



Julio Pascua, *Economicina*

Descripción

Economicina es un libro escrito para que el lector se acostumbre a ver las cosas desde una perspectiva diferente a como lo había hecho antes y pierda cualquier complejo a enfrentarse a la comprensión de los fenómenos económicos». Con tal desparpajo se despacha el autor en el *Prospecto* del libro, si acaso resultara sencillo despojarse de los prejuicios tras seis intensos años de crisis que llevaron a la prima de riesgo a colarse bajo la puerta de nuestras casas para convertirnos a todos en opinadores de una coyuntura que lo ha puesto todo patas arriba. Da en la diana Julio Pascual (presidente del Instituto de Estudios de Competencia, vocal del Tribunal de Defensa de la Competencia hasta 2005, cofundador de la CEOE y autor de numerosos libros y artículos sobre Economía y Derecho de la competencia). Acierta de pleno, pues en el debate económico del momento falta objetividad y sobran ideas preconcebidas. El ejemplo más claro lo podemos encontrar en la acalorada discusión a propósito del final de la recesión: ¿Asistimos a los primeros albores de la recuperación o se nos está vendiendo la piel del oso antes de cazarlo? No hay español que resista la tentación de exponer su tesis al respecto.

En este contexto ve la luz *Economicina*, imprescindible vacuna contra el no saber y contra el «complejo» al que se refiere el autor en el prólogo del libro, que lleva por título *Prospecto* —como ya se ha mencionado— y que advierte al lector de que no debe tomar *Economicina* si se encuentra en alguna de las siguientes circunstancias: «Si no está usted dispuesto a cambiar de opinión sobre cualquier asunto económico. Si es usted de los que quieren que sus aseveraciones sean tenidas por incontestables. Si prefiere usted sacrificar la verdad a reconocer que ha estado equivocado antes». Del mismo modo, se recomienda tener «especial cuidado» con el ensayo «si es usted una persona con muchos amigos con quienes frecuenta la conversación, porque cuando haya usted adquirido el hábito de ver alrededor lo que ocurre con ojos nuevos, empleará más tiempo que ahora en las discusiones». O «si usted suele comentar la actualidad con sus jefes porque, como sus puntos de vista van a chocar en lo sucesivo con los de mucha gente, podría usted tener problemas en el trabajo si no extrema la prudencia».

A partir de ahí, manteniendo el tono desenfadado pero sin perder un ápice de rigor, Julio Pascual proporciona diez frascos literarios de diez píldoras cada uno que distribuye en seis dosis de lunes a sábado. «Somos hijos de la miseria», «La mano invisible al revés», «Capítulo sin ángeles pero con ley», «La globalización muestra la miseria pero no la crea», «Vale más un cerebro que un estómago», «Cuando el egoísmo se disfraza de filantropía», «Privatizar los peces para poder comer pescado», «El Estado hace coches y los particulares carreteras», «Lo pequeño no siempre es hermoso» o «Monipodio». Son algunos de los provocadores títulos que el autor ha querido dar a las píldoras de una *Economicina* que nunca defrauda.

«Cuando los países son pobres, exportan personas. Cuando son ricos, algunos llegan a exportar instituciones. Este modelo simplifica, pero no exagera. En efecto, los países que no son capaces de alimentar todas sus bocas generan emigrantes en busca de una vida mejor. Esta ha sido nuestra historia durante siglos, cuyas postrimerías los mayorcitos todavía recordamos bien. Aún tengo en mi retina la estampa de unos señores bajitos con boina bajándose del tren en Lausana, cada uno con su maleta de cartón atada con cuerdas, aquel verano de 1967 cuando estuve en esa ciudad suiza haciendo prácticas en una empresa; eran españoles que, haciendo de tripas corazón y sin saber una palabra en ninguna lengua que no fuera la propia, habían dejado su casa para buscar una vida mejor en un país extraño pero que le ofrecía una oportunidad de trabajo que el suyo no le daba. Alguno, como mi primo Vicente, hijo de un guardia civil, que no había podido estudiar pero que era trabajador y listo, se fue de obrero y, al poco de llegar, montó una academia para enseñar francés y alemán a los españoles que arribaban, y pocos años más tarde volvió a su Mediterráneo natal como director comercial de la filial española de una renombrada empresa helvética de conservas». El pasaje no está elegido al azar, si bien pueden encontrarse en el libro otros muchos que sintetizan de igual manera el estilo de la prosa y la personalidad del autor. La primera reflexión es que, como buen liberal, Julio Pascual no es hombre dogmático, así que el lector siempre es invitado a extraer sus propias conclusiones. La segunda es que todas las píldoras resultan ser de una vigencia extraordinaria (¿acaso no se marchan hoy muchos españoles a Suiza o a otros países europeos huyendo de una crisis económica con cuya profundidad casi nadie contaba?). Y la tercera: *Economicina* está escrito de un modo tan ameno que el lector puede empezar el libro un lunes y acabarlo el sábado habiendo «metabolizado» cómoda y gustosamente sus diez píldoras diarias sin ser consciente de lo mucho asimilado por el camino.

Y no quiero cerrar esta referencia sin agradecer a Julio Pascual su recuerdo a Tomás de Mercado, dominico español perteneciente a la Escuela de Salamanca, que ya en el Siglo de Oro de nuestra Historia señalaba nuestros más arraigados errores económicos que, lamentablemente, seguimos reproduciendo en nuestros días.

Lo dice Julio Pascual al final de su *Prospecto*: «El principio activo de la *Economicina* es la ciencia económica en estado puro, expuesta de forma sencilla en 60 comprimidos de unas 600 palabras cada uno, que contienen ejemplos de la vida real de todo el mundo, cuya comprensión está prácticamente al alcance de cualquiera». Justo es darle la razón tras haber leído el libro. A usted le pasará lo mismo cuando lo haya hecho. _

Fecha de creación

29/11/2013

Autor

Ángel Ruiz Cueva