

**LA INFORMACION ECONOMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

INDICE

	Pág.
Las sutilezas de la creación de empleo	77
Líderes, atención. Vuestros impuestos destruyen empleo	79
La competitividad, una obsesión peligrosa	81
Paul Krugman está en un error	84
El papel preponderante de la gente práctica en el equipo de Clinton que trata con Japón	86
El comercio USA-Japón, más transparente	88
El mensaje a Tokio	90
La tragicomedia de la subida del yen	91
Un prusiano en la Casa Blanca	94
Unión Europea: ¿ampliación o cambio de rumbo?	96
La aplicación del Libro Blanco	97
Hablan los afectados por la reducción de la semana laboral en Volkswagen	99
Tipos de interés: los nuevos criterios de la Reserva Federal	102
La receta "austríaca" para la prosperidad	104
La ampliación de la Unión Europea	109
La recuperación de la economía mundial	117
La masa monetaria sometida a prueba	119

Las sutilezas de la creación de empleo.

El artículo que sigue, de Michael Prowse, apareció publicado en "Financial Times" de 14 de Marzo.

La "conferencia sobre empleo" ("jobs conference") convocada por el presidente Clinton debería en realidad llamarse "conferencia sobre salarios", o incluso, tal vez, "conferencia sobre la desigualdad" ("inequality conference"). Si los salarios fueran lo suficientemente flexibles no habría razón para que faltaran empleos en una economía de mercado.

Si de lo que se tratara fuera simplemente de "tener un empleo", en efecto, la gente trabajaría prácticamente por nada. En caso necesario, se aseguraría un empleo pagando por él. Pero no se trata de caer en el absurdo de unos salarios negativos, puesto que lo que realmente está en juego no es el empleo mismo sino la renta que puede obtenerse con él. Muy comprensiblemente, la gente aceptará un empleo sólo si el salario compensa con creces los sacrificios (o "disutilidad") del trabajo, teniendo en cuenta todos los otros medios de subsistencia.

Aun admitiendo que el individuo en paro pueda tal vez fijar de alguna manera un precio por su contratación, algunos economistas sostienen que esta opción no está en general al alcance de los interesados. Siguiendo a Keynes, dichos economistas subrayan el papel dual del empresario como comprador de bienes y servicios así como de *inputs* en el proceso productivo. Si todos los salarios fueran reducidos -según este argumento- el poder de compra de los consumidores disminuiría, presionando los precios a la baja. Por consiguiente, los salarios reales o, si se quiere, los salarios corregidos según la inflación, podrían no bajar.

Se trata, como se ve, de una objeción ingeniosa, pero poco convincente. Una caída de los salarios podría dar lugar a una alteración en la composición de la demanda, con unas mayores compras por parte de extranjeros, de empresas y de individuos que no dependen de las rentas salariales. Unos precios a la baja estimularían también la demanda incrementando el valor de activos tales como los bonos y los depósitos bancarios. La conclusión clásica, así, se enuncia de este modo: en ausencia de limitaciones artificiales, el paro es voluntario porque refleja la resistencia de la gente a aceptar empleos a los salarios ofrecidos.

La situación distinta de Estados Unidos y de la Unión Europea a este respecto supone una confirmación bastante clara de la validez de esta impopular proposición. En Europa, unos sindicatos fuertes y una legislación restrictiva han dificultado la creación de empleo al limitar la reducción de los salarios. Al mismo tiempo, unas prestaciones sociales relativamente generosas han creado una alternativa viable al trabajo para muchos adultos. En Estados Unidos, ambos conjuntos de fuerzas han sido más débiles. Hay menos ayudas y los salarios son más flexibles. Así no puede sorprender que la tasa de desempleo de la Unión Europea haya subido sin cesar y que se mantenga permanentemente en los dos dígitos, mientras que la de Estados Unidos, ahora situada alrededor del 6'5%, haya subido sólo ligeramente en las décadas recientes.

Con todo, la impopularidad interna del sistema norteamericano muestra que la gente no se preocupa tanto por el empleo en sí mismo como por el nivel de vida que se puede pagar. Las familias de la clase media se sienten frustradas por el lento crecimiento de sus ingresos, consecuencia inevitable del enormemente rápido aumento del empleo requerido para absorber a la generación de los nacidos después de la Segunda Guerra Mundial. Y en los ghettos urbanos muchos hombres adultos (en especial los pertenecientes a las minorías étnicas) han rechazado empleos sin futuro, optando por abandonar el mercado formal de trabajo. De lo que se deduce que si bien el mercado puede crear empleos para todos los que desean trabajar, no se puede confiar en ellos para la creación de empleos que satisfagan las aspiraciones de la gente, o incluso que rindan lo suficiente para elevar a los trabajadores no cualificados por encima de los listones subjetivos de la "pobreza".

Satisfacer las aspiraciones de la gente es una tarea especialmente ambiciosa porque tales aspiraciones dependen en buena parte de niveles de vida relativos más que absolutos. Que un salario sea considerado como "bueno" o no depende de lo que ganen otros. El concepto de pobreza es notablemente relativo. En los Estados Unidos de hoy, muchas familias pobres tienen coche, televisión en color, videos y aire acondicionado. Viven bien en comparación con lo que era la vida de sus antepasados o de lo que es hoy la vida de las clases medias de países como la India o China. No obstante, se sienten postergados porque se hallan peor situados que sus compatriotas más acomodados.

Si en Detroit se consigue un consenso, lo más probable es que éste consista en admitir que los países industriales pueden crear empleos de más "calidad" mejorando la formación y, por consiguiente, la productividad de los trabajadores peor pagados. Todo esto es admirable y constituye una buena política, pero sería un error contemplarlo como una solución a los problemas del momento. Las diferencias en la capacidad son tan grandes que la mejor formación para los menos cualificados producirá sólo un impacto limitado en las disparidades de la productividad (y por consiguiente en los ingresos) de grupos sociales distintos.

A medida que se eleve el nivel general de vida se elevarán también las exigencias mínimas para situarse por encima de la línea de pobreza, y lo mismo puede decirse por lo que respecta al salario que se considere suficiente para dignificar el trabajo. Si las atenciones sociales suben paralelamente con el creciente bienestar, el paro seguirá alto (como ha sido el caso en la Unión Europea en las pasadas décadas) porque muchos entenderán que el trabajo no compensa. Si las atenciones sociales, por el contrario, permanecen invariables o se reducen, y si los salarios son flexibles (como ha sido y es el caso en Estados Unidos), se multiplicará el número de los ocupados "pobres". En cualquier caso la sociedad tendrá mala conciencia.

En el fondo, el problema del paro, o su manifestación alternativa que son los empleos de "baja calidad", refleja una característica fundamental del sistema de economía de mercado: el hecho de que recompensa el esfuerzo y la capacidad individuales, por lo que genera soluciones muy desiguales.

La manera de reconciliarse con la desigualdad económica es reconocer que el sistema de mercado es algo que ni crearon los gobiernos ni éstos pueden manipular impunemente. Los mercados son conjuntos de intercambios no planificados, espontáneos. Nadie planifica la desigualdad y nadie es responsable de ella. La desigualdad es, simplemente, el precio que pagamos por un nivel general de prosperidad inimaginable bajo cualquier otro sistema económico.

Líderes, atención. Vuestros impuestos destruyen empleo.

El artículo que se transcribe a continuación apareció publicado en "The Wall Street Journal" de 14 de Marzo. Su autor es Edmund S. Phelps⁽¹⁾.

La reunión del Grupo de los Siete sobre "paro estructural", prevista para hoy y mañana en Detroit, hace pensar que finalmente se va a concentrar la atención en este grave problema. Desde los años 60 hasta los relativamente prósperos de finales de los 80 la tasa de paro se multiplicó por tres en la Comunidad Europea y por dos en la EFTA y en Canadá. Los Estados Unidos, en cambio, han salido relativamente bien parados, con un incremento de dicha tasa de sólo una tercera parte en 1990, y de alrededor de la mitad ahora. Con todo, esto ha ido acompañado de una caída de los salarios reales, caso único en Occidente.

¿Qué contramedidas deberían adoptar los líderes para conseguir que sus ciudadanos regresaran al trabajo? Modelos del persistente volumen de desempleo permiten ver ya de forma clara que casi todos los países europeos han provocado el paro que ahora sufren, y lo han hecho a través de los impuestos penalizadores que gravan la mano de obra ("labor"). El mejor remedio, por consiguiente, ha de consistir en dar marcha atrás en lo que se ha hecho hasta ahora. En Estados Unidos, lo mejor que puede hacerse es evitar que ocurra lo que ha sucedido en Europa.

El principio del éxito, pero sólo el principio, fue darse cuenta de que el dinero -su oferta y velocidad- no tiene influencia duradera sobre el empleo. En la ahora comúnmente admitida tesis de Milton Friedman y mía de los años 60, un elevado nivel de gasto puede promover el empleo artificialmente durante algún tiempo, pero sólo al precio de una activación de la inflación. Una reducción del gasto puede debilitar el empleo hasta un nivel artificialmente bajo, pero en este caso la inflación se debilitará, lo que estimulará a las autoridades a vigorizar el gasto, con lo que se reanimará el empleo. Como resultado, el tipo de contracción -o de expansión- promovida por el gasto es en todos los casos temporal y, normalmente, de corta duración. (Los años 30, en que las actuaciones de las autoridades intensificaron la crisis, fueron una excepción).

La tasa de paro, en último término, vuelve a algún tipo de nivel básico -llamada tasa natural de desempleo ("natural unemployment rate")- el cual es independiente de las fuerzas artificiales del dinero, de su oferta y de su velocidad.

Desde esta perspectiva de la tasa natural, el aumento del paro desde los años 60 no puede ser atribuido a la cruzada de los bancos centrales, en los 80, contra la inflación, ni tampoco a los problemas de éstos, en los 90, debidos a la fortaleza del DM. El descenso de la inflación mundial, a partir de los años 60, ha sido pausada, y se produjo, sobre todo, después del aumento del paro en el mundo.

La epidemia de la falta de empleo debe ser contemplada como un movimiento ascendente del nivel básico de desempleo. Cambios estructurales -choques no monetarios que se producen a través de mecanismos no monetarios- deben haber elevado la tasa natural de paro. ¿Pero de

⁽¹⁾ Edmund S. Phelps, profesor de economía en la Universidad de Columbia, es el autor de "Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets" que acaba de publicar *Harvard University Press*.

qué manera pueden unos cambios estructurales afectar a la tasa natural? ¿Y cuáles son los cambios más importantes?

En años recientes, tanto yo como otros hemos estudiado los mecanismos que determinan la tasa natural, a la que me referí en mis trabajos iniciales. Esta moderna teoría sostiene que la falta grave de puestos de trabajo encuentra sus raíces en un hecho nada "clásico" pero tan viejo como el mercado de trabajo: una persona parada no puede obtener un empleo ofreciendo trabajar por menos. (McDonalds, según parece, contrata a uno de cada 20 solicitantes). Los empresarios ("employers") no intentan reclutar al menor salario que fuera a ser aceptado. Deben pagar un salario más alto -un salario incentivador- para evitar, dentro de ciertos límites, que los empleados se vayan, o que no cumplan con su deber, o que falten al trabajo, o que hagan huelga. Este es el salario exigido ("required wage").

El nivel de salarios que la empresa puede permitirse pagar conservando aún su fuerza laboral es otra cuestión, una cuestión relacionada con su demanda de mano de obra. Si el salario exigido excede de lo que el empresario pueda permitirse pagar, el reclutamiento se detiene y el paro aumenta hasta que el salario exigido ha bajado al nivel del salario posible. Esa tasa sostenida de desempleo es la tasa natural.

Todo esto tiene su reflejo en la falta de empleo. Las alteraciones que hacen subir el salario exigido sin que a la vez mejore el salario posible impulsan para arriba la tasa natural de paro. Por ejemplo, un colchón financiero más grueso -más renta procedente del ahorro, la propiedad de la vivienda o prestaciones asistenciales- debilita los incentivos de los empleados, haciendo subir el salario exigido. Las alteraciones que producen un impacto negativo en el salario posible sin una reducción paralela del salario exigido impulsan también para arriba la tasa natural. Por ejemplo, los impuestos sobre las nóminas reducen la paga líquida que las empresas pueden permitirse abonar.

Se cuenta ya con una masa empírica de resultados que puede documentar lo que se acaba de exponer. Mis propios análisis estadísticos sobre 17 países de la OCDE confirman la importancia de múltiples factores en el aumento del desempleo, de los cuales deben subrayarse tres. Dos de éstos, los precios mundiales del petróleo y los tipos de interés reales de todo el mundo, han bajado por lo menos algo. En cualquier caso, es poco lo que un país, actuando solo, puede conseguir en el sentido de moderar esos factores globales. Pero cada país puede controlar una fuente interna de una buena parte del aumento del paro en otros varios países.

Grandes aumentos de los impuestos sobre las nóminas ("payroll taxes") y sobre la renta personal en la mayoría de los países han resultado funestos para el empleo. (En Francia, el incremento de 10 puntos ha hecho subir la tasa de desempleo en un punto y medio, aproximadamente). Los impuestos sobre el valor añadido y sobre las ventas son neutrales. Estos resultados concuerdan con la teoría. Cuando las empresas o los trabajadores ven los salarios gravados, una empresa debe pagar más para proporcionarle al empleado los mismos incentivos que antes, y no puede en tal caso permitirse el mismo número de trabajadores que con anterioridad. Los incentivos a los empleados le cuestan a la empresa todavía más si los impuestos financian prestaciones asistenciales que hacen menos atractivas las percepciones salariales.

La subida de esos dos tipos de impuestos, sin duda perjudiciales, ha sido más pronunciada en Canadá y en el Continente, y son precisamente esas economías las que tienden a mostrar los

aumentos más pronunciados de paro, el cual ha pasado de cifras menores a las de Estados Unidos a otras bastante superiores a las de este país.

La resistencia de Norteamérica a los gravámenes sobre el empleo -gravámenes que el plan de reforma del seguro de enfermedad de Clinton puede exigir- constituye la primera línea de defensa contra una falta de empleo como la que padecen Europa y Canadá. Una reducción de las substanciales cargas fiscales que soporta ya el trabajador norteamericano, o su compensación con subvenciones al empleo de bajos salarios, pueden ser la manera más segura de restablecer una tasa de desempleo reducida, que tan esencial es para el bienestar general.

La competitividad, una obsesión peligrosa.

"The Wall Street Journal" de 1 de Marzo publicó bajo este título el artículo que se transcribe a continuación. Su autor es Paul Krugman.⁽¹⁾

El presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, ha dicho que un país "es como una gran empresa que compite en el mercado global". La posición dura que ha adoptado frente a Japón muestra que realmente lo cree así. Ahora bien, la idea de que la suerte económica de un país viene determinada de forma importante por sus éxitos en los mercados internacionales es sólo una hipótesis. En la práctica, empíricamente, tal hipótesis es errónea.

Simplemente, no es cierto que los principales países del mundo estén de una forma significativa compitiendo económicamente entre sí, o que alguno de sus problemas económicos fundamentales pueda ser atribuido al hecho de no estar en condiciones de competir en los mercados mundiales. Por consiguiente, la creciente obsesión de la mayoría de los grandes países por la competitividad internacional debería ser contemplada como algo que tiene lugar frente a todo tipo de pruebas en contra.

Definir la competitividad de un país es mucho más difícil y problemático que definir la competitividad de una empresa. Los resultados, en el caso de una empresa, son, literalmente, eso: los resultados de su balance. Cuando decimos que una empresa no es competitiva queremos significar que si no mejora sus resultados dejará de existir. Los países, en cambio, nunca dejan de existir. Estarán contentos o no con los resultados económicos obtenidos, pero no está bien definido cuales son o cuales deban ser éstos.

Uno podría pensar, ingenuamente, que el resultado que debe observarse en una economía nacional es la balanza comercial, entendiendo que la competitividad puede medirse por la capacidad de un país de vender al exterior más de lo que compra fuera. Pero resulta que un superávit comercial puede señalar la debilidad de una economía y puede ocurrir también lo contrario, es decir, que un déficit sea sinónimo de fortaleza. Por ejemplo, Méjico se vio obligado

⁽¹⁾ El artículo es una versión extractada de una colaboración aparecida en la revista *Foreign Affairs*. Todo ello es parte de un nuevo libro de P. Krugman, "Peddling Prosperity", de próxima aparición.

a registrar grandes superávits comerciales en los años 80 para pagar los intereses de su deuda extranjera, toda vez que los inversores internacionales se negaban a prestarle más dinero. Empezó a registrar grandes déficits comerciales después de 1990, a medida que los inversores de otros países, más confiados, volvieron a introducir recursos en el país. ¿Describiría alguien a México como un país muy competitivo durante la crisis de la deuda? ¿Se podría decir que lo que ocurrió después de 1990 fue una pérdida de competitividad?

Es por esto por lo que la mayoría de los escritores que han prestado alguna atención al tema han intentado definir la competitividad como la combinación de unos resultados comerciales positivos y de algo más. La definición más popular de competitividad, en el momento presente, se mueve alrededor de la que dio Laura Tyson, la actual presidente del Consejo de Asesores Económicos de Clinton, en su obra "Who's Bashing Whom?": "nuestra capacidad de producir bienes y servicios que hagan frente a la competencia internacional al tiempo que nuestros ciudadanos disfrutan de un nivel de vida creciente y sostenible".

Ahora bien, piénsese en lo que tal definición significaría para una economía que realizara un comercio exterior modesto, como era el caso de Estados Unidos en los años 50. En una economía de tal naturaleza, la capacidad para equilibrar los intercambios dependerá del acierto que se tenga en conseguir el tipo de cambio adecuado. Pero teniendo en cuenta que el comercio constituye un factor tan poco importante en tal economía, el nivel del tipo de cambio apenas ejercerá influencia alguna en el nivel de vida.

Por consiguiente, en una economía con muy poco comercio internacional, el aumento del nivel de vida -y, por lo tanto, la "competitividad", según la definición de Tyson- vendría determinado casi exclusivamente por factores internos, y en primer lugar por la tasa de crecimiento de la productividad. De la productividad interna, se entiende. Para una economía como la descrita, "competitividad" resultaría una forma alternativa de decir "productividad" y no tendría nada que ver con la competencia internacional.

¿Pero no es todo ello distinto cuando el comercio es más importante, como es realmente el caso hoy en todas las grandes economías? Desde luego, podría ser distinto. Supóngase que un país descubre que aunque su productividad sigue un curso regular ascendente, sólo consigue exportar si va devaluando repetidamente su moneda, esto es, situando sus exportaciones cada vez más baratas en los mercados internacionales. En tal caso, el nivel de vida del país, que depende de su poder de compra de importaciones y de productos de fabricación interna, puede realmente disminuir. Por consiguiente, "competitividad" puede ser en efecto equivalente a competencia internacional.

No hay razón alguna, con todo, para dejar esta cuestión ahí, como pura especulación. De hecho, todo ello puede ser contrastado con datos concretos. El deterioro de la relación real de intercambio de Norteamérica, ¿ha perjudicado realmente y de una forma substancial el nivel de vida de ese país? O, por el contrario, la tasa de crecimiento de la renta real de Estados Unidos, ¿no habrá seguido siendo igual a la tasa de crecimiento de la productividad interna, a pesar de que la participación del comercio en la renta es mayor de la que fue en otros tiempos? La respuesta se halla en las cifras de la contabilidad nacional que el Departamento de Comercio publica regularmente en el Survey of Current Business.

La medida corriente del crecimiento económico de Estados Unidos es, naturalmente, el producto nacional bruto, medida que divide el valor de los bienes y de los servicios producidos

en el país por los correspondientes índices de precios, con lo que se llega a una estimación de la producción nacional real. El Departamento de Comercio, sin embargo, publica también una cosa llamada "command GNP". Esto es algo similar al PNB real, salvo que divide las exportaciones de Norteamérica, no por el índice de los precios de exportación, sino por el índice de precios de las importaciones de Estados Unidos. Así, pues, las exportaciones son valoradas por lo que los norteamericanos pueden comprar con el dinero proporcionado por las exportaciones.

"Command GNP", por consiguiente, mide el volumen de bienes y servicios de los que la economía de Estados Unidos puede "disponer" ("command") -el poder de compra del país- y no el valor de lo que produce. Y, como acabamos de ver, competitividad significa algo diferente de productividad sólo si el poder de compra crece significativamente con mayor lentitud que la producción.

Bien, ahí están los números. A lo largo del período 1959-1973, caracterizado en EU por el vigoroso crecimiento del nivel de vida y por la poca preocupación por la competencia internacional, el PNB real por hora trabajada creció un 1'85% anual, mientras que el "command GNP" por hora aumentó algo más deprisa (1'87%). De 1973 a 1990, una etapa en la que el nivel de vida apenas varió, el crecimiento del "command GNP" por hora fue sólo del 0'65%. Casi la totalidad (el 91%) de ese menor aumento, sin embargo, fue debido a una reducción del crecimiento de la productividad interna: el PNB real por hora subió sólo un 0'73%.

Cálculos similares para la Unión Europea y para Japón dan resultados parecidos. En todos los casos, la tasa de crecimiento de los niveles de vida es esencialmente igual a la tasa de aumento de la productividad interna. Aunque el comercio exterior es mayor que nunca, el caso es que los niveles de vida nacionales vienen casi enteramente determinados por factores internos y no por algún tipo de competencia que se pueda producir para la conquista de los mercados exteriores.

¿Cómo puede ser esto así en nuestro mundo interdependiente? Una respuesta parcial es que el mundo no es tan interdependiente como se podría pensar. Los países no son en absoluto como las empresas. Incluso hoy, las exportaciones de Estados Unidos representan sólo el 10% del valor añadido de la economía (el cual es igual al PNB). La economía de dicho país es aún, en un 90%, una economía que produce bienes y servicios para su propio uso. Por el contrario, ni la mayor de las empresas vende su producción, siquiera en una pequeña parte, a sus propios trabajadores. Las "exportaciones" de General Motors -sus ventas a gente que no trabaja en la firma- son virtualmente todo ventas, las cuales son más de 2'5 veces el valor añadido de la empresa.

Por otra parte, los países no compiten entre ellos de la forma que lo hacen las empresas. Coke y Pepsi son esencialmente rivales. Sólo una fracción insignificante de las ventas de Coca-Cola va a los trabajadores de Pepsi. Sólo una fracción insignificante de los productos que compran los trabajadores de Coca-Cola proceden de Pepsi. Por consiguiente, si Pepsi progresa lo hace normalmente a expensas de Coke. En cambio, en el caso de los grandes países industriales, si bien venden productos que compiten entre sí, son también importantes mercados de exportación los unos de los otros, y lo mismo puede decirse de su condición de suministradores principales de necesarias importaciones. Si la Unión Europea progresa, no tiene por qué ser a expensas de Norteamérica. Al revés, puede muy bien suceder que una Europa económicamente

progresiva contribuya a que la economía de Estados Unidos vaya mejor, proporcionándole mercados y vendiéndole productos de mejor calidad a unos precios menores.

El comercio internacional, por consiguiente, no es un juego que sume cero ("zero-sum game"). Cuando la productividad sube en Japón, el principal resultado es la elevación de los salarios reales japoneses. En tal caso, los salarios norteamericanos y europeos, por lo menos en principio, igual pueden subir que bajar, y en la práctica parece que apenas se ven afectados.

La conclusión es clara: si bien teóricamente pueden surgir problemas de competencia, vistas las cosas a la luz de los datos empíricos resulta que las grandes economías mundiales no se hallan entre sí en un estado de competencia apreciable.

Paul Krugman está en un error.

(Peter Passell en "The New York Times"-"Herald Tribune".

La guerra sigue. Lo que ocurre es que es de otro tipo. Una década atrás, el objetivo era echar a los rusos de Afganistán y mantenerlos fuera de Europa. Ahora, los enemigos son Japón y una docena de mini-japoneses dispuestos a quedarse con toda la mejor tecnología y con todos los buenos empleos de Norteamérica.

La idea de que los países se hallan en permanente competencia es intuitiva y, en cierta manera, reconfortante, toda vez que los norteamericanos, al fin y al cabo, han dado lo mejor de sí mismos cuando han tenido que enfrentarse a un enemigo común.

Resulta, sin embargo, que según Paul Krugman, del Massachusetts Institute of Technology, "la obsesión por la competencia internacional es a la vez equivocada y peligrosa".

Krugman no se encuentra solo en su preocupación. "Intelectualmente, apenas se discute que el problema de la competencia ("competitiveness") es artificial, falso", ha dicho también Barry Bosworth, economista de la Brookings Institution que durante algún tiempo ocupó un cargo público.

Sin embargo, al revés de lo que ha ocurrido con muchos de sus colegas que han dado a conocer sus reservas sólo en los ambientes académicos, Krugman ha atacado los puntos de vista convencionales de una manera abierta, casi desafiante. Tanto es ello así que los que lean su provocativo nuevo libro, "Peddling Prosperity", o su poco diplomático artículo en el último número de la revista "Foreign Affairs" se preguntarán si economistas distintos de Krugman han llevado a los Estados Unidos a posiciones ultranacionalistas.⁽¹⁾

(1) Una versión reducida del citado artículo de Krugman apareció publicado en "The Wall Street Journal" y se recoge en estas páginas bajo el título "La competencia, una obsesión peligrosa". (Nota del trad.)

Pero, dígame lo que se diga, lo cierto es que la gente compite y que las empresas compiten. Y las economías nacionales están constituidas por gente y por empresas. ¿Por qué, pues, si esto es así, es un error pensar que también compiten las economías?

La explicación más simple, dice Krugman, es que incluso en un mundo con un comercio relativamente abierto, la mayor parte de lo que Norteamérica consume ha sido producido en Norteamérica. Por consiguiente, los niveles de vida vienen sobre todo determinados por la productividad de las granjas, de las fábricas y de las oficinas de Estados Unidos.

En realidad, Krugman es uno de los padres intelectuales de la teoría del comercio estratégico ("strategic-trade theory"), la cual equivale a un catálogo inteligente de maneras de demostrar cómo ser el primero o el más agresivo en los mercados mundiales produce beneficios mucho mayores que los generados produciendo simplemente barato y bien.

Si, por ejemplo, sólo hay espacio para un productor eficaz de aviones jumbo en el mundo, la primera empresa que consiga situarse (Boeing Co.) conseguirá unos beneficios excepcionales.

Pero los números, solos, no justifican la preocupación por los factores estratégicos en el comercio. Krugman ha calculado que la ventaja global de Norteamérica en tecnología y marketing entre 1959 y 1973 -es decir, las ganancias de Estados Unidos en términos de relación de intercambio con otras economías- supusieron un aumento del crecimiento medio anual de los niveles de vida del 1'85 al 1'87 por ciento. Esto pudo ser suficiente para determinar el curso de esta o aquella empresa, pero apenas justifica el revuelo presente.

Por otra parte, ahí está la cuestión de quien recoge la recompensa de los éxitos que se obtengan del comercio estratégico. Al revés de lo que se podría pensar, Sus lentos efectos en forma de mejores empleos o de menores precios para los consumidores norteamericanos pueden ser pequeños, e incluso negativos. "Yo no gano nada, personalmente, si General Motors triunfa en los mercados mundiales a expensas de productores extranjeros", dice Bosworth.

¿Por qué, pues, la administración Clinton, que está bien provista de talento económico, se ha decidido a enfrentarse con Japón a propósito de quien vende los teléfonos más modernos en Tokio o de quien construye el nuevo aeropuerto de Osaka?

Según Krugman, la respuesta es "una mezcla de esperanza y de temor". La esperanza reside en la creencia de que las hormonas políticas, estimuladas por lo que se diga sobre competencia, puede conducir a buenos fines tales como la inversión en educación, un mayor ahorro y la eliminación de esterilizantes subvenciones oficiales. El temor está motivado por el miedo ancestral a decirle al emperador que anda desnudo.

Van Doorn Ooms, director de investigación del Committee for Economic Development, añade otra explicación para justificar el silencio de los economistas que preferirían una posición menos belicosa. El forcejeo con Japón apenas puede ocasionar daños substanciales porque la alianza tiene unas raíces muy firmes, como es el interés mutuo. E incluso tal forcejeo puede resultar positivo si da lugar a que Japón acelere la recuperación o a que abra sus mercados más rápidamente.

Además, una posición enérgica por parte de Clinton puede resultarle beneficiosa a éste en el sentido de quitarles a los republicanos el monopolio de las actitudes fuertes en materia de política exterior.

El papel preponderante de la gente práctica en el equipo de Clinton que trata con Japón.

(Clay Chandler, en "Herald Tribune").

Cuando el Subsecretario del Tesoro, Roger C. Altman, tuvo que aconsejar al presidente Clinton sobre la actitud que debía éste adoptar a propósito de las negociaciones comerciales con Japón, a principios de este mes, pudo echar mano de la experiencia adquirida durante sus años de contactos con empresas privadas japonesas.

Altman, que se incorporó a la Administración procedente de un banco de inversiones de Wall Street, puede hablar con conocimiento de causa de las dificultades que encontró su antiguo cliente, Duracell Holdings Corp., cuando éste intentó encontrar en las estanterías de Tokio un espacio para sus productos. "Andabas por las aceras del centro de la ciudad y veías miles de tiendas dedicadas a la electrónica de consumo", dice Altman. Sin embargo, resultaba prácticamente imposible -añade éste- introducir baterías Duracell en estos comercios. Todos ellos estaban controlados por los grandes productores japoneses, como Matsushita o Hitachi. Son experiencias como ésta las que configuran la actitud de la administración Clinton hacia Japón. El equipo que el presidente ha designado para dirigir las relaciones de Norteamérica con su principal interlocutor comercial no está constituido por universitarios expertos en las sutilezas de la lengua o de la cultura de Japón, y tampoco por diplomáticos de trajes a rayas versados en las complejidades de la relaciones de seguridad nipoamericanas.

Por el contrario, la mayoría de los hombres que componen tal equipo son profesionales de los negocios, como el mismo Altman, como el presidente del National Economic Council, Robert E. Rubin, como el segundo de éste, W. Bowman Cutter, hombres todos ellos que aprendieron a conocer Japón en la escuela de las dificultades, intentando ayudar a empresas norteamericanas a abrir mercados en Japón o a contener lo que parecía una imparable invasión de competidores japoneses en Estados Unidos.

En su primer año en el poder, dicho equipo ha calificado a Japón como un país renegado en el marco global y ha estimulado a Clinton para que insista en el sentido de que Tokio se comprometa a abrir sus mercados y a aceptar formas de medición concretas y específicas que permitan apreciar hasta qué punto las promesas se van cumpliendo. En la reunión entre Clinton y el primer ministro Hosokawa celebrada en la Casa Blanca a principios de este mes, este último rechazó tal propuesta, calificándola de "comercio dirigido", lo que hizo que Estados Unidos amenazara con sanciones comerciales.

Los miembros del equipo norteamericano encargado de este asunto niegan con energía que sus anteriores confrontaciones personales con el mundo empresarial japonés hayan influido en

el fracaso de las conversaciones. A su juicio, sólo una actitud dura podrá proporcionar resultados en el caso de Japón, país al que critican por su historial caracterizado por el incumplimiento sistemático de los compromisos adquiridos. "Estamos ante un asunto serio, muy serio. No se trata de una 'vendetta'", ha dicho Altman.

Si bien los miembros del equipo subrayan que han tenido tratos positivos con Japón, a lo largo de los años, reconocen en privado que sus experiencias han acabado con su paciencia ("fed up"), aburridos de las seguridades infructuosas que les han ofrecido los japoneses, lo que les ha llevado al convencimiento de la necesidad de cuantificar los progresos que se vayan realizando.

Piénsese en las lecciones recibidas por Joan Spero, la Subsecretaria de Estado para Asuntos Económicos. Como ejecutivo de American Express Co., Spero, años atrás, pudo constatar cómo la superación de los obstáculos legales no garantiza en absoluto la igualdad de acceso a los mercados japoneses. En los años 80, American Express, después de arduos esfuerzos, obtuvo finalmente el derecho de expedir tarjetas de crédito en Japón, pero Spero tuvo que hacer docenas de viajes a Tokio antes de que la compañía pudiera conseguir ser miembro de la asociación que controlaba la información sobre crédito y las redes de comunicación necesarias para el proceso de las transacciones efectuadas a través de las tarjetas.

Los casos parecidos son innumerables. Mientras el actual Subsecretario de Comercio, Jeffrey E. Garten, estuvo en Shearson Lehman Brothers Inc. -una subsidiaria de American Express- dicha firma intermediaria libró una larga batalla para conseguir una plaza en la bolsa de Tokio. Tal batalla sólo acabó después de que el Congreso amenazara con sancionar a las agencias de valores japonesas que trabajaban en Estados Unidos.

W. Bowman Cutter lo sabe todo sobre el papeleo que envuelve el sector de las telecomunicaciones de Japón. Como antiguo consultor de la firma de contabilidad Coopers & Lybrand, asesoró a firmas norteamericanas inmovilizadas por las leyes que protegían a Nippon Telegraph and Telephone -el gigante semi-oficial de las telecomunicaciones- en el mercado interior. "La mayoría de nuestras firmas creía que eran mejores que las japonesas, pero no había manera de introducirse en Japón", asegura Cutter.

Muchos de los componentes del equipo de Clinton que se ocupan del comercio con Japón obtuvieron buenos beneficios en sus negocios con firmas japonesas, en los años 80. Pero los tratos que tuvieron con ellas, aunque parezca una contradicción Parecen haberles Persuadido de que lo que necesita Estados Unidos es adoptar una actitud enérgica y dura frente a dicho país.

El banco de inversión en que trabajaba Altman, el Blackstone Group, colaboró con firmas japonesas en la absorción por éstas de empresas norteamericanas. Tal fue el caso, por ejemplo, de la compra por Sony Corp. de CBS Records y de Columbia Pictures. Blackstone trabajó también para Kirin Breweries y para firmas del grupo Mitsubishi.

Altman sonreía al recordar que los senadores se mostraron preocupados durante la confirmación de aquél para el cargo que ocupa, por el temor de que se mostrara blando con Japón después de los tratos que había tenido con empresas de este país. "Mi respuesta fue que los conocimientos dan poder, no debilidad", dice Altman.

Robert Rubin fue copresidente de Goldman Sachs Co., un banco de inversiones que ha hecho negocios con muchas de las mayores firmas japonesas, siendo propiedad, en parte, del Sumitomo Bank. La sucursal de Tokio de Goldman Sachs ha sido una de las numerosas agencias de valores que ha obtenido substanciosas ganancias con sus sofisticadas operaciones informatizadas realizadas en la bolsa japonesa.

La semana pasada, Rubin declinó hablar de sus relaciones con firmas japonesas en la época en que trabajó en Goldman Sachs.

Algunos de los más importantes miembros del equipo norteamericano que prepara la política que debe seguirse con Japón -incluyendo al jefe de negociadores, Mickey Kantor, y al Secretario del Tesoro, Lloyd Bentsen- no han tenido ningún tipo de relaciones de tipo económico con dicho país.

Sea como fuere, parece claro que son los miembros del mismo equipo que proceden del mundo empresarial los que llevan la voz cantante en la configuración de la política que Clinton ha de adoptar, eventualmente, frente a Japón. En cambio, los altos cargos del Departamento de Estado apenas están teniendo papel alguno en este asunto.

El comercio USA-Japón, más transparente.

(Jonathan Alter, en "Newsweek").

"The Economist", que se presenta como una revista para intelectuales internacionales, se muestra sorprendentemente simplista ("silly") a propósito del tema del comercio con Japón. En relación con este asunto, la revista ha escrito que "el comercio con Japón no es tan anormal como los niponóforos ("Japanphobes") quieren hacer creer". ¿Y quiénes son esos horribles adversarios de Japón culpables de ofrecer una imagen del comercio de este país como si estuviera en permanente desequilibrio?

Uno de ellos podría ser Ichiro Ozawa, desde muchos puntos de vista el político más poderoso de Japón. Ozawa escribió recientemente que ya era hora que Japón fuese un "país normal". Con eso quería decir que fuera un país que se defiende a sí mismo, que respete a sus consumidores y que equilibre su comercio internacional. *Por supuesto*, el enorme superávit comercial de Japón es "anormal". Pero todo conduce a pensar, afortunadamente, que, excepto por lo que se refiere a unos pocos apologistas del tipo del "Economist", el mundo empieza a reconocerlo.

Llamémosle a esto la Nueva Luz ("New Clarity"). A pesar de la mucha tinta utilizada últimamente sobre una eventual guerra comercial, el caso es que el fracaso de la cumbre Clinton-Hosokawa constituyó un paso adelante en el camino de la normalización de las relaciones entre los dos países. A lo largo de los pasados 20 años el juego transcurrió así: el Gran Hermano norteamericano le estuvo diciendo al Pequeño Hermano japonés que estaba harto de su actitud pasivo-agresiva en materia comercial. El Pequeño Hermano japonés se lamentaba de la presión

que recibía, pero acababa firmando acuerdos diciendo que se comportaría mejor. Las dos partes sonreían ante las cámaras y ahí terminaba todo. Nada había cambiado. Ahora, por fin, ambas partes discuten de la forma que deben hacerlo dos hermanos de entidad equivalente.

Esto es un progreso. No hace mucho, Estados Unidos y Canadá se enfrentaron a propósito del trigo. Norteamérica y Francia forcejearon asimismo con acritud en relación con el vino. En estos casos nadie habló de posibles guerras. Cuando los países mantienen unas relaciones normales, un tropiezo honesto es mejor que un abrazo falso. Los riesgos, ahora, no son tan grandes como algunos los quieren presentar. "No creo, en absoluto, que las relaciones Estados Unidos-Japón se hayan visto deterioradas", ha dicho el profesor Kent Calder, de la universidad de Princeton.

Por consiguiente, si las relaciones básicas no están en juego, ¿por qué no se debe utilizar la ocasión para mejorar algunas posiciones? Y para conseguirlo, ¿por qué no utilizar la persona más controvertida de la administración Clinton? Dicha persona es Mickey Kantor, que quiso ser jefe de los servicios de la Casa Blanca pero que está temperamentalmente más capacitado para ser el jefe de los negociadores comerciales. Ahí puede Kantor utilizar sus condiciones intimidadoras para un fin útil. "Siempre que se ha planteado el caso de mostrarnos duros con Japón" -decía Kantor, en su despacho, hace escasos días- "se han dicho cosas como éstas: 'No lo hagáis ahora, pues estamos en tiempo de elecciones'. O bien: 'No lo hagáis ahora, pues la economía se encuentra en un estado de acusada debilidad'. O 'no lo hagáis ahora, pues mi suegra viene esta noche a cenar'. Esta es la razón por la cual los presidentes de Estados Unidos han preferido minimizar las diferencias existentes, aceptando acuerdos que no han ido nunca al fondo de las cuestiones".

La última versión de tal argumento es "no nos presioneis ahora, puesto que vais a debilitar la posición de Hosokawa". Pero -¡milagro, milagro!- resulta que los últimos acontecimientos no han debilitado al primer ministro. Es posible que Hosokawa se vaya a ver obligado a dejar el poder por otras razones antes de fin de año, pero lo cierto es que el hecho de haber fracasado en su deseo de conseguir un nuevo acuerdo inoperante ha fortalecido su popularidad en Japón. Mostrando una habilidad considerable, hizo frente admirablemente a las consecuencias de aquel hecho sin necesidad de excitar el sentimiento nacionalista. En las próximas semanas, y dado que se trata de un reformista que comparte muchas de las críticas norteamericanas sobre el proteccionismo japonés, Hosokawa propondrá cambios con más sinceridad de la que habrían adoptado otros líderes. Las informaciones de que se dispone hacen pensar que se pueden esperar concesiones desconocidas hasta ahora. Si la situación empeora, le quedará el consuelo de sus buenas relaciones personales con Clinton. En fin, debe tenerse en cuenta que, a pesar de los fuegos de artificio que se han organizado últimamente, los japoneses no interpretan la posición norteamericana como un plan concebido por enemigos de Japón. Incluso el público de este país reconoce que la recuperación de la economía de Estados Unidos ha acallado en alguna medida las voces de muchos de los que pedían una actitud enérgica frente a Japón. Por lo tanto, el momento para mostrarse duro no ha sido mal elegido.

Por supuesto, la apertura más o menos forzada de algunos mercados japoneses (como el de los teléfonos celulares) no eliminará los desequilibrios comerciales. Para conseguir esto hacen falta cambios macroeconómicos dentro de Japón (como una substancial reducción de impuestos) susceptible de estimular la demanda de bienes de consumo, incluidos los fabricados en el exterior. Pero incluso si los japoneses tuvieran más dinero por gastar, el sistema no se abriría a los productos de fuera mientras no se transformaran las redes de contratación y de

distribución, incluidas las burocracias que las sostienen. Este es el proceso en el que Estados Unidos debería concentrar la atención.

Pero Kantor dice que está cansado de *proceso*. "Los acuerdos que se han alcanzado sobre cambios evolutivos no han conducido a nada. Lo que quieren ahora los negociadores norteamericanos son resultados. Como dice el profesor Calder, lo que pide Estados Unidos cuando este país habla de objetivos numéricos (que garanticen un determinado porcentaje de ciertos mercados específicos a los productos de importación) es substancialmente poca cosa, pero importante tácticamente. Es substancialmente difícil de defender porque supone pedirles a los japoneses que pongan fin a su tradición de comercio dirigido, y esto a través de una nueva dosis del mismo tipo de comercio. De hecho, la idea de los objetivos numéricos es tan discutible que puede resultar contraproducente, toda vez que conferiría más poder a una burocracia (la que debería hacer cumplimentar los cupos), cuando de lo que se trata es de debilitarla y de obligarle a desregular. Tácticamente, con todo, la idea puede ser buena. "Los japoneses están tan en contra de los objetivos numéricos que aceptarán rápidamente cualquier propuesta alternativa que se les haga", dice Calder. De hecho, Kantor se niega ya a aceptar propuestas que le hacen sectores industriales norteamericanos para el establecimiento de cupos para la participación en este o aquel mercado y concentra su atención en otras posibles y vagas señales cuantitativas de progreso que puedan ser utilizadas como propuestas alternativas. "Confiamos en ustedes, pero cuantifiquen" ("Trust but quantify"), dice Kantor parafraseando la frase con que Ronald Reagan se dirigió a los rusos.

Incluso en el caso de que todas las gestiones y todas las cuantificaciones no conduzcan más que a un mínimo aumento del comercio de exportación hacia el otro lado del Pacífico, parece indudable que la Nueva Luz está situando el problema de las relaciones entre Estados Unidos y Japón sobre unas bases nuevas.

El mensaje a Tokio.

("The Washington Post"- "Herald Tribune", edit.)

Al exhumar el texto legal conocido con el nombre de Super 301, Bill Clinton espera aumentar la presión sobre Japón para que este país incremente la compra de mercancías procedentes del exterior. Dado que el Super 301 es más bien simbólico, Clinton elige un instrumento que, según espera también, no ha de producir heridas profundas. Pero el simbolismo no es trivial.

Ningún país se ha beneficiado tanto de la libertad de comercio como Japón, y tampoco nadie ha hecho tan poco para protegerlo y para expandirlo como este país. Si el presidente norteamericano adopta una actitud muy enérgica, corre el riesgo de promover una reacción proteccionista del Congreso de Estados Unidos susceptible de perjudicar gravemente a la imagen de Norteamérica como primer protagonista del comercio mundial. Pero, por otra parte, Clinton no puede ignorar las quejas de las empresas de su país que ven cómo las posibilidades de acceso

al mercado japonés son mucho menores que las que encuentran sus competidoras de Japón para introducir sus productos en Estados Unidos.

El Super 310 -una versión algo acentuada de la Sección 301 de la Trade Reform Act de 1974- representa un paso hacia una actitud más agresiva de Norteamérica en materia de política comercial. A finales de este mes, la Administración dará a conocer una lista, y Japón será sin duda citado en ella. Si falla todo lo demás, este proceso puede acabar en el establecimiento de contramedidas por parte de Estados Unidos. La Administración subraya que su objetivo es el incremento de las ventas de Norteamérica en el exterior y no el establecimiento de obstáculos que frene la entrada en el país de mercancías procedentes de fuera. Todo hace pensar que las cosas van realmente por ahí. Sin embargo, no hay duda de que el procedimiento es aparatoso, sonoro.

Más serios son otros problemas que asoman en el horizonte. La inquietud de Estados Unidos sube de forma paralela al incremento del déficit comercial. Este es ya elevado -de 116 m.m. de dólares el año pasado- y sigue subiendo de forma acelerada. Las previsiones de DRI/McGraw Hill lo sitúan en cerca de 200 m.m. anuales a mediados del próximo año. Este no es el resultado de prácticas comerciales ilícitas por parte de los otros países. Es consecuencia del rápido crecimiento de la economía norteamericana, que absorbe un enorme volumen de importaciones en una etapa en que los grandes clientes del país, Europa y Japón, pasan por una fase de estancamiento e incluso de recesión. Ahora bien, un incremento espectacular del déficit comercial puede dar lugar a una avalancha de disposiciones proteccionistas promovidas por el Congreso.

Se puede así pensar que una de las razones que han llevado al presidente a resucitar el Super 301 es la de persuadir a los legisladores de que está defendiendo vigorosamente los intereses norteamericanos. Pero, sobre todo, lo que quiere Clinton es que Tokio le comprenda. Durante el año pasado se han producido pocos cambios en la ya larga agenda de las disputas comerciales entre Norteamérica y Japón. Al airear el Super 301, Clinton deja claro que, de una forma u otra, las cosas serán distintas en el inmediato futuro.

La tragicomedia de la subida del yen.

(Samuel Brittan, en "Financial Times" de 3 de Marzo).

El revuelo de los mercados financieros de los últimos días tiene un origen claro: Estados Unidos. Fue generado por una reacción excesiva ante el comportamiento de un par de indicadores norteamericanos, todo ello acompañado de las informaciones según las cuales el presidente Clinton iba a autorizar la imposición de sanciones comerciales contra Japón. La nueva presión alcista que, como consecuencia, ha tenido que soportar el yen, puede resultar sin duda más perjudicial para Japón que cualquier otra sanción que pueda imponérsele.

Durante dos décadas, hasta el final de Bretton Woods, en 1971, el tipo dólar-yen permaneció fijo dentro de una estrecha banda alrededor de 300 yens el dólar. Los desequilibrios comerciales eran modestos. Japón alcanzaba tasas de crecimiento de dos dígitos. Las barreras comerciales desaparecieron.

Después de que el presidente Nixon dejara que el dólar flotara en 1971, la moneda norteamericana bajó y el yen subió, llegándose en algún momento a la relación de cambio de 200 yens por dólar. La recuperación de la moneda norteamericana en los primeros años de Reagan resultó fugaz. El yen empezó a subir de nuevo, hasta situarse el cambio a algo más de 100 yens por dólar.

Una persona que creyera en el papel substancial del tipo de cambio en la configuración de la balanza de pagos podría haber esperado que este aumento de tres o cuatro veces del valor del yen se hubiera traducido, por lo menos, en la eliminación total del superávit comercial de Japón con Estados Unidos. Resulta, sin embargo, que en el curso de los años 80 dicho superávit se elevó, siendo ahora de cerca de 60 m.m. de dólares al año. Se trata de un resultado incómodo para todos aquellos que creen, equivocadamente, que las balanzas comerciales bilaterales son importantes.

Es muy difícil replicar a los que piensan que la única razón que hace que una medicina está matando al paciente es que éste no la toma en la cantidad necesaria. Las autoridades monetarias se han mostrado frecuentemente a favor de una revaluación todavía mayor del yen, amenazando por ello de maquinar a favor de la devaluación del dólar.

Naturalmente, es imposible que una de estas monedas altere su valor con respecto a la otra sin que ello afecte los tipos de cambio de terceros o cuartos países. El caso es, con todo, que al Bundesbank, por ejemplo, no parece preocuparle que las presiones de Estados Unidos para que baje el dólar se traduzcan en un DM más alto de lo que sería el caso en otras circunstancias. Sea como fuere, la acción, de momento, tiene lugar en el marco de las relaciones nipo-americanas.

Si se juzga, no por el PIB, sino que la producción industrial, la recesión de Japón ha sido la peor de todas, entre los principales países, siendo pocas, además, las señales de recuperación, por ahora.

El profesor Ronald McKinnon, de Stanford, ha sido desde hace tiempo un opositor de la depreciación del dólar, y el actual estado de la economía japonesa hace que resulte muy oportuno el nuevo trabajo que aquél acaba de dedicar al tema⁽¹⁾. Según McKinnon, la subida del yen ha dado lugar a presiones deflacionistas en los precios al por mayor de Japón. Los precios al consumo, que responden con mayor lentitud ante las fuerzas económicas, suben a un ritmo minimalista del 1 por ciento anual. Los tipos de interés a corto plazo nominales apenas podrían descender por debajo del 2'25 por ciento actual. Ahora bien, considerados conjuntamente con los bajos precios a la producción, el tipo real de interés incluso para los mejores clientes debe situarse, por lo menos, en el 4'5 por ciento.

(1) "Dollar and Yen". Asia-Pacific Research Center. Stanford.

La monocausalidad funciona raramente, y un escéptico podría aludir a la experiencia de 1985-87 cuando un yen decididamente al alza y una deflación de los precios a la producción todavía más severa no pudieron evitar una recuperación vigorosa de la economía japonesa. Un diagnóstico más precavido, sin embargo, es que el elevado endeudamiento que resultó de la crisis del mercado inmobiliario y la vulnerabilidad del sistema financiero hacen más difícil que la economía reaccione ante unos precios a la baja.

McKinnon estima que la paridad del poder de compra sitúa el tipo de cambio del yen en una relación de 140-150 por dólar, y le gustaría que se hiciera lo necesario para que las cosas fueran en esa dirección. ¿Pero cómo podría el Banco de Japón conseguirlo? Normalmente, lo que hacen los bancos centrales para flexibilizar la política monetaria es bajar los tipos de interés a corto plazo. Ahora bien, si el Banco de Japón apenas le queda margen para reducir los tipos, ¿qué es lo que debe hacer?

La principal manera, en tales circunstancias, de expandir la oferta monetaria es la compra de moneda extranjera. En el momento presente, una política de dinero fácil podría tener un doble efecto. El sector exportador se vería libre de la deflación y los tipos de interés reales de Japón serían negativos durante algún tiempo.

Pero atención. Dado el actual estado de las relaciones con Washington, cualquier medida tendente a hacer bajar la cotización del yen podría ser interpretada como un Pearl Harbour económico. Si los japoneses quisieran realmente que les fuera aceptado un yen más débil deberían persuadir a los norteamericanos de que los efectos estimulativos de una expansión monetaria, unidos a un más bajo tipo de cambio del yen, compensarían con creces las pérdidas de Estados Unidos en materia de precios con los que competir. No me gustaría ser yo quien debiera convencerles de ello.

Con todo, no me desagradaría del todo que McKinnon se saliera con la suya. Las actuales autoridades de Japón y de Estados Unidos tienen en común el deseo de volver a algún tipo de acuerdo mundial sobre tipos de cambio, e incluso, tal vez, de resucitar Bretton Woods, por lo menos en la forma que avanzaron los acuerdos del Louvre y del Plaza de 1985-87. La diferencia, naturalmente, es que los norteamericanos desearían que tal estabilidad se fijara alrededor de un yen fuerte, mientras que los japoneses preferirían se hiciera con un yen algo más bajo. Esto recuerda la etapa en que James Baker fue Secretario del Tesoro, durante la cual se mostró en todo momento a favor de la estabilidad, siempre que el dólar pudiera situarse en un nivel más bien bajo.

Los norteamericanos, ya se ve, se encuentran en una posición difícil puesto que desean también que Japón estimule su economía. Una política monetaria más laxa supondría un yen más débil. En el lado fiscal, el gobierno japonés ha anunciado importantes acciones dirigidas a estimular el gasto y a reducir impuestos. Pero todo ello ha producido escasos efectos, hasta ahora. Una posición ortodoxa propugnaría una reducción del superávit presupuestario que se registra en Japón los años no recesivos, y que el déficit estructural del presupuesto de Estados Unidos disminuyera. La esperanza, pues, es que se reduzca el ahorro japonés y que aumente el de Norteamérica.

¿Es esto del todo racional? El superávit presupuestario japonés representa el esfuerzo de una sociedad muy ahorradora para salvaguardarse frente a la carga que supone el envejecimiento de la población. Es perfectamente racional que Japón preste recursos netos a Estados Unidos, país

que tiene un déficit de ahorro excepto en períodos de recesión. En algún momento del próximo siglo, la corriente neta de inversión adoptará un signo inverso.

Mientras tanto, es en el frente monetario en el que se producirán novedades, si se han de producir en alguna parte. La salida del embrollo presente puede tener lugar como consecuencia de cualquier tipo de circunstancia que precipite una subida del dólar o una caída del yen que duren lo suficiente como para persuadir a los Estados Unidos de que una cosa así no resulta tan perjudicial, después de todo.

Un Bretton Woods nipo-americano supondría algunos problemas delicados de ajuste para Europa. Si contribuyera a acelerar la integración, tanto mejor.

Pero antes de que se alcance un acuerdo monetario entre norteamericanos y japoneses debe evitarse por todos los medios una guerra económica entre los dos países. Desgraciadamente, la inversión masiva que Estados Unidos ha hecho en educación pública económica no ha acabado con las más rudas falacias mercantilistas sobre balanzas comerciales bilaterales. La verdad es que los críticos "austríacos" del "establishment" económico norteamericano de los que habló Michael Prowse en estas mismas páginas hace un par o tres de días podrían estar quedándose cortos.⁽²⁾

Un prusiano en la Casa Blanca.

(Michael Prowse, en "Financial Times".

<...>

Estados Unidos se halla en el tercer año de una sólida recuperación económica. Crecen la inversión y la productividad. Aumenta la cuota de Estados Unidos en el mercado mundial. Los déficit-presupuestario y comercial- son menores. El desempleo ha descendido substancialmente, situándose bien por debajo del 7%. Europa y Japón, en cambio, se hallan sumidos en una recesión profunda. A la vista de todo ello, uno podría esperar que la Casa Blanca adoptara una actitud plácida tranquila e incluso magnánima.

Pues no. En vez de ello, Clinton y sus egregios asesores se comportan como delincuentes económicos. En Diciembre, Clinton celebró con alborozo los resultados de la Ronda Uruguay, que permiten pensar en la desregulación de la agricultura y de los servicios financieros, sectores en los que Norteamérica es altamente competitiva. Como "nuevo demócrata", Clinton se mostró como un firme partidario de la liberalización del comercio multilateral bajo los auspicios del GATT.

⁽²⁾ Véase en esta misma selección de prensa el artículo de Michael Prowse a que alude Brittan. (Nota del trad.)

Sin embargo, el caso es que apenas dos meses más tarde Clinton ataca a Morihiro Hosokawa, el reformista primer ministro japonés, por negarse a aceptar unos objetivos numéricos destinados a apreciar el aumento de las importaciones en ciertos sectores específicos. Tales objetivos -que en lo esencial suponen el compromiso de reservar una parte del mercado de Japón a empresas de Estados Unidos y de otros países- son la antítesis perfecta de los principios del GATT que Clinton promovió con tanto vigor el año pasado. Es posible que el presidente no esté realmente en condiciones de entender tal contradicción. Si tal es el caso, resulta lamentable que asesores competentes entre los que se incluye Larry Summers -ahora en el Tesoro- estén participando en el juego.

Las autoridades norteamericanas, desde luego, afirman a veces que lo que piden no son objetivos numéricos. Lo que desean -dicen- son referencias cuantificadas que permitan apreciar los progresos que tienen lugar por lo que al aumento de las importaciones de Japón se refiere. Esto es una inmensa falsedad. Las cifras del comercio exterior japonés no son un secreto de Estado, por lo que no es difícil obtener cifras de la evolución de las importaciones de un producto dado.

Por otra parte, como país miembro de un sistema multilateral, Estados Unidos no dispone en absoluto del derecho de actuar como juez y parte en la valoración de las prácticas comerciales de Japón. Para contemplar este caso con alguna perspectiva, supóngase lo que sería que Francia analizara el consumo de vino de Norteamérica y descubriera una inclinación poco equitativa a favor de unas marcas californianas de inferior calidad. ¿Qué pensaría Clinton si Mitterrand, unilateralmente, estableciera un objetivo cuantificado destinado a medir las importaciones norteamericanas de borgoña francés? Por supuesto, no lo admitiría.

La obsesión por el desequilibrio bilateral con Japón alcanza extremos inauditos. El discurso de la Casa Blanca sobre la existencia de barreras impenetrables crea la impresión, por supuesto errónea, de que Japón apenas compra nada a Estados Unidos. En realidad, las exportaciones de Norteamérica a Japón ascendieron el año pasado a 48 m. m. de dólares, haciendo de dicho país el segundo mayor mercado de Estados Unidos. El déficit bilateral con Japón decrece como proporción de la renta nacional norteamericana. Pero incluso en el supuesto de que subiera, su significado sería nulo. Con toda seguridad, los eminentes asesores económicos de Clinton no habrán olvidado la primera lección de su profesión: que el comercio es bueno porque facilita la especialización y la división del trabajo. Lo último que deberíamos esperar o desear es una balanza equilibrada entre cada par de países.

<...>

Durante 200 años, dos filosofías capitalistas bastante diferentes han estado intentando conseguir la supremacía. La primera de ellas viene constituida por el concepto británico (no siempre respetado por los gobiernos del Reino Unido) de auténtica competencia liberal, en la cual las autoridades se mantienen del todo al margen para dejar a las empresas todo el protagonismo en unos intercambios que se realizan exclusivamente sobre la base a las ventajas comerciales. La segunda es la del Estado corporativista -perfeccionado inicialmente por Prusia en el siglo XIX- y en ella las autoridades actúan como patrocinadoras de los negocios internos en una especie de "guerra económica" frente a otros países.

Desgraciadamente, Clinton parece estar inclinándose del lado prusiano. Ningún defensor del mercado libre se encarnecería por obtener contratos para las empresas propias (como lo ha

hecho el presidente norteamericano en el caso de los Boeing vendidos a Arabia Saudita), o estableciera unilateralmente cupos cuantitativos para las importaciones de otro país, o gastaría dinero de los contribuyentes en la puesta a punto de una política industrial interna. Sin embargo, eso es exactamente lo que hace Clinton, quien, además, parece enorgullecerse de ello. Cree que Estados Unidos está compitiendo en una carrera con Japón y con la Unión Europea con vistas a alcanzar la supremacía en el siglo XIX, y su propósito es alcanzar el oro. De nuevo estamos viendo el lado feo del nacionalismo económico.

Unión Europea: ¿ampliación o cambio de rumbo?

"Le Monde" de 3 de Marzo publicó en primera página el siguiente artículo, firmado por Luc Rosenzweig.

La conclusión, el día 1 de Marzo, de un acuerdo por el que se abre la puerta de la Unión Europea a tres nuevos miembros, Suecia, Finlandia y Austria, representa un hecho importante en la historia de la Europa comunitaria. La ausencia -¿provisional?- de Noruega en este nuevo "paquete" de adherentes potenciales no debe ocultar el hecho de que la llegada de esos países altera el equilibrio establecido después de la adhesión, en 1986, de España y Portugal.

En la hipótesis -en absoluto garantizada, a la vista del estado de opinión existente en los países de que se trata- de una ratificación por parte de los electores, la Unión Europea será más nórdica, más "germánica" (en un sentido amplio), más mercantil. Algunos, satisfechos, la verán más pragmática, menos visionaria. Otros temerán que esta ampliación sea el prelude de un cambio de rumbo que aleje la Unión de los ambiciosos objetivos sonados por sus iniciadores, Jean Monnet, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide De Gasperi: la constitución en el continente europeo de una unión de pueblos que vivieran en una "communauté de destin" y que fuera bastante más que una mera área de libre circulación de bienes y de mercancías.

Al margen de los ásperos regateos que tuvieron lugar días pasados en el edificio Charlemagne, en Bruselas, sobre las contribuciones de esos países en el presupuesto comunitario, sobre las ayudas a la agricultura ártica o montañosa, o aún sobre la pesca, debe constatar que, en los casos de Austria, Suecia y Finlandia, el principal obstáculo que se oponía a su llegada había sido eliminado mucho antes de que las negociaciones empezaran. Los tres países, por razones de tipo histórico y político diferentes, habían adoptado un estatuto de neutralidad por el cual se habían autoexcluido de toda alianza político-militar. La falta de concreción que se ha producido en Europa a este respecto ha evitado así no pocas controversias interiores en un país como Austria, en el que la "neutralidad" definida por el tratado de Estado de 1955 ha alcanzado el estatuto de dogma existencial.

¿Cómo se comportarán los "nuevos" cuando tenga lugar la conferencia intergubernamental, prevista para 1996, que debe tratar de la "profundización" de la Unión Europea, preocupación que se manifiesta sobre todo en París? No puede dudarse de la sinceridad de los dirigentes de los "cuatro países" postulantes cuando afirman que su deseo es adherirse sin reservas mentales

de ningún tipo a la Europa del tratado de Maastricht. Sin embargo, habrá que ver lo que pasa cuando se trate de movilizarles para reforzar y profundizar los lazos comunitarios.

Suecia, Austria, Finlandia y Noruega tienen en común la circunstancia de ser países muy conscientes de su identidad (los tres últimos han sufrido en el curso de su historia tentativas de integración por parte de vecinos fuertes y, a veces, brutales) y de contar con unas poblaciones entre las que son muy numerosos los que interpretan la entrada en Europa como una amenaza contra sus tradiciones y contra sus formas de vida.

Sea como fuere, una vez más el progreso de la Unión estará condicionado al buen funcionamiento del "motor" constituido por la pareja franco-alemana. La República Federal debe hacerse cargo, el 1 de Julio próximo, de la presidencia de la UE. El canciller Kohl ha manifestado su voluntad de no desviarse de la línea que ha defendido con tesón desde la caída del muro de Berlín. A su juicio, es deseable que la Unión se abra a las nuevas democracias de la Europa central y oriental (acaba de exhortar a Hungría para que presente su candidatura), cosa que, a sus ojos, no es incompatible con la voluntad de profundizar. Ahora bien, un canciller que se halla en medio de una campaña electoral difícil, que ve cómo en su país se produce una ola de "eurodesconfianza" animada por algunos de sus aliados, ¿está en condiciones de promover un proyecto tan ambicioso?

En cualquier caso, la satisfacción de ver en el "club" europeo a países que han figurado entre los de mejor tradición democrática del continente no constituye un avance decisivo para la Unión. Un club no vive sólo de las cotizaciones de sus miembros. Su futuro y su prestigio dependen también de su cohesión.

La aplicación del Libro Blanco.

(Philippe Lemaître, en "Le Monde").

Por el momento al menos, lo más urgente no es la puesta en práctica del tratado de Maastricht, entrado en vigor el 1 de Noviembre de 1993. Antes deben apartarse los obstáculos que entorpecen el camino hacia la moneda única y la política exterior común. En lo inmediato, la credibilidad de la Unión Europea depende de su capacidad para enfrentarse eficazmente con el paro y para adoptar una actitud coherente y útil en el conflicto yugoslavo.

Es esta necesidad de anteponer los intereses más urgentes de las gentes lo que condujo a la Comisión Europea a elaborar el Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo, y lo que, después, llevó a los jefes de Estado y de gobierno comunitarios a aprobar las orientaciones de dicho texto en la reunión del Consejo Europeo celebrada en Bruselas en Diciembre del año pasado.

¿Debe verse en dicho documento un nuevo trabajo académico redactado por tecnócratas alejados del quehacer diario y desconocedores del mundo real? Esto es lo que parecía dar a

entender hace pocos días Edouard Balladur, en un programa televisivo, cuando dijo que no esperaba nada específico como resultado de dicha reunión de Diciembre, aunque añadiendo que se estaba llevando a cabo una acción vigorosa y seria de recuperación en el marco nacional. Ahora bien, como comentó más tarde Jacques Delors, "tal juicio, por lo severo, no está justificado".

Delors estaba en lo cierto, pues la puesta en marcha de un programa de tipo sobre todo estructural no puede improvisarse en unas semanas, y lo cierto es que se está respetando el calendario establecido por el Consejo Europeo; se ha creado el dispositivo imaginado para preparar las decisiones y, en una palabra, se están efectuando en condiciones satisfactorias las movilizaciones necesarias para que una empresa de tal envergadura tenga éxito.

En el marco de la acción propiamente comunitaria se trata principalmente de acelerar la puesta a punto de grandes redes (transportes, energía, telecomunicaciones), pero también de dotar a la Unión Europea de "autopistas electrónicas", es decir, de la infraestructura telemática indispensable a una sociedad del año 2000. A este respecto se han creado y han empezado a funcionar dos grupos de trabajo, uno para las redes y la financiación y el otro para la "sociedad de la información". Estos grupos de trabajo actúan bajo la presidencia de los comisarios Henning Christophersen y Martin Bangemann, respectivamente. Formando parte de los mismos se encuentra una magnífica muestra de los grandes nombres de la industria europea.

Lo que se les pide a esos grupos es que definan las prioridades operacionales, que seleccionen, así, los proyectos susceptibles de recibir el respaldo financiero de la Comunidad, y que indiquen lo que deba hacerse en materia de desregulación, toda vez que no basta con dominar la tecnología. Hace falta también, sobre la base de las necesidades de los usuarios, desarrollar la demanda suprimiendo obstáculos y ofreciendo a los industriales, al mercado, un nuevo espacio de libertad.

"No se trata de una utopía", ha dicho Martin Bangemann delante de los periodistas, subrayando el doble efecto que debe esperarse de este proyecto para la lucha contra el paro: reforzando la competitividad de las empresas (que no puede evaluarse sólo por el coste de los salarios) se asegura el empleo existente; y desarrollando nuevas tecnologías y ofreciéndoles un mercado se crean puestos de trabajo.

Del lado de los industriales la acogida ha sido favorable. "Las empresas se han visto agradablemente sorprendidas por el Libro Blanco, por la manera cómo se ha presentado el reto de la competitividad, que responde a los interrogantes que ellos se planteaban. Las industrias están a favor del establecimiento de unas redes que sean lo más fluidas posible, concebidas al nivel de la gran Europa". Así se expresa Alexis Jacquemin, economista de la Universidad de Lovaina que colabora en la célula prospectiva de la Comisión.

De hecho, la mesa redonda europea de los industriales, que reúne a 41 multinacionales, acaba de manifestar su interés por el tema creando, con sede en Rotterdam, el Centro Europeo para Estudios sobre Infraestructuras (ECIS). "Todo hace pensar que la recuperación, en Europa, se apoyará más en la modernización de las infraestructuras que en la reactivación del consumo", decía, hace pocos días, Umberto Agnelli, con ocasión de la inauguración de dicho centro.

La acogida ha sido igualmente positiva en la UNICE (Unión de Industrias de la CE), y también en las grandes centrales sindicales.

Las resistencias -muy reales- proceden a los gobiernos. A los británicos no les gusta mucho lo que temen va a ser una nueva forma de intervencionismo. Pero no son los únicos en llevar a cabo maniobras destinadas a retrasar el proyecto. "Se va creando un gran foso entre la sociedad civil y el mundo político", dice, lamentándolo, Alexis Jacquemin.

Las actuaciones a favor del empleo deben realizarse, en lo esencial, en el marco nacional, aunque sólo fuere por las diferencias que existen en la situación de los diferentes países miembros. Pero el Libro Blanco sugiere una mayor concertación, más intercambios de experiencias, reflexiones en común (por ejemplo, sobre nuevas fuentes de empleo). Padragi Flynn, comisario encargado de la política social, y Jacques Delors, acaban de iniciar un recorrido por toda Europa en un intento de cebar la bomba. Sería ingenuo pensar que está asegurado un resultado favorable, pero iniciativas de esa naturaleza contribuyen a la necesaria movilización.

El respaldo más inesperado para el Libro Blanco podría proceder de Estados Unidos. Los análisis de Bill Clinton y del presidente de la Comisión son con frecuencia bastante coincidentes, y este último espera mucho, según parece, del "Job Summit", o Cumbre sobre el Empleo que, organizada por los norteamericanos, ha de tener lugar en Detroit los días 14 y 15 de Marzo, en el contexto de las actividades del Grupo de los Siete Grandes. Jacques Delors puede encontrar allí la oportunidad para dar impulso a su proyecto. Delors comparte el convencimiento de Clinton de que las reformas estructurales sólo son posibles si se produce una recuperación de la actividad. Esto hace presagiar una nueva presión, amable pero firme, procedente de Bruselas, a favor de la reducción de los tipos de interés.

"La situación de la Unión Europea es sensiblemente menos mala que hace un año. Pero la Unión paga aún el precio de su impotencia en materia de política exterior y de sus divergencias por los que se refiere a las políticas económica y monetaria. Con el Libro Blanco hemos intentado abrir una ventana con vistas al medio plazo". Son palabras de Jacques Delors, decidido a seguir trabajando a favor de su proyecto hasta el último minuto de su presidencia, que acaba a fin de año.

Los Consejos Europeos, -o reuniones de los jefes de Estado y de gobierno- de Corfu (Junio) y de Essen (Diciembre) resultarán decisivas a este respecto. Si consigue hacer algo útil, por fin, a favor de la paz en Bosnia, y si logra, de una vez, reemprender el crecimiento habiendo puesto en marcha ya las reformas de las infraestructuras, la Unión Europea podrá entonces emprender en buenas condiciones su próxima gran tarea, decisiva para su futuro, que es la organización de sus instituciones y el reparto de los poderes.

Hablan los afectados por la reducción de la semana laboral en Volkswagen.

(Braudon Mitchener, en "Herald Tribune").

Son las nueve de la mañana de un viernes, y Ulf Börner, un operador de máquinas pesadas de la fábrica local de Volkswagen, llega a la casa de su hermano dispuesto a iniciar su trabajo de la jornada: reparar la vivienda. Los dos viernes anteriores Ulf empapeló una habitación de su propia casa y se fue a la piscina con sus dos hijos.

Desde principios de año, *Freitag*, que suena curiosamente como "día libre" en alemán, ha hecho honor a su nombre para 8.000 empleados de VW en Salzgitter, Alemania. Se trata de los primeros afectados por el experimento económico y social del citado fabricante de coches destinado a proteger empleos a través de la reducción del tiempo de trabajo y de la paga.

Consistente en una semana de cuatro días para algunos y en una jornada laboral más corta para otros, el modelo se va extendiendo lentamente, con la idea de que alcance a los 100.000 trabajadores que la empresa tiene en todo el país. El proceso supone un cambio radical de la forma de pensar de los alemanes por lo que al trabajo y al ocio se refiere.

Peter Hartz, el director de personal de VW que concibió el citado plan de emergencia lo considera una alternativa que deberían considerar otros industriales alemanes y europeos antes de acudir al despido de su gente. "Hemos ahorrado dinero a partir del 1 de Enero", ha dicho Hartz. "Esto significa que el programa funciona".

Y así parece, ser, en efecto. Si bien son muchos los que, en la Administración y en el mundo de los negocios, entienden que el plan de VW sólo puede ser una solución a corto plazo y que sus efectos serán contraproducentes, aquellos que han eludido el despido aseguran que los efectos favorables inmediatos superan los riesgos eventuales.

"Todos nos sentimos algo escépticos, pero sabemos que algo debía hacerse", comentaba Ulf Borner, de 39 años. "No hacemos esto para proteger nuestra salud. Lo hacemos porque la industria automovilística está en crisis".

Roland Schmidt, miembro del consejo de trabajadores de la fábrica de Salzgitter, dice que le gusta comprar sin prisas. "No hay tantos nervios. No compras más, pero lo haces con mayor acierto". Schmidt ha utilizado también uno de los viernes libres para pasar un largo fin de semana en Baviera, y anda tras una escuela que ofrece un día de clases de inglés a la semana. "Espero que la gente que se someta a este sistema durante dos años aprenda a apreciarlo".

Otros, simplemente, se quedan en casa, pasando más tiempo con sus familias. "El tiempo libre cuesta dinero", comentaba Mehmet Kulak, un trabajador turco con dos hijos que ha trabajado en VW desde 1980. "Debo estar atento para no gastar demasiado en diversiones. No lo hemos notado aún, pero lo cierto es que ganamos menos".

La gracia del plan de VW, en lo financiero, es que dejó los ingresos mensuales intactos. Las reducciones no se notarán más que en Agosto y Diciembre, cuando no se distribuyan las tradicionales pagas extraordinarias de antes de las vacaciones y de Navidad.

Por otra parte, resulta que los trabajadores de VW han estado desde siempre mejor pagados que la mayoría de los metalúrgicos alemanes y que todavía siguen percibiendo un 40 por ciento más que algunos de sus colegas de otras empresas, incluso después de las disminuciones de los salarios que han acompañado la reducción en un 20 por ciento del tiempo de trabajo. Mehmet Kulak, a quien, según dijo, el menor salario le representará una pérdida de alrededor de 8.000 DM (4.650 dólares) al año, estima que ese es un precio pequeño para la seguridad del empleo y para una mejor calidad de vida.

Si bien el centro superior de enseñanza de Salzgitter, la biblioteca, la piscina comunitaria y la pista de hielo han registrado un ligero aumento de actividad desde el establecimiento de la

semana laboral de cuatro días, prudencia en el gasto de los empleados de VW -una de las únicas grandes empresas locales- ha dado ya lugar a que comercios de la ciudad lamentarán la disminución de la cifra de negocio.

Una agencia de viajes manifestó que la gente hace viajes más cortos y que no los prepara hasta el último momento. Frank Weber, un profesor de danza en Tanzchule Kwiatkowski, habló de una fuerte reducción del número de alumnos. "Creíamos que tendríamos más gente como consecuencia de no trabajar los viernes, pero lo que se ha producido ha sido lo contrario. Ahora se lo piensan dos o tres veces antes de gastar dinero". El mismo Weber hacía notar que la menor asistencia es de un 25 por ciento, aproximadamente, que es la cifra que antes correspondía, más o menos, a los alumnos relacionados con Volkswagen.

En Wolfsburg, a 30 kilómetros, el impacto será mayor, toda vez que la mitad de la población de la ciudad, de 100.000 habitantes, trabaja para VW, mientras que el resto de la misma depende asimismo, directa o indirectamente, de la situación de dicha firma.

De hecho, el pulso de Wolfsburg ha cambiado ya. Mucha gente se levanta más tarde, dado que el primer turno de VW empieza ahora a las 7, en vez de las 5'30 de antes, al tiempo que otros se van a casa más temprano, menos cansados, y tienen tiempo para ir a la ciudad antes de que se ponga el sol.

Stephan Krull, miembro del consejo de trabajadores en Wolfsburg, manifestó que el énfasis puesto en el empleo por el programa de VW es bueno para la ciudad porque la factura que ésta deba pagar como subsidio del paro será menor. Es mejor que miles de personas pierdan renta que el empleo, dijo aquél.

También subrayó Krull el nivel relativamente elevado de los salarios de VW. "Nadie pasará hambre y nadie se quedará sin casa", añadió. "No existe estado de emergencia alguno en VW porque supimos luchar por unos buenos salarios en el pasado".

Con todo, mucha gente que no ha notado aún el efecto del plan de VW en su bolsillo lo nota ya en el ambiente. Un joven inspector de componentes que prefirió permanecer en el anonimato dijo que está contento por tener garantizado el empleo por dos años en una área en la que un desempleo del 15 por ciento sitúa el paro al mismo nivel que el de la antigua Alemania oriental.

Además de la semana de cuatro días, el programa de VW establece un calendario de jubilaciones anticipadas para los trabajadores de más edad, con el fin de compensar el empleo gradual de aprendices, los cuales empiezan con un régimen de 20 horas semanales y sabiendo que no podrán alcanzar una situación normal más que al cabo de tres años.

"A los que disponían ya de un empleo se les ha evitado una catástrofe, pero para los que han quedado fuera las perspectivas son más bien sombrías", dice Antonio Lo Chiatto, jefe de la delegación de la Unión de Trabajadores Católicos Italianos en Wolfsburg. Lo Chiatto, que mantiene contactos la numerosa comunidad italiana de la ciudad, manifestó que a los extranjeros, a las mujeres y a otras personas que se encuentran en una posición débil se les estaba ofreciendo incentivos económicos y morales para que abandonaran la empresa.

Rinaldo Carta, que vende coches Volkswagen a empleados de la propia firma, dijo que ésta se halla dispuesta a reducir las nóminas a pesar de la promesa de aplazar los despidos. "No se

puede garantizar en absoluto que se conservarán los 30.000 empleos", dijo aquél refiriéndose a la cifra de puestos de trabajo que según VW se iban a salvar, en todo el país, con el plan.

Temiendo lo peor, muchos empleados aplazan la compra de nuevos Golfs, Jettas y Passats, que ellos mismos fabrican. Los pedidos se han reducido a 100-150 a la semana, frente a 350-400 antes de que el plan entrara en vigor.

Stephan Krull, antes citado, dice que el cambio que se ha producido en VW es histórico, y que no todo ha de ser negativo si el mismo se contempla en el contexto general. "En comparación con lo que sucede en otras partes del mundo, está claro que hemos estado viviendo por encima de nuestras posibilidades", dijo Krull. "Ahora, de repente, ha quedado claro que los años de gran prosperidad han terminado". A lo que añadió: "Un horario laboral más corto puede suponer un progreso enorme para la gente que haga algo útil del nuevo tiempo libre de que va disponer. Tenemos experiencia de lo que ha sucedido con las reducciones de la jornada laboral que se han producido en los últimos 10 años. Cada nuevo paso en ese proceso ha supuesto ansiedad, pero los resultados han sido en general muy buenos".

Ulf Borner, el maquinista de Salzgitter, está de acuerdo con tal apreciación. "Cuando el tiempo mejore trabajaré en mi jardín". Si bien Borner ha decidido permanecer en casa el próximo verano, en vez de salir de viaje, en modo alguno ha pensado en buscar un segundo empleo que le ayude a mejorar su economía. Esto es lo último que harían, tanto él como sus compañeros. "Por el amor de Dios, de ninguna manera", dijo.

Tipos de interés: los nuevos criterios de la Reserva Federal.

(Keith Bradsher, en "The New York Times"-"Herald Tribune").

La Reserva Federal, tras dejar de confiar en las cifras de la oferta monetaria que alteraban la marcha de los mercados en los años 80, basa cada vez más sus decisiones sobre los tipos de interés en unos criterios que, para resumir, podrían llamarse intuiciones de banquero.

Cuando el presidente del banco central de Estados Unidos, Alan Greenspan, presentó su informe semianual ante el Congreso, hace pocos días, la única parte de su testimonio escrito que no se dignó leer en voz alta fue la referente a datos sobre la oferta monetaria tales como M2, que representa el dinero metálico, las cuentas corrientes, los certificados de depósito de menos de 100.000 dólares y varios otros instrumentos financieros.

Altos cargos del banco han manifestado que ahora están poniendo más atención en indicadores económicos, desde el precio del oro y la producción industrial hasta anécdotas personales.

También se fijan más, actualmente, en factores de psicología humana, en especial las expectativas de los inversores sobre inflación, un campo que desde hace tiempo ha desesperado a los economistas que utilizan modelos informáticos para predecir las subidas de los precios.

"Elaboro mi opinión sobre lo que ocurre no sólo observando lo anecdótico que leo en la prensa y analizando la información estadística que recogen mis colaboradores sino también fijándome en la evolución general de los mercados", decía John P. La Ware, uno de los gobernadores de la Reserva Federal, quien añadió que también tenía en cuenta la construcción de nuevas viviendas, la ocupación laboral y la evolución de los créditos bancarios. "Doy menos importancia a los datos monetarios probablemente porque ya no sé muy bien lo que significan".

Al prestar atención a tantos indicadores al mismo tiempo las autoridades del banco, de hecho, dan más importancia a sus criterios personales en vez de basar sus decisiones en el dictado de unos modelos informáticos o en un par de indicadores clave.

"La política monetaria se ha hecho más intuitiva en relación con el año pasado", comentaba David M. Jones, un viejo observador de las actividades de la Reserva Federal que trabaja en Aubrey G. Lanston & Co., de Nueva York.

Todo ello se explica por las discrepancias que se producen entre lo que ocurre con la oferta monetaria y la marcha de la economía. Esto es en parte resultado del enorme crecimiento de los fondos mutuos, los cuales quedan fuera de las principales cifras de la oferta monetaria. "Llegué creyendo en lo que me habían enseñado -y en lo yo había enseñado como profesor- a propósito de M2", decía Lawrence B. Lindsey, uno de los gobernadores del banco central y antiguo profesor de economía en Harvard. "Pero no creo que pueda utilizar ya esa magnitud". En lugar de las cifras sobre la oferta monetaria -explicaba Lindsey- "lo que tenemos en cuenta ahora es todo un conjunto de variables. En realidad lo miramos todo, sin fijarnos específicamente nada".

Por supuesto, las autoridades del banco no adoptan su política por simples impresiones. Al igual que muchos economistas privados, algunos altos cargos de la Reserva Federal empiezan con modelos informáticos que incorporan varios indicadores según los cuales se producirá una inflación en tal momento si ocurren tales y tales cosas. Ahora bien, tras llegar a la conclusión de que tal comportamiento histórico no es siempre válido, las autoridades monetarias revisan los modelos para adecuarlos a los cambios que, a su juicio, se han producido y se producen en el funcionamiento de la economía.

Todo esto puede parecer muy lógico y muy normal pero resulta que todo queda pendiente, en definitiva, de la experiencia y del juicio de unas personas.

Muchos economistas monetaristas universitarios creen que las cifras de la oferta monetaria siguen siendo válidas y critican a Greenspan por prestar atención a una serie de indicadores económicos en sus testimonios públicos. "Es muy peligroso pensar que cualquier indicador es útil", dice William Poole, un monetarista de Brown University a quien se cita con frecuencia como posible miembro del consejo de la Reserva Federal de designación republicana.

Greenspan, con todo, no parece sentirse aludido. El comité de política monetaria del banco "continuará observando la evolución de la oferta monetaria, pero seguirá basando sus decisiones en un amplio conjunto de indicadores económicos". Esto es lo que decía el informe escrito de Greenspan, en un párrafo que no llegó a leer.

Lo que, según parece, más consideración le merece al banco estos días son las expectativas de inflación de los inversores, las cuales vienen reflejadas de alguna forma en los tipos de interés a largo plazo y en los precios de las materias primas.

Las variaciones de los precios pueden depender, a corto plazo, del margen que pueda haber en la economía para hacer frente a alteraciones súbitas de la demanda. Ahora bien, a plazo largo, "las alteraciones de los precios dependen de las expectativas que existan sobre éstos", le decía Greenspan al Joint Economic Committee del Congreso el 31 de Enero.

Los tipos de interés a largo plazo tienden a variar con esas expectativas; y el éxito de la política de tipos del banco central dependerá de lo que consiga el banco en sus esfuerzos por contener los tipos a largo.

La Reserva Federal no dispone del control directo de los tipos a largo plazo, pero sí de los tipos a corto. En teoría, el banco puede mantener bajos los tipos a largo plazo elevando los tipos a corto. La Reserva Federal subió los tipos para los préstamos interbancarios en un cuarto de punto el 4 de Febrero. Los tipos a largo, sin embargo, han subido a partir de entonces en más de un tercio de un punto porcentual. Esto ha sorprendido y descorazonado a las autoridades monetarias. "Había pensado que la medida que nosotros adoptamos serviría para estabilizar, y aun reducir, el tipo a largo", comentaba La Ware.

Según Greenspan, la subida de los tipos a largo plazo no reflejó la medida adoptada por el banco sobre los tipos a corto. Si los tipos a largo subieron fue como consecuencia de informes, mal interpretados por los inversores, que podían dar a entender que el fuerte crecimiento de la economía en el cuarto trimestre del año pasado podía continuar este año, provocando la consiguiente reactivación de la inflación.

Muchos analistas de Wall Street dicen que la Reserva Federal presta ahora una atención preferente a la evolución de los precios del oro y de otras primeras materias a la hora de establecer los tipos de interés a corto plazo. Greenspan pareció confirmar esta apreciación cuando, ante el House Banking Committee de la Cámara de Representantes dijo que "los precios del oro eran un indicador muy bueno" de la inflación futura.

Otros altos cargos del banco, en cambio, señalan más bien lo contrario. "Si eso es lo que dice el presidente del consejo, allá él. Ahora bien, a mi juicio, el oro no constituye una variable importante ni, por supuesto, la variable central", dijo por su parte Lawrence Lindsey.

La receta "austríaca" para la prosperidad.

El artículo que se transcribe a continuación, de Michael Prowse, apareció publicado en "Financial Times" de 28 de Febrero.

Si ustedes desean estar al corriente de lo que se lleva en economía vean el Economic Report of the President de este año, elaborado por el Consejo de Asesores Económicos de Clinton. Según el informe, a) las subidas de impuestos no tienen porqué socavar los incentivos económicos, b) los objetivos numéricos para las importaciones son mejores que el libre comercio y c) el intervencionismo estatal es con frecuencia necesario para corregir los defectos del mercado.

Este rechazo de la ortodoxia liberal no sorprenderá ni asustará a la mayoría de las universidades de Estados Unidos y de Gran Bretaña. En el mundo académico, en efecto, la influencia de Milton Friedman y de otros miembros de la Escuela de Chicago ha ido disminuyendo durante casi una década. Incluso antes de que Clinton ganara las elecciones, la escuela más influyente en Estados Unidos era la neokeynesiana, versión tecnocrática de la economía enseñada en universidades tales como Harvard y el Instituto de Tecnología de Massachusetts.

Con todo, el abanico de la opinión económica es todavía amplio, afortunadamente, en Estados Unidos. Hay muchos economistas norteamericanos capaces -aunque discretos- que rechazan tanto la ortodoxia neokeynesiana como el crudo monetarismo del libre mercado. Seguidores "austríacos" de F.A. Hayek y de Ludwig von Mises, dichos economistas inspiran una de las más intrigantes contra-culturas.

La "escuela austríaca" fue fundada en los años 1870 por Carl Menger, el gran economista del siglo XIX, pero pronto se salió de su reducto vienés. Hoy, la mayoría de los economistas de habla alemana se considera como formando parte integrante de la corriente de pensamiento anglo-norteamericano, en la que han influido los austríacos gracias sobre todo a los esfuerzos de Mises, llegado a Nueva York en 1940 tras huir el nazismo. Mises había sido el líder indiscutible de la escuela austríaca durante los años de entreguerras. Hayek fue entonces uno de sus discípulos estelares.

Durante los años 50 y 60 Mises atrajo a una nueva promoción de seguidores norteamericanos, los más importantes de los cuales fueron Israel Kirzner -que dirige a un equipo de teóricos austríacos en la New York University- y Murray Rothbard, ahora en la Universidad de Nevada. Por lo demás, hay centros de investigación de esta rama del pensamiento esparcidos por toda Norteamérica. Tal es el caso, por ejemplo, del Mises Institute, en Alabama; del centro de George Mason University, cerca de Washington, y del de Hillsdale College, en Michigan.

Los economistas austríacos están muy esparcidos, pero aparecen a veces en lugares sorprendentes. Hay adeptos en el Banco de la Reserva Federal de Dallas y, posiblemente, también en el cuartel general de la Reserva Federal, en Washington. Los discursos de Alan Greenspan tienen ocasionalmente cierto aire austríaco. En Gran Bretaña, Stephen Littlechild, el administrador de la industria energética, figura entre los más destacados seguidores de la escuela.

Antes de contemplar las teorías austríacas se hace necesaria una advertencia. Los austríacos se precian de su realismo. Lo que pretenden es analizar el capitalismo de mercado tal como es, no como podría ser. Como resultado de ello, la originalidad de su postura no es siempre evidente para los profanos. El significado real de la economía austríaca sólo puede ser comprendido si se compara con la que normalmente se enseña en la mayoría de las universidades. Créase o no, esta última, frecuentemente, sólo en una pequeña parte tiene algo que ver con el mundo real de los negocios.

En las últimas décadas, los economistas, normalmente, al igual que los estudiosos de otras ciencias sociales, han intentado obtener respetabilidad vistiéndose con los ornamentos de una ciencia "dura", como la física. Todos conocemos los grandes modelos informáticos utilizados para generar esas "previsiones" económicas tan cómicamente inexactas. Pero el hecho cierto es que las matemáticas constituyen hoy el elemento central en todos los campos de la economía académica.

Los seres humanos son tratados como si fueran robots calculadores, maximizando siempre los beneficios o la "utilidad", sometidos a limitaciones conocidas y cuantificables. Se supone que los precios se mueven rápidamente para equilibrar oferta y demanda de forma que los mercados se hallen siempre en "equilibrio", o próximos a él. El resultado de todo ello es que las complejidades y las incertidumbres de una economía de mercado se reducen a una serie de ecuaciones sin mácula.

Todo esto hace que la ciencia económica parezca más sofisticada que en los días de Adam Smith (e incluso de John Maynard Keynes). Ahora bien, ¿está justificada la pretensión científica que se exhibe? ¿Sirven esas matemáticas para describir y reflejar las decisiones de los seres humanos? ¿Puede la economía ser analizada de esa forma?

Los austríacos creen que no. En la ciencia real hay muchas constantes", es decir, muchas relaciones confirmadas por innumerables experimentos. Después de décadas de esfuerzos -dice Rothbard- los economistas no han podido encontrar ni una sola "constante económica". Todo lo que pueden decir es que se producen ciertas relaciones en determinado momento y en determinado lugar. La diferencia crucial es que los seres humanos pueden alterar, y frecuentemente alteran, su comportamiento, opción no abierta a los planetas o a los átomos.

Eludiendo las altas matemáticas, austríacos modernos como Kirzner abogan por un paradigma económico alternativo que pone el énfasis en el papel del empresario como fuerza motora del capitalismo y de los mercados como procesos dinámicos que facilitan la innovación y los descubrimientos. Para decirlo en pocas palabras, Kirzner crea espacio para fenómenos del mundo real tales como Robert Murdoch, el promotor australiano de los medios de difusión. Por el contrario, el mundo insípido de la ciencia económica corriente podría ser poblado enteramente por ordenadores inteligentes. La diferencia entre la economía austríaca y la que se enseña comúnmente es la diferencia que hay entre un arte creativo y una ciencia aburrida y vulgar.

Kirzner sigue a Mises al situar a los empresarios en el centro de la acción económica. Mises (véase "Human Action", Yale University Press, 1949) estuvo siempre insatisfecho con el modelo convencional de hombre económico como especie de "robot maximizador". A su juicio, era simplemente inexacto describir la mayoría de las decisiones económicas como optimizaciones rutinarias sujetas a limitaciones conocidas. Mises era consciente de que la actividad empresarial es una actividad creativa que supone inspiradas intuiciones y accesos de fe.

Según Mises, todo lo que se puede dar por cierto es que la gente, enfrentada con un futuro radicalmente incierto, intenta mejorar su situación económica. Actúa decididamente para "eliminar las inquietudes que siente". Pero la "acción humana" misesiana no da por sentado que alguien optimizara algo. Así, pues, Mises elimina la mayor parte de las matemáticas que llenan los libros de texto modernos.

"Todos somos empresarios" era una de las frases favoritas de Mises. Lo que quería decir con esto es que toda actividad económica es intrínsecamente empresarial en el sentido de que se produce en condiciones de incertidumbre. Cuando compramos una casa o elegimos una carrera hacemos en cierta manera una apuesta. Debemos hacer vaticinios sobre cuáles serán los precios inmobiliarios o los salarios futuros, vaticinios que pueden estar justificados o no. Si son correctos mejoraremos nuestra suerte, pero siempre existe el riesgo de equivocarse.

Mises veía toda la economía a la luz de estas reflexiones. Los capitanes de industria no son substancialmente diferentes de usted o de mí. Apuestan que el precio al que podrían vender un producto mañana compensarán con creces el coste, hoy, de la mano de obra y de las primeras materias necesarias para producirlo. Si sus cálculos son correctos ganan dinero. Si no lo son pueden arruinarse. Ocurra lo que ocurra, deben estar siempre alerta, puesto que los rivales se hallan siempre al acecho de beneficios.

El concepto austríaco de los mercados como procesos dinámicos es igualmente fundamental. Mises se sentía incómodo con el énfasis tradicional puesto en el concepto de "estados de equilibrio" ("equilibrium states") según el cual los precios se ajustan rápidamente haciendo que oferta y demanda se equilibren perfectamente. En el mundo real -decía Mises- las condiciones para que se establezca el equilibrio cambian constantemente, y esto como consecuencia de las variaciones de las costumbres, de los gustos, de la tecnología, de las actuaciones de la administración y de otros muchos factores.

El equilibrio, así, era para Mises como la olla del oro en el extremo del arco iris. Algo que tenías ahí pero que nunca podías alcanzar. La "competencia perfecta" no era, como suponían los libros de texto, una característica de un estado de equilibrio en el que miles de firmas idénticas aceptaban pasivamente los precios establecidos por el mercado. Era más bien un proceso desordenado y confuso en el que, normalmente, unas pocas grandes compañías combatían para alcanzar la supremacía y disfrutaban de un considerable poder para determinar los precios. Era un proceso de desequilibrio que desafiaba al análisis matemático.

Esto puede parecer abstruso. ¿Qué importancia tiene que los mercados estén o no en equilibrio? Pero resulta ser de importancia decisiva porque los criterios que la economía convencional utiliza para juzgar la eficacia económica dependen de las situaciones de equilibrio. Cuando los asesores de Clinton hablan de "defectos del mercado" se refieren a que las economías del mundo real no han logrado alcanzar las condiciones de eficacia que sus imaginarios modelos de equilibrio llevan implícitas.

El análisis austríaco deja de lado todas estas preocupaciones. Puesto que las economías del mundo real no están nunca en equilibrio, no tiene porqué hablarse de condiciones de eficacia. No existen los que se llaman defectos del mercado ("market failure") en el sentido en que utiliza el término la gente de Harvard, y esto porque los criterios que deberían determinar el éxito del mercado -las condiciones de eficacia matemáticas- sólo tienen aplicación en situaciones que no existen.

Dado que los austríacos no creen que pueda probarse que los mercados libres son eficaces, ¿por qué muchos de ellos están radicalmente opuestos al intervencionismo estatal? Fue Hayek el que proporcionó la respuesta más convincente. En los años 40, Hayek puso de relieve un hecho aparentemente obvio pero que hasta entonces había sido ignorado: la suma total de conocimientos disponible en una economía "no existe nunca de una forma concentrada o integrada, sino solamente de manera dispersa, como fragmentos de conocimiento incompletos y frecuentemente contradictorios en poder de todos los individuos separadamente considerados".

Lo que Hayek quería decir es que usted y yo (y los gerentes de las firmas del sector privado) sabemos mucho más de nuestras circunstancias y de nuestros deseos que lo que podría saber nunca una autoridad central. Incluso en el caso de que el Estado pudiera obtener y procesar toda

la información que se halla dispersa a lo largo y ancho del mercado (cosa imposible), no sabría lo suficiente como para adoptar decisiones "acertadas". Esto es así porque frecuentemente no sabemos por anticipado qué conocimientos serán relevantes para nuestras decisiones. Lo que significa que no podríamos tener informados a los gobernantes incluso en el caso de que esto fuera lo que nos propusiéramos.

Los economistas convencionales hablan aún de "maximizar el bienestar social". Lo que dijo Hayek sobre la dispersión del conocimiento muestra que dicho objetivo no tiene sentido alguno. Nadie puede saber lo suficiente como para medir el bienestar de la sociedad, y no digamos para maximizarlo.

El punto central del pensamiento de Hayek no es que los precios del mercado incorporan y sintetizan los conocimientos ya existentes, algo que la mayoría de los economistas aceptaría. Lo esencial de lo que aquél dijo es más bien que los incentivos ofrecidos por los precios del mercado durante el proceso dinámico de competir conducen al descubrimiento y a la diseminación de nuevos conocimientos. Como subraya Kirzner, tales incentivos promueven innovación y crecimiento "alertando a participantes en el mercado que hasta ahora habían permanecido distraídos ante la posibilidad de obtener beneficios". "Tales descubrimientos" -dice Kirzner- "constituyen los pasos cruciales mediante los cuales los mercados tienden a conseguir sucesivamente unos estados de la sociedad mejor coordinados".

Los austríacos creen que unos mercados descentralizados conseguirán casi siempre unos mejores resultados que los burócratas, y esto por dos razones. Primero, porque facilitan el acceso a mucha más información válida (en términos tanto de preferencias personales como de opciones tecnológicas); y segundo, porque proporcionan fuertes incentivos (en forma de oportunidades de beneficios) para utilizar eficazmente dicha información. Incluso en el caso de que las autoridades descubrieran realmente lo que debe hacerse, los burócratas, normalmente, carecerían de los incentivos adecuados para alcanzarlo. La remuneración, por ejemplo, raramente va unida a los resultados conseguidos en los sectores que tales autoridades regulan o controlan.

La principal tarea del Estado, por consiguiente, debería consistir en eliminar los obstáculos que impiden que los mercados funcionen sin sobresaltos. Y puesto que los mercados se hallan en permanente estado de transformación, los austríacos no contemplan ninguna estructura de mercado ideal. En algunos sectores, la mayor eficacia puede alcanzarse a través de la competencia entre unas pocas grandes empresas. En otras, en cambio, puede exigir centenares o miles de competidores. El número y la dimensión más eficaces por lo que a las empresas se refiere cambiará, por otra parte, a lo largo del tiempo.

La exigencia esencial es que los individuos y las empresas (tanto nacionales como extranjeros) estén siempre autorizados a participar y a incorporarse en los mercados existentes, así como a competir por los beneficios de las firmas establecidas. Con una entrada garantizada, dicen los austríacos, la competencia empresarial se convierte en una espiral ascendente que conduce a niveles de vida cada vez mayores.

El intervencionismo estatal no puede llevar a una competencia más intensa porque tiende a obstaculizar las innovaciones que conducen al crecimiento. En realidad, los austríacos como Kirzner sostienen que el verdadero coste de la intervención, que es sin duda elevado, no puede calcularse porque nadie puede adivinar cuál sería el progreso si tal intervención no tuviera lugar.

Las teorías austríacas aparecerán como realistas o como ingenuas según el temperamento o según la experiencia de cada uno. Ahora bien, a la hora de valorarlas piénsese que los austríacos han conseguido éxitos notables en el debate económico de nuestro siglo. Mises publicó la primera crítica coherente del socialismo ya en 1920. Durante los años 30, él y Hayek se mantuvieron firmes prácticamente solos frente a la profesión económica sosteniendo que la planificación central no podía funcionar. Los tecnócratas que contemplan la ciencia de la economía como algo próximo a la ingeniería (una ciencia independiente de la política) defendían aún el socialismo a mediados de los años 80. Muchos de éstos todavía lideran la profesión, pero en alguna parte de allá arriba Mises debe estar riéndose de ellos.

* * *

Se incluyen a continuación los temas que, por su interés, se han seleccionado entre los tratados por la prensa en lengua alemana.

LA AMPLIACION DE LA UNION EUROPEA

Incorporamos a esta información económica de la prensa internacional la visión que en la de habla alemana ha merecido, inmediatamente después de la primera conclusión de las negociaciones que se estaban desarrollando en Bruselas, el paso dado en pos de la ampliación de la actual Unión Europea.

"Frankfurter allgemeine zeitung".

En realidad, tenían que haber sido cuatrillizos los que, después del difícil parto de Bruselas, aumentarían la familia de los Doce. Pero fueron, de momento, sólo trillizos. Con Suecia, Finlandia y Austria los Ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea han concluido felizmente las negociaciones sobre el contenido de los tratados de adhesión. En cuanto a Noruega no se ha llegado aún a un acuerdo, sobre todo debido a la intensa discusión en torno a las cuestiones de pesca. A principios de la semana próxima los ministros se reunirán de nuevo para completar, en lo posible, el cuarteto de los noveles. Lo que quedará todavía pendiente será el visto bueno de las poblaciones de los cuatro países candidatos.

Ha sido un largo camino el que han tenido que recorrer estas cuatro naciones y la Comunidad desde las primeras conversaciones hasta hoy. Al comienzo estaba la oferta de 1989, llena de artilugios, del Presidente de la Comisión de Bruselas Jacques Delors de acordar con los países

de la zona de librecambio EFTA una nueva forma de colaboración que debería ir mucho más allá de los acuerdos de libre comercio y tratados de asociación. Con este señuelo Delors quería apartar a los siete países de la EFTA de la idea de presentar más pronto o más tarde una solicitud de adhesión. No le salieron las cuentas, porque con la estación intermedia del Espacio Económico Europeo, cayeron pronto en la cuenta de que era mejor estar sentados en la mesa del Consejo de Bruselas.

El Tratado del Espacio Económico Europeo ha resultado ser un breve puente hacia la adhesión. Suiza, Islandia y Liechtenstein han quedado fuera, no pudiéndose inclinar los votantes suizos ni siquiera por el Tratado del Espacio Económico Europeo. Es todavía dudoso cómo va definir Suiza su futura relación con la Europa en proceso de ampliación y si la previsible incorporación de los candidatos conducirá a una reconsideración de planteamientos. Los confederados aguardarán primero al resultado de las consultas populares en los países que desean adherirse y, en particular, a la decisión que adopte su vecina Austria. El tránsito de camiones desempeña en ambas repúblicas alpinas un papel de tal magnitud que, mientras tanto, también Bruselas está considerando posibilidades de descongestión, por ejemplo, con ayuda del ferrocarril.

Junto al tránsito por los Alpes, en lo que se refiere a Austria, han supuesto para las negociadores fuertes quebraderos de cabeza principalmente la agricultura, las ayudas regionales, las contribuciones al presupuesto comunitario y la política pesquera. Por primera vez los nuevos miembros tendrán que ajustar, desde el mismo día de la adhesión, sus precios agrarios al nivel de los de los antiguos socios. Esto resulta especialmente difícil para noruegos, finlandeses y austriacos, porque sus precios son notablemente más elevados que los de la Comunidad. Durante semanas ha habido un tira y afloja en torno a los pagos compensatorios a los agricultores. Los candidatos pueden estar satisfechos del resultado, porque, a título de "ayuda de transición", recibirán el primer año unos 3.500 millones de DM de las arcas de Bruselas. Con esto se reduce apreciablemente la carga para los tres pagadores netos que son Austria, Suecia y Noruega. Naturalmente que pasados cinco años estos países, comparativamente acomodados, aportarán un montante neto al presupuesto de un total de 3.700 millones de DM. Alemania, que es el país pagador neto con mucho más importante puede alegrarse de ello.

Una vez más los derechos de pesca han resultado ser una cuestión de alta política. Con el grito de guerra de "ni un solo pez para la flota de los Doce" los noruegos creían todavía el martes poder salir victoriosos de las negociaciones. Han chocado naturalmente con la intransigencia de los españoles que han exigido, aparte de los derechos de pesca otorgados en virtud del Tratado del Espacio Económico Europeo, 18.000 Tm más de bacalao de aguas noruegas. Nadie podía creerse en Bruselas que las negociaciones amenazaran con fracasar por medio kilo de pescado por cabeza de población española. Hasta el miércoles, en que los embajadores de la Unión Europea han vuelto a reunirse con los noruegos, no se ha traslucido transigencia por ambas partes. Según los optimistas, todavía en esta semana podría resolverse el problema de la pesca. De momento, siguen sin solución las reivindicaciones de Gran Bretaña y de España en lo que se toca a la llamada minoría de bloqueo en el Consejo de Ministros, así como otra petición española relativa al examen de las magnitudes económicas antes del paso a la fase final de la Unión Económica y Monetaria.

Con la ampliación, por el Norte, la Comunidad verá notablemente modificado su carácter, porque el sistema de valores alemán y escandinavo reorientará por nuevas vías el pensamiento más bien mediterráneo de los viejos europeos. Más que hasta ahora la Comunidad se concebirá

desde sus límites que desde el centro. Esto supondrá, de momento, una mayor conflictividad en el Consejo de Ministros. Menos que nunca se podrá regular de manera homogénea la vida y quehacer de unos 370 millones de personas desde el Cabo Norte hasta Sicilia, porque ganarán en significación la subsidiariedad y la propia responsabilidad. Por último, con su arraigado individualismo, los "nuevos" aportarán a la Comunidad elementos frescos de los que todos se podrán beneficiar.

Finalmente los escandinavos procurarán que se centre la atención en el siguiente turno de adhesiones, ya que tienen suscritos acuerdos de librecambio con las tres repúblicas bálticas y se considerarán -junto con Alemania- valedores de un rápido ingreso de Estonia, Letonia y Lituania. Pero con ello será irresistible para polacos, húngaros, checos y eslovacos el atractivo para imitar a los otros. Ya para dentro de unos meses se cuenta con la solicitud de Hungría. Aunque a más de un eurócrata en Bruselas le dé vértigo, lo cierto es que una Europa mayor es imparable. Tanto más urgente es la reforma de los procedimientos de decisión. Y es que un club de más de veinte miembros no puede funcionar de acuerdo con las mismas reglas que la Comunidad de Seis inicial.

* * *

Los diplomáticos comunitarios necesitan estos días una buena dosis de paciencia y nervios bien probados. Por segunda vez en una semana, han tenido que interrumpirse las negociaciones de adhesión con Noruega a causa del inacabable conflicto de la pesca. En estos momentos, también Austria, Suecia y Finlandia ven, una semana después de la conclusión de sus negociaciones, amenazado el plazo previsto para su ingreso a principios del próximo año. Aparte de esto, los Doce discuten entre sí acerca de la minoría de bloqueo en el Consejo de Ministros. Y para fastidio de muchos, cada vez con más fuerza llaman a la puerta de Bruselas, pidiendo entrada, Polonia, Hungría y algunos otros países del Este de Europa.

Hace todavía unos días, lo que dominaba en la escena era la complacencia por el éxito de las negociaciones con Austria, Suecia y Finlandia. La "ampliación hacia el Norte" parecía estar al alcance de la mano, a pesar de las incertidumbres sobre el resultado de las consultas populares en los países candidatos. Sólo cuatro meses después de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht estaba ya a la vista la próxima fase del entramado de unión europea. Los franceses, italianos y españoles podían quizá mirar con escepticismo a los recién llegados, pero, de todas formas, se les consideraba bienvenidos, sobre todo por el dinero. Esto sería algo que beneficiaría principalmente a los países menos favorecidos del Sur y que descargaría a los pagadores netos. Austria está ya en estos momentos más estrechamente ligada a la economía de la Unión Europea que Grecia y los países escandinavos servirán de apoyo a británicos y alemanes, de mentalidad más librecambista.

Por bien que parezcan encajar los cuatro nuevos países en el club de los Doce, con tanto mayor calor se desarrollaba y se sigue desarrollando el debate en torno a los derechos de pesca, contribuciones en miles de millones, protección del medio ambiente, así como influencia futura de los pequeños y de los grandes países en el Consejo de Ministros. Esto no constituye sólo un reflejo de la creciente envergadura de valores y ordenamientos entre el Cabo Norte y Sicilia. También aparece patente que incluso estados con un desnivel de bienestar y valor reducido defienden su acervo con uñas y dientes. Así los noruegos se resisten a abrir sus caladeros a la

flota española y los españoles, a su vez, se comportan como si la supervivencia de su población dependiera de medio kilo de pescado de Noruega por cabeza y año.

Todavía más grave que el tira y afloja de semanas por el pescado es la negativa de España y de Gran Bretaña de garantizar a una Comunidad en crecimiento su capacidad de actuación a través del incremento contable necesario de la minoría de bloque desde 23 a 27 votos. En el caso de España, puede que juegue un papel el temor a la pérdida de influencia del "cinturón del aceite de oliva". En el caso de los británicos, todo se centra en el pánico arraigado ante el fantasma de la Europa federal.

Si 16 europeos no se pudieran poner de acuerdo sobre algunos principios básicos importantes, qué difícil podría ser la próxima fase de ampliación que ya se vislumbra. Ha sido una casualidad protocolaria el que los doce ministros de asuntos exteriores de la Unión se reunieran con los polacos y los húngaros el mismo día en que reanudaban las negociaciones con Noruega. El Ministro de Asuntos Exteriores polaco Olechowski ha anunciado ya para la semana siguiente la solicitud de su país para adherirse y Hungría se propone hacerlo en Abril. Con ello se inicia una carrera de los europeos del Centro y del Este hacia Bruselas que en diez a doce años podría hacer aumentar la Comunidad a 24 miembros. Los escandinavos, pero sobre todo los alemanes, se consideran las parteras de la nueva gran Europa.

El bazar bruselense de los pasados días y noches ha puesto de manifiesto ante todo el mundo que la Comunidad no está preparada para la Gran Europa. Más aún, la carrera hacia Bruselas puede destruir sus fundamentos vitales. Por motivos políticos, puede ser deseable una ampliación rápida hacia el Norte, como hacia el Este. No hay más que contemplar los 1.300 kilómetros de frontera que Finlandia mantiene con Rusia o la necesidad de seguridad de los antiguos satélites de Moscú. Desde el punto de vista económico, la incorporación de países, cuya renta por habitante está entre una cuarta parte y un tercio del promedio de la Unión Europea, es un viaje a la incertidumbre. Nadie sabe las dimensiones que alcanzarán los déficit presupuestarios, ni quien ha de hacerse cargo de las transferencias de miles de millones. Los alemanes solos, que ya hoy soportan la carga principal, no podrán financiar la futura Europa.

Tampoco políticamente está bien equipada la Comunidad para recibir nuevos miembros. La política común exterior y de seguridad, el "segundo pilar" del Tratado de Maastricht, sólo existe, de momento, en forma de voluntad y de idea. Los griegos, con su ruda y unilateral manera de proceder contra Macedonia, acaban de dejar claro que no hay una política exterior común. También Gran Bretaña y Francia boicotean los esfuerzos hacia la unidad y se obstinan en mantener los privilegios nacionales. Tanto más urgentes parecen ya hoy la revisión del Tratado de la Unión Europea, la adaptación de los procesos de decisión, así como el retoque de toda la política financiera, presupuestaria y estructural. En una palabra, la Unión en proceso de crecimiento necesita un nuevo plan de construcción. Si los Doce están en esta empresa tan enfrentados como en días pasados, la Gran Europa se convertirá en un desastre.

"Süddeutsche Zeitung"

En Bruselas se han puesto los cimientos de una nueva potencia mundial. La Unión Europea ha demostrado, con sus negociaciones de adhesión con Austria, Finlandia, Noruega y Suecia,

que su cohesión interna prevalece en último término sobre todas las fuerzas nacionales disgregadoras. Es sin duda el centro del ordenamiento político en Europa.

En los últimos días y noches ha sido por segunda vez en un trimestre sometida a la prueba más dura imaginable. En las negociaciones del GATT Francia, la forzó en toda la línea, aunque los franceses no han podido poner de acuerdo las reglas de librecambio del GATT con sus expectativas que ligan al Mercado Interior. Con el acuerdo de incorporar a la Comunidad a Austria, Finlandia, Suecia, y probablemente también Noruega, ya no es sólo París quien tiene ya definitivamente que despedirse del ideal de una Europa "Occidental" que se concebía a sí misma de buen grado como fundamento político y económico de la aspiración de hegemonía de Francia. La Comunidad, a su vez, demuestra que está dispuesta y es capaz de cambiar y de despojarse del papel relativamente modesto que ha desempeñado en la posguerra. Si se hubiera cerrado a su propia expansión, especialmente hacia el Noroeste y el Sudeste, hubiera caído en su tercera dura prueba y ésta posiblemente no la habría superado.

Pero ahora puede comprobarse que la Comunidad se sostiene. Y como ahora está aglutinada, su evolución ulterior, análogamente a lo que sucede con las leyes físicas, surge por impulso propio: es la de constante expansión en espacio y en poder, ya que cuanto más se dilata el núcleo de Europa, más lejos llega su fuerza de atracción. Por suerte, esta fuerza no se materializa ya en un estado nacional. Esto no sería aceptable. El papel hegemónico de Francia se hace desaparecer sin sustitución alguna. En su lugar, surge un planteamiento que los estados nacionales convierten en norma de conducta y es que todos saben que bajo ninguna circunstancia tiene ya sentido que se vaya en busca del propio camino.

En este sentido conviene informar de que, en honor a la verdad, las negociaciones de Bruselas han constituido la hora del Ministro de Asuntos Exteriores de Bonn Klaus Kinkel. En presencia de sus colegas de Francia y Gran Bretaña, le ha correspondido un papel rector y lo ha utilizado para atraer el éxito de las negociaciones. A comienzos de la última jornada podría decirse que habían fracasado prácticamente. Pero Kinkel sencillamente no ha dejado que se fueran de allí los negociadores. Su presencia ha sido delicada. Alemania -era lo que se sospechaba- estaba preparando el patio trasero de la casa, toda vez que un diplomático finlandés había confesado imprudentemente que para su país de lo que se trataba ante todo era de que quedara garantizado el acceso al mercado alemán. Porque puede suceder que el epicentro de la Comunidad se desplace, con la ampliación, más allá del Rin. Pero en tal caso corresponde a los alemanes insuflar a sus socios la confianza de que ya no se trata de jugar a exhibir la musculatura nacional.

Bonn puede incluso enseguida empezar con esta táctica. Porque en la Comunidad precisamente los socios más de peso, Francia y Gran Bretaña, se esfuerzan por conseguir para los grandes estados miembros una posición de privilegio para que no queden en minoría en una Comunidad ampliada a 16 ó más países. Impedir esto reportaría a Alemania una buena dosis de capital político de los países "pequeños". Constituiría un peculiar cinismo dar la bienvenida a los cuatro candidatos, diciéndoles que son miembros de segunda.

Pero -como objetan nada menos que los franceses- ¿no es, sin embargo, demasiado alto el precio de la ampliación? ¿No incapacitará ésta a la Comunidad para la toma de decisiones, de modo que la nueva potencia mundial se presente en verdad como un superpetrolero con el timón bloqueado?

Las conversaciones de adhesión han confirmado ya que los países nórdicos son de armas tomar. Sin embargo, la fórmula de que con cada nuevo miembro se multiplica la arena en el engranaje, sólo es plausible a primera vista. Los seis estados fundadores de la CE probablemente no hubieran renunciado nunca a decisiones basadas en la unanimidad. A la CE de los Doce ya se le impuso, en cambio, la votación por mayoría -de otra forma el Mercado Interior no hubiera llegado a ser una realidad. Antes de que la Unión de 16, ó incluso 20, sea inoperante, trabajará con mayoría cualificada. Las ventajas y los inconvenientes de la votación con mayoría quedan, con todo, equilibrados a lo largo del tiempo.

Es incluso probable que la Comunidad se de un orden de tipo federal tanto más pronto cuanto más deprisa crezca, ya que un estado federal basado estrictamente en el principio de la subsidiariedad es muy adecuado para que los estados nacionales se ocupen de sus intereses y, a pesar de todo, se desarrolle una Unión sólida y apta para tomar decisiones. Cierto que en Bruselas proliferarán los intentos por llegar a compromisos. Pero la Unión está preparada para ello. Las negociaciones de adhesión, con sus miles de detalles técnicos, han constituido también la hora de la Comisión.

"Neue Zürcher Zeitung".

La Unión Europea, poco habituada en los últimos tiempos al éxito político o económico, se puede decir que ha vivido una hora estelar. La recta negociadora final, iniciada el fin de semana, ha llevado el martes a concluir el paquete de la adhesión de Austria, Suecia y Finlandia. Noruega es la única que no ha llegado a la meta todavía, aunque, por lo que parece, le falta poco. Igualmente quedarán aún por aclarar muchas cuestiones de detalle con todos los candidatos. Mientras tanto, dependerá de las consultas populares en estos estados el que se consiga realmente la ampliación de la Comunidad de Doce. Y las encuestas en los países escandinavos y en Austria no dan necesariamente pie a la euforia desde el punto de vista de Bruselas.

Pero precisamente porque las delegaciones negociadoras de los candidatos a la adhesión estaban como si dijéramos atosigadas por las poblaciones, ha habido que forcejear duramente en los últimos días. No ha existido margen para compromisos poco claros y promesas equívocas para el futuro. La presencia segura de los Cuatro no solamente se basaba en razones de política interior. Sus economías pertenecen a las altamente desarrolladas de Europa y a través de la EFTA y del Espacio Económico Europeo están ya estrechamente entrelazadas con la Comunidad de los Doce, de forma que la plena integración económica no supondrá, como en el caso de la "ampliación hacia el Sur" de los años ochenta ningún problema ni económico, ni financiero. Al contrario, las arcas de la UE experimentarán probablemente, a plazo medio, un apreciable alivio, ya que, por lo menos Austria y Suecia, pertenecerán al exclusivo club de los pagadores netos. Esto significa que sus transferencias a Bruselas sobrepasarán en varios cientos de millones de ECU los retornos desde la capital belga.

Todo esto ayuda a explicar por qué Bruselas, en interés propio, ha aplicado, en cuestión de condiciones de adhesión, una cierta flexibilidad, lo que ha hecho posible la conclusión de las negociaciones en un tiempo récord, es decir, en menos de un año. Incluso en un tema para Austria tan delicado como el tránsito alpino la UE ha hecho importantes concesiones, a pesar

de la fuerte oposición de los franceses, aunque no ha podido ir tan lejos como hubiera deseado. Después de todo, la cuestión ha girado en torno únicamente a saber si el actual tratado relativo al tránsito puede tener vigencia sólo hasta finales del 2003 ó, como se recoge en el acuerdo, hasta finales del 2004.

Con este penoso regateo al estilo de un bazar oriental -bien entendido que en cuestiones de detalle y no de principio- la Comunidad ha perdido una ocasión de oro de mejorar su prestigio en Austria, en general, y en el Tirol, en particular. No da la impresión de que los estados miembros de la UE hayan sacado del pasado las enseñanzas adecuadas y comprendido que el resultado de las consultas populares también viene determinado por factores emocionales.

En el caso de que los países de la EFTA que desean integrarse entren realmente a formar parte de la UE -la ampliación está prevista para el 1 de Enero de 1995- esto supondrá para la Comunidad una terapia de células frescas. Aumentará su rendimiento económico, pero ello no ha de suponer que los países terceros se vean más sometidos a las presiones de la política comercial, ya que con la "ampliación hacia el Norte" lo que se potenciará en la UE será el campo librecambista y no el proteccionista. Además, aumentan las posibilidades de que la Unión Monetaria sea el núcleo y no la maculatura de los Tratados de Maastricht. Más que ciertos miembros de la Comunidad de los Doce, los estados de la EFTA se encuentran con capacidad de participar en la fusión monetaria.

Es difícil predecir si la UE ganará también en poder político con la ampliación. El Tratado sobre la Unión Europea no ha conferido a ésta más maniobrabilidad en política exterior y de seguridad. Para resolver este problema se requerirá también de reformas institucionales. Para 1996 está prevista una conferencia gubernamental para revisar los Tratados de Maastricht. Las perspectivas de que se puedan acordar entonces reformas realistas aumentarían con la incorporación de los países de la EFTA.

* * *

Después de haberse alcanzado en Bruselas el acuerdo político sobre la admisión en la Unión Europea de Austria, Suecia y Finlandia, se ha avanzado un buen trecho en el camino hacia la fusión en la parte occidental del Continente. Los euroescépticos pueden seguir confiando en "el pueblo", que en todos o en algunos de los países aspirantes a la adhesión pueden sin más echar por la pendiente los acuerdos a los que se llegue, administrando una ducha de agua fría a las ambiciones de los gobiernos embarcados en un arrollador avance. Es demasiado pronto para dibujar el mapa de la Unión ampliada. Sin embargo, como resultado de los acontecimientos de esta semana, queda la simple comprobación de que la voluntad en pos de la integración europea ha superado de nuevo importantes obstáculos y ha podido con la obstinación en pro del prestigio nacional y al tan apreciado adorado "hecho diferencial".

Más difícil es la respuesta a la cuestión relativa a los motivos, a la fuerza impulsora de este movimiento que en cierto modo se cruza al paso de otras corrientes de nuestro tiempo. No se puede medir todo por el mismo rasero, pero el fluido acontecer burocrático con el que en Bruselas se ha dado cima a las negociaciones facilita diferentes pistas, porque Jacques Delors, que con la creación del Espacio Económico Europeo se proponía detener el proceso de ampliación, a fin de promover antes que nada la llamada profundización, parece haber perdido la partida. Aparentemente se impone la ampliación inspirada y enérgicamente impulsada por Alemania. El Canciller Federal Kohl quiere acelerarla, cueste casi lo que cueste. No se ha

atenuado quizá todavía su sentimiento inclinado a modelar la masa histórica mientras esté fresca.

Se observan fenómenos análogos en el caso de los candidatos a la adhesión. La excepción la constituye quizá Noruega que -anclada en la OTAN- tiene menos motivo para introducir nuevos hechos y probablemente se puede permitir el lujo de defender tenazmente su pesca contra la armada española. Sin embargo, en Viena hay un clima de puesta en marcha que tiende hacia una orientación más firme y una mayor seguridad. El Ministro de Asuntos Exteriores Mock, el "héroe de Bruselas" que quiere llevar con perseverancia a su país hacia la Comunidad, ha dicho en el Consejo Nacional después del maratón negociador: "en concreto, el resultado alcanzado en las negociaciones significa, en particular, que Austria tiene ahora la oportunidad de participar en la obra de paz de la integración europea, de ligarse a la comunidad de seguridad de la Unión Europea y de obtener escaño y voz en aquellas instituciones en las que se estructura el futuro de Europa".

También Suecia quiere participar en la estructuración de Europa. El Presidente del Gobierno Bildt ha manifestado muy claramente hace algún tiempo: "extender la estabilidad a la Europa oriental y meridional sin trazar al mismo tiempo nuevas líneas divisorias en el Continente constituye una misión histórica que requiere de una Unión Europea orientada por una gran visión". Quien conozca Finlandia y eche una mirada al mapa sabe que allí no se construyen castillos en el aire, pero que la tendencia hacia la seguridad se entiende de forma muy realista siempre y tiene alta prioridad. En el caso de todos estos candidatos desempeña un papel el convencimiento, de un origen histórico, de que no puede dejarse perder el tren en esta oportunidad y la intención de que hay que tomar tierra en el "campo" adecuado. El retumbar ruso en el Este ha vuelto a fortalecer la voluntad de integración en el Occidente europeo.

La Unión Europea tiene necesidad de éxitos. Todos desean avanzar deprisa y al menos despertar a aquellos miembros de la paralizante depresión en la que han caído sobre todo por sobrevalorarse a sí mismos en las crisis de identidad en torno a Maastricht y a la fracasada mediación en el conflicto yugoslavo. La ampliación constituye un medio para ello. Tiene también consecuencias claras para el estado de ánimo interior de la Comunidad. Ciertamente que los problemas de Maastricht -Unión Monetaria, déficit democrático, política exterior y de seguridad- volverán a figurar en el orden del día y a poner de nuevo seriamente a prueba la cohesión de los Doce a Dieciséis. Sin embargo, el dominarlos políticamente en el pasado reciente, ha demostrado cómo se puede hacer, y probablemente cómo se hará, también en el futuro, y ello será institucionalizando las diferentes velocidades. Una Unión que admite también rodeos para alcanzar el objetivo común es desigualmente más atractiva, está mejor equipada para la expansión ulterior y es mejor aceptada -véase el caso de Dinamarca- "por la población".

Si se consigue la ampliación que se dibuja en el horizonte -la masa crítica se alcanzaría seguramente si Austria y Finlandia superan el relativamente importante obstáculo del referéndum- la Unión se habría extendido entonces no sólo hacia el Norte, sino también claramente hacia el Este. Esta nueva frontera podría dar lugar a un importante efecto de atracción sobre los estados bálticos y sobre la parte oriental de la Europa Central. Praga está más al Oeste que Estocolmo, Helsinki o incluso Viena; el sueco Bildt no se cansa de recordarlo. Aumentaría la presión sobre la Unión para que se "redondearan" hacia el Este las fronteras.

El que precisamente esto sea el objetivo de la política europea de Alemania -que con ello persigue salir de su incómoda posición fronteriza en el entramado Este-Oeste- no constituye nada

nuevo. La incorporación de estados de la EFTA ricos parece servir muy directamente a esta fijación de objetivos. Aparece sólo como un prelude del acto principal. Bonn ve a los nuevos socios no únicamente como futuros aliados en la lucha por una mayor libertad de comercio y contra los excesos del estado federal, sino asimismo como colaboradores en el desplazamiento hacia el Este. Ya ha quedado claro que Suecia y Finlandia apoyarían la incorporación de los estados bálticos. Cuando Bonn dice que no sólo el Mediterráneo sino también el Báltico es un mar europeo es obvio que ambas pretensiones se complementan muy bien. Con la entrada de Austria, se tendría que profundizar la relación con Hungría, Eslovenia y Croacia. Las superficies de contacto de la Unión Europea en el Este se extienden y el roce se hace con toda seguridad igualmente más intensivo.

Alemania seguirá presionando. En Bonn se dice ahora que habría que intentar orientar estratégicamente a la Unión Europea hacia la Europa Central y Oriental. Como ventaja para la admisión de estos nuevos candidatos se habla ya, como referencia temporal, de "antes de final de siglo", es decir, dentro de seis años. Pueden hacerse diferentes objeciones a este ambicioso programa, tales como que las estructuras de la Comunidad no están preparadas para este gran paso; que países cuyas rentas por habitante suponen aproximadamente el 30% del promedio de la UE, sólo podrían adherirse después de drásticas modificaciones en los mecanismos financieros de la política agrícola y en los fondos estructurales para apoyo de las regiones desfavorecidas; o que la inclusión de los países pobres del Este debilitaría a la UE en un momento en que ésta debería hallarse en forma para hacer frente a la rigurosa concurrencia del mercado mundial.

Estas críticas están justificadas, pero se duda que pueda desearse por su causa el dejar simplemente de lado el ambicioso proyecto alemán. La historia de la Comunidad de Bruselas muestra que ésta necesita de grandes objetivos para poder subsistir. Si los votantes de Austria, Suecia y Finlandia se dejan convencer por sus gobiernos de que está en su interés participar en la Unión Europea, la integración de Europa proseguirá a ritmo acelerado. En caso contrario, serán necesarios pausas de reflexión y pasos intermedios. Todo esto también influirá en la posición de Suiza. ¿Cuál es la actitud del país alpino -rodeado de Liechtenstein y de la UE- al ser innecesaria la EFTA? Los habitantes de la parte Este de Europa Central tienden, bajo la dirección de Alemania, hacia Bruselas y sólo aceptarían -si es que lo hacen- una zona de recepción consistente en el "tronco de la EFTA", como solución de recambio. ¿Estarán los confederados satisfechos entonces sólo con tratados bilaterales y sin codecisión política? ¿Es necesaria una presión apreciable sobre los bolsillos hasta que se tome el riesgo de iniciar otros pasos? Son éstas todas cuestiones abiertas. Puede darse una respuesta: seguirá habiendo una Europa integrada en una u otra forma, la Unión apenas se resquebrajará, su poder de atracción en el Este es firme. Incluso los conservadores británicos están aprendiendo a distinguir entre esperanzas y realidades europeas. Por lo demás, los suizos no son, en realidad, dados a aferrarse a las ilusiones.

La recuperación de la economía mundial.

("Frankfurter Allgemeine Zeitung", edit. de Lothar Julitz).

La economía mundial se encuentra a las puertas de la recuperación. Después de una recesión coyuntural de tres años, en los países industrializados los indicadores, tales como las

expectativas de negocio y la entradas de pedidos, presagian un cambio. Sin embargo, probablemente de momento, subsista un gran desnivel entre diferentes regiones y mercados. En los países emergentes del Sudeste Asiático y de algunas áreas de Sudamérica, así como en la República Popular China, la expansión también se mantendrá en 1994. En América del Norte, sobre todo en los Estados Unidos, la recuperación se ha consolidado. Esta evolución tendrá también su reflejo, a través del comercio exterior, en Japón, cuya economía todavía no ha superado la más profunda recesión padecida por el país desde el final de la guerra. Con una progresiva flexibilización de la política monetaria hacen su aparición en la Europa Occidental la estabilización y un curso ligeramente ascendente de la economía. Con ello, ha mejorado apreciablemente las perspectivas para el comercio mundial y para la exportación alemana.

En los Estados Unidos se han ido flexibilizando cada vez más, desde el otoño de 1990, las ataduras monetarias. Después de algunos retrocesos, los factores expansivos se han impuesto finalmente. Así, por quinto mes consecutivo, han aumentado, en Diciembre del año pasado, las entradas de pedidos en la industria. El crecimiento anual de pedidos, del seis por ciento aproximadamente, es el mayor desde 1988. En el caso del PIB, el incremento a lo largo de 1993 se ha ido intensificando trimestre tras trimestre, continuando la coyuntura en la inversión en su papel de pilar de la expansión. En el promedio del año el PIB habrá crecido previsiblemente, en términos reales, en un 3%. Los pronósticos para el año en curso se sitúan en unas magnitudes similares, coincidiendo con un alza de las importaciones superior a la media (8,5%, después de un 10%).

Si los americanos no establecen sanciones, esta evolución alberga buenas perspectivas para Japón, cuyos principales mercados exteriores se encuentran en América del Norte. A pesar de los amplios planes públicos de coyuntura adoptados y de las fuertes reducciones de tipos de interés -el tipo de descuento ha caído hasta un mínimo histórico del 1,75%- en Japón lo único que se ha hecho ha sido frenar la recesión. Con el descenso de precios de terrenos y acciones muchos bancos soportan apreciables pérdidas. Por otro lado, la persistente notable revaluación del yen frente al dólar ha debilitado, a ojos vistas, la competitividad de las empresas. Los economistas esperan, con los impulsos procedentes de los Estados Unidos y como preludeo de una nueva reducción de impuestos prevista para Marzo, una recuperación, de momento modesta, de la economía.

En Europa Occidental, según estimación del Banco Federal Alemán, el año pasado se ha tocado fondo en la mayor parte de los países. Después de no haberse puesto en marcha la flexibilización monetaria hasta la corrección del rumbo de la política monetaria en Alemania y haber perturbado varias turbulencias de los mercados de divisas el desarrollo económico, la estabilización, se había demorado cada vez más, después de la larga recesión. El Instituto de Estudios Económicos de Hamburgo espera que se arbitren nuevas facilidades en materia de política monetaria, toda vez que la tendencia alcista de precios y costes ha cedido notablemente. En efecto, en un creciente número de países es probable que los tipos de interés a corto plazo queden pronto por debajo de los a largo plazo, lo que supondrá el consiguiente incentivo para inversores y consumidores. Se confía en que represente un impulso positivo para la competitividad y, de consiguiente, para la exportación, la devaluación frente al dólar y al yen, en concreto, que lleve consigo para 1994, un crecimiento promedio del 1,5%.

Según los últimos datos de Eurostat, en el tercer trimestre de 1993 se ha dado por primera vez una ligera recuperación en la producción industrial. Tan sólo ha disminuido en Italia, permaneciendo estancada en Francia, Bélgica y la parte occidental de Alemania. En cambio, se ha incrementado, por encima de la media, en Dinamarca, España y Gran Bretaña. Estas

informaciones coinciden con los datos del "test" coyuntural de IFO que deja constancia, para la producción industrial en el seno de la Unión Europea, de una estabilización desde comienzos de 1993, después del retroceso experimentado a lo largo de dos años en total. Según el índice de clima económico del IFO, que valora el enjuiciamiento de la situación de pedidos y los planes de producción de las empresas, la tónica ha mejorado de un año a esta parte. El índice de propensión al consumo de Eurostat muestra que las expectativas de consumo -igualmente desde hace unos doce meses- se han estabilizado y recuperado ligeramente. El Instituto Alemán de Investigaciones Económicas de Berlín estima el crecimiento real del PIB en la Unión, en 1994, en un buen 1% y el incremento de la importación, en casi el 4,5%.

Según la apreciación del Instituto de Estudios Económicos de Hamburgo, la expansión de la coyuntura atraerá "sin retrasos apreciables", como se deduce de las experiencias habidas hasta ahora, mayores exportaciones alemanas. Después de la caída del año pasado, en que los suministros alemanes a la Unión disminuyeron por debajo de la media, hay esperanzas de que los efectos que ya se han producido en los mercados extraeuropeos por la positiva coyuntura exportadora, se extiendan ahora también a las principales áreas de colocación de los productos alemanes. Por lo que señala el último "test" coyuntural IFO, con la mejoría de las perspectivas de exportación se han aclarado también las posibilidades de negocios de las empresas alemanas de la industria transformadora. En las industrias de bienes de inversión hay un "optimismo acrecentado". En la construcción de maquinaria, uno de los capítulos clave para la exportación, han venido incrementándose ininterrumpidamente, desde hace medio año, las entradas de pedidos del extranjero. Gracias a esta evolución, el ramo aprecia ahora un "punto de inflexión" después de la profunda crisis. En general, la tendencia de los pedidos del exterior en la industria transformadora es ascendente desde hace un año. En Diciembre de 1993 han sido en términos reales un buen 16% superiores al final de 1992. El incremento para todo el cuarto trimestre ha equivalido a casi el 9%.

La masa monetaria sometida a prueba.

("Frankfurter Allgemeine Zeitung", edit. de Gerald Braunberger).

* * *

Las recientes turbulencias provocadas, al parecer, por el aumento de la masa monetaria en Alemania confieren particular actualidad a este artículo.

* * *

Nada mueve más los mercados financieros que la política monetaria practicada por los grandes bancos centrales. En la actualidad los especialistas de los pequeños o de los más importantes bancos comerciales y entidades dedicadas a valores están ocupados en seguirla y observarla. Quien enjuicie adecuadamente las estrategias y medidas de la política monetaria puede hacer ganar mucho dinero a su casa. Y es que en las transacciones internacionales con divisas, acciones, empréstitos y metales preciosos las cotizaciones suelen reaccionar con fuerza a las variaciones de la política monetaria y cambiaria.

Desde hace algunas semanas determinados bancos centrales importantes preocupan a operadores y analistas. Si en Febrero ha sido el Banco emisor americano ("Fed") el que, con un aumento, desde luego insignificante, si bien inesperado, de los tipos de interés a corto plazo, ha turbado a los agentes que actúan en el mercado, estos días es el Banco Federal Alemán el que está en el centro del interés. Desde la publicación de una tasa de crecimiento -desde luego distorsionada por influencias atípicas- de la masa monetaria del 20,6% para Enero, en círculos bancarios y bursátiles circula la pregunta de si los datos de cantidad de dinero representan todavía un indicador del comportamiento futuro del Bundesbank. Y no pocos aconsejan a éste imitar a otros bancos de emisión como el Fed y renunciar de una vez al intento de regular la masa monetaria.

Desde el punto de vista de un operador o de un inversor de capitales que actúen a corto plazo, no está exenta de lógica esta conclusión. Aquéllos que intervienen en el mercado y que ocasionalmente ponen en marcha operaciones en cuestión de segundos lo que quieren son informaciones cuya credibilidad no se pueda comprobar hasta que hayan tenido lugar largas explicaciones en los medios de comunicación. A un operador le sirve de poco constatar que las cifras relativas a la masa monetaria tengan en el fondo a principios de año menos importancia que a finales de año, pero que, a pesar de todo, los datos de comienzos de año no pueden despreciarse. Lo que quiere que se le diga sin tapujos es si los datos son correctos y si son importantes.

Ahora bien, la aplicación de la política monetaria es a largo, no a corto plazo. La teoría de la política basada en la masa monetaria, el llamado monetarismo, descansa en dos principios. Existe una relación a largo plazo del mismo sentido entre la modificación en el aprovisionamiento de dinero de una economía y la tasa de inflación. Esto está generalmente aceptado y demostrado por un sin fin de ejemplos. Tampoco es cosa que sorprenda el que los precios normalmente suban cuando anteriormente la prensa de imprimir billetes haya funcionado demasiado deprisa.

La dificultad práctica para un banco central consiste, en vista de la velocidad con la que en los mercados financieros se crean nuevos productos, en definir de modo preciso qué debe constituir la cantidad de dinero. En Alemania se incluyen en ella, junto al dinero líquido, los depósitos a la vista mantenidos por las economías privadas y las empresas en los bancos y cajas de ahorros nacionales, los depósitos a plazo hasta cuatro años y los depósitos de ahorro con plazo de preaviso de tres meses. Esta delimitación ha dado en definitiva resultado. Pero en otros países, como en América, esto ha funcionado mucho peor. El segundo principio de los monetaristas según el cual un banco central puede de manera fiable regular la masa monetaria, es de consiguiente muy controvertido. Por lo visto, muchos monetaristas han infravalorado la complejidad de los modernos mercados financieros.

No obstante, por dos razones sería prematuro el adiós al monetarismo. Los motivos principales de las oscilaciones a corto plazo, en parte violentas, en la masa monetaria alemana hay que buscarlos en efecto en una política errónea de los gobiernos. Es admisible la tesis de que, si fuera adecuada la actuación de éstos, la estadística de la masa monetaria emitiría señales menos desconcertantes. Así las crisis del Sistema Monetario Europeo han hinchado ocasionalmente la cantidad de dinero alemana. Pero se ha llegado a las crisis monetarias sólo porque las administraciones de los miembros de la Unión Europea no han estado antes en disposición de decidir los consiguientes ajustes de los tipos de cambio.

Un capítulo triste, no sólo para la política monetaria, lo constituye el caos fiscal posterior a la reducción de tipos de interés. En Diciembre de 1993 y Enero de 1994 la cantidad de dinero ha

crecido tan fuertemente, entre otras razones, porque los inversores irritados se han desprendido, por motivos predominantemente fiscales -casi seguro que sólo transitoriamente- de participaciones en fondos de inversión, convirtiéndolas en depósitos bancarios. Además, la política fiscal del Estado ha promovido una utilización creciente de dinero líquido -en realidad- un anacronismo. Y finalmente la modificación de la regulación sobre subvenciones en el mercado inmobiliario ha desatado una avalancha sobre los empréstitos en construcción que ha hecho expandirse más todavía la cantidad de dinero.

Un punto fuerte de la política monetarista de la masa de dinero lo constituye, además, la vinculación del Banco emisor a una política orientada a largo plazo. Los economistas han mostrado en multitud de análisis que con un planteamiento a largo plazo de la política monetaria se consiguen mejores resultados que con medidas de motivación a corto plazo. Y por último, también cabe preguntar a los críticos de la política de la masa monetaria, por qué otra cosa se la podría sustituir, en realidad.

Una y otra vez se propone que el Banco Federal manipule la estructura de tipos de interés, es decir, la relación entre tipos a corto y a largo plazo. Esta idea tiene desde luego mérito desde un punto de vista teórico. Sin embargo, las oscilaciones de los tipos de interés a largo plazo originadas por enormes flujos de capital y que se han podido observar de nuevo hace muy poco, hacen poco practicable, de hecho, la propuesta. Y tampoco es posible la vuelta a un sistema monetario internacional, con el dólar como patrón, en el que los demás bancos centrales sólo se esfuercen por mantener estable el tipo de cambio del dólar.

La política de la masa monetaria es una noción con virtudes y defectos. Puede perfectamente suceder que por alteraciones en los mercados financieros también siga sufriendo perjuicios en Alemania. No obstante, de momento, no existe alternativa para ella y no es seguro que se encuentre alguna vez. Porque, como en una ocasión ha escrito el economista Jürg Niehans, de todas maneras, la política monetaria no es una ciencia, sino un arte.

