judicial y a los Presidentes y Magistrados de los altos tribunales.

## **EL PODER JUDICIAL**

En los albores de la transición a la democracia el principio de la independencia de la justicia parecía ser aceptado, ya que de los veinte miembros que componían el Consejo General del Poder Judicial, doce debían ser elegidos entre jueces y magistrados, en atención a su antigüedad y méritos. Pero la Ley de 1985 derogó la Ley de 10 de enero de 1980, esgrimiendo el principio según el cual «los poderes emanan del pueblo, y en atención al carácter de representantes del pueblo soberano que ostentan las Cortes Generales», estableció que dichos veinte miembros

serían designados por las distintas facciones que integran las Cortes Generales, con lo cual, el CGPJ se convirtió en una miniatura del Parlamento. Pero el vergonzoso mercadeo de magistrados y jueces que esta legislación ha provocado no ha sido suficiente y la entrada en vigor, el 30 de diciembre de 2004, de la Ley que modifica la de 1985, ha dejado asegurado que quienes ocupen los principales puestos del Poder Judicial serán los sumisos ejecutores de los deseos del Gobierno.

Está claro que una justicia politizada no puede garantizar la seguridad jurídica de los contratos y el eficaz funcionamiento de la actividad económica, pero todavía menos si la tramitación de los procedimientos se alarga desmesuradamente, como es el caso en España, según lo prueba la cada día mayor tendencia a buscar soluciones de arbitraje en vez de recurrir a los pleitos. Ahora bien, la demora en la administración de la justicia no es, por lo menos totalmente, imputable a los jueces, sino que se debe a la falta de medios, resultado de una, a mi juicio, inadecuada distribución del gasto público.

### **DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO**

Baste ver que de los gastos presupuestados para 2005 con reducción de una décima respecto al presupuesto inicial de 2004, tan sólo el 6,3 por 100, corresponde a la financiación de las cuatro funciones primigenias del Estado antes dichas. El 93,7 por 100 restante va destinado a aquellos otros fines que, a lo largo del tiempo, el Estado se ha ido atribuyendo, entre ellos los que ocasionan el llamado gasto social que, según lo previsto para 2005, equivale al 50,1 por 100 del gasto total, con un aumento del 9,5 por 100 respecto al año anterior, frente al aumento global del 6,4 por 100. Ante este desequilibrio, no es de extrañar que el Estado, volcado en el desempeño de funciones que no le son propias, y que muy bien pueden ser realizadas por la iniciativa privada, realice mal aquellas para las que el Estado existe. A este respecto es reveladora, en los presupuestos para 2005, la comparación del gasto público en Justicia y en Sanidad, de la que resulta que, en términos homogéneos, se piensa destinar a Sanidad el triple de lo que se piensa destinar a Justicia, cuya asignación queda limitada al 0,5 por 100 del gasto total. La asistencia sanitaria puede obtenerse de muy diversas fuentes, pero la Justicia sólo puede impartirla el Estado y la verdad es que la falta de medios de la Justicia en España es más que manifiesta. Como lo es en Defensa. Y lo es también en Orden Público y Seguridad Ciudadana, cometido incumplido del Ministerio de Gobernación o del Interior, donde la falta de agentes obliga a la contratación de escoltas y guardas jurados de carácter privado. O donde la precariedad de los sueldos y la falta de medios materiales conduce a la Guardia Civil de Tráfico a protestar silenciosamente dejando de imponer multas a los infractores.

## EL ESTADO MÍNIMO

No me extenderé mucho más en exponer lo que, a mi juicio, debe ser el Estado para que no solamente no entorpezca sino facilite la labor creadora de riqueza y bienestar que procede de la iniciativa privada. A tenor de lo que vengo diciendo se habrá comprendido que mis preferencias van hacia el Estado mínimo que se ocupa primordial y casi exclusivamente de los cuatro fines para los que, como reiteradamente he dicho, el Estado, que es posterior a la sociedad, ha sido creado. Todo lo demás compete no al Estado de Bienestar, que ha hecho más daño moral que bien material a las generaciones contemporáneas, sino a la sociedad del bienestar. El fracaso, no sólo económico, de la seguridad social, al estilo europeo, estriba en haber universalizado y burocratizado lo que, en aplicación del principio de subsidiariedad del Estado, debía haber quedado en un sistema para resolver las necesidades actuales y futuras de aquellas personas que, por distintas razones, no pueden hacerlo por sí mismas. Este modelo público de Estado de Bienestar, desarrollado al impulso de los políticos, de todas las tendencias, dispuestos a captar votos ofreciendo cada vez más protección social, ha traicionado incluso el pensamiento de Lord Beveridge, tenido por el padre del moderno Estado de Bienestar, quien había escrito: *«el Estado, al establecer la protección social, no debe sofocar los estímulos, ni la iniciativa, ni la responsabilidad. El nivel mínimo garantizado debe dejar margen a la acción voluntaria de cada individuo para que pueda conseguir más para sí mismo y su familia»*. En contra de estas ideas, al día de hoy, el Estado de Bienestar presta servicios de todas clases a pobres, clases medias y ricos sin distinción, cualquiera que sea la renta de los beneficiarios, con cargo creciente a los Presupuestos del Estado.

El modelo alternativo y, a mi juicio, preferible, es aquel en el que Sanidad, Educación, Infraestructuras, Comunicaciones, Transportes, Energía, Investigación, desarrollo e innovación, Cultura, etc., son de prestación privada, para lo cual, hay que privatizar todo lo que, en cualquiera de estos ámbitos, esté todavía en manos del Estado.

En Sanidad, Educación y otros servicios, prestados privadamente, el papel del Estado es proporcionar a los ciudadanos, en función de la renta de cada cual, el cheque o bono sanitario o escolar para que cada uno lo emplee donde desee. El principio básico es que no hay que financiar al prestador de los servicios sino al usuario. He dicho en función de la renta de cada cual, lo que entraña que, para que el modelo sea justo, aquellos que carecen absolutamente de medios deben recibir un bono pleno para satisfacer la totalidad del coste del servicio que sea. Esta fórmula deriva en mayor eficiencia de los centros sanitarios o educativos, puestos en competencia, con mucho menos coste para el Estado.

Las Infraestructuras deben ser objeto de inversión privada, mediante, cuando proceda, el otorgamiento por concurso de la concesión administrativa. Y así sucesivamente en Comunicaciones, Transportes, Energía y demás ámbitos que he enumerado.

Es evidente que este Estado mínimo, que por su respeto de las personas, como dijo Robert Nozick, profesor de filosofía de la Universidad de Harvard, es moralmente legítimo, condición que no reúne cualquier Estado más extenso, este Estado mínimo, digo, es, además, barato. Lo que es tanto como decir que demanda un reducido nivel de impuestos.

### **EL SISTEMA IMPOSITIVO**

No voy a meterme en la maraña de figuras impositivas que tenemos en España para elucubrar sobre lo que hay que hacer con cada una de ellas. A los efectos que pretendo, baste con recordar que, como doctrina que arranca desde el siglo XIII y que se acuña, luego, en el aforismo según el cual «un impuesto no necesario es un impuesto injusto», para configurar un sistema impositivo correcto, es necesario, antes, reducir el gasto público. Reducido el gasto público a lo necesario para el ejercicio de las funciones primigenias del Estado y a lo necesario para el ejercicio de la función subsidiaria, procederá rebajar los impuestos de forma que el nivel recaudado sea suficiente para equilibrar el gasto así reducido. La elección de los impuestos a rebajar o suprimir, dentro de la amplia panoplia existente, dependerá del efecto que cada uno de los impuestos produzca sobre el ahorro y la inversión. El abanico de posibilidades se abre con la definición de responsabilidad fiscal de los distintos niveles de administración: central, autonómica y local; y con la necesidad de respetar la neutralidad de la fiscalidad. A partir de aquí, hay que revisar la imposición indirecta, singularmente el IVA, dentro de lo que permitan los acuerdos comunitarios; las llamadas cotizaciones a la Seguridad Social que gravan el trabajo; el impuesto sobre la renta de las personas físicas; el sistema de retenciones; el impuesto de sociedades; el trato a dividendos y ganancias de capital; el impuesto sobre actos jurídicos documentados; el impuesto de transmisiones patrimoniales que no tiene razón de ser; el impuesto sobre el patrimonio que debe suprimirse, como también debe desaparecer el de sucesiones.

La reducción o supresión de los impuestos enumerados, gracias a la reducción del gasto al necesario para el funcionamiento del Estado mínimo, que no quiere decir débil sino fuerte, liberaría cantidades considerables de capitales y de capacidad empresarial que redundarían en un crecimiento del producto que, al elevar la base impositiva, permitiría una nueva y repetitiva reducción de los tipos.

## CONCLUSIÓN

He intentado defender que lo que, en el ámbito económico, acontece en España, que sin ser malo del todo podría ser mejor, no es fruto de la casualidad, sino resultado de las instituciones y políticas desarrolladas, a consecuencia de las ineludibles e invariables leyes económicas. He señalado que la experiencia empírica permite afirmar que a mayor grado de libertad, para el desarrollo de la creatividad privada, corresponde mayor nivel de bienestar para todos. Este hecho me ha conducido a enfatizar que el Estado deseable es el Estado mínimo, que se limita a atender aquellos cuatro fines para los que el Estado, que es posterior a la sociedad civil, fue creado, y en el que el gobierno debe estar bajo el poder de la ley, para lo cual es imprescindible la real división de poderes.

Repasadas las principales áreas de la economía española, lo cual ha servido, en mi opinión, para poner de manifiesto la gran diferencia que existe entre lo que es y lo que debe ser, marcando las imprescindibles líneas de reforma estructural, he acabado afirmando que el Estado mínimo, que es el único moralmente legítimo, es además un Estado barato. Convencidos de que los intentos del Estado para resolver los pretendidos fallos del mercado son contraproducentes y que lo que el mercado no hace bien nadie lo hará mejor, hay que dejar a la iniciativa privada la realización y financiación de todas aquellas actividades que no son propias del Estado.

El coste de aquellos cuatro aspectos que sí son propios del Estado, más el coste de las funciones que subsidiariamente le competen, determinaría la cuantía de los impuestos necesarios, que desde luego sería espectacularmente inferior a la actual. Si esto se lograra, la reducida carga fiscal aparecería como un indicador sintético del nivel de libertad económica que habríamos logrado y que conduciría hacia el nivel de renta per cápita de que gozan los países hacia los cuales, olvidando el ineficaz modelo europeo, debemos tender.

## BIBLIOGRAFÍA

- ADAM SMITH, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (1776), Edición Campbell y Skinner, Oikos-tau Barcelona, 1988.
- *La teoría de los Sentimientos Morales* (1759), Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Banco de España, *Cuentas financieras. Estadísticas Internacionales*, actualizadas el 20 enero 2005.
- Informe sobre Desarrollo Humano* (PNUD), Naciones Unidas, 2001.

- Índice de Libertad Económica*, The Heritage Foundation, Washington, 2005.
- TOMAS R. MALTHUS, *Ensayo sobre el principio de la población* (1798), Fondo de Cultura Económica, México, 1951.
- Universidad de Navarra, *Investidura de grado de Doctor Honoris Causa*, Prof. Douwe D. Breimer (Farmacia), Cardenal Joseph Ratzinger (Teología), Prof. Julian L. Simon (Economía).
- BJORN LOMBORG, *The Skeptical Environmentalist*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.
- ALFRED MÜLLER-ARMACK, *Economía dirigida y economía de mercado*, Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid, 1963.
- JUAN BELDA PLANS, *La Escuela de Salamanca*, BAC, Madrid, 2000.
- ALEJANDRO A. CHAFUEN, *Economía y Ética. Raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Rialp, Madrid, 1991.
- LUDWIG, ERHARD, *Bienestar para todos*, Fundación Ignacio Villalonga, Biblioteca de Estudios Económicos, Madrid, 1957.
- MURRAY N. ROTHBARD, *Historia del pensamiento económico*, Unión Editorial, Madrid, 1999.
- THOMAS HOBBS, *Elementos de derecho natural y político* (1640), Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1979.
- *Leviatán: la materia, forma y poder de un Estado eclesiástico y civil* (1651), Alianza Editorial, Madrid, 1999.
- *Del Ciudadano* (1642), Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1966.
- JOHN LOCKE, *Dos tratados sobre el gobierno civil* (1681-1682), Edición de Cambridge University Press, Cambridge, 1968.
- *Ensayos sobre la ley natural*, Servicio Publicaciones, Universidad Complutense, Madrid, 1998.
- ROBERT NOZICK, *Anarquía, Estado y Utopía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- JEAN-JACQUES ROUSSEAU, *El contrato social* (1762), Alba, Madrid, 1987.
- CHARLES LOUIS SECONDAT, Barón de Montesquieu, *El espíritu de las leyes* (1743), Istmo, Madrid, 2002.