

RESUMEN DE PRENSA

LA INFORMACION ECONOMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

INDICE

	Pág.
Una Alemania responsable	157
La presidencia británica: expectativa e interrogante	158
Inquietudes europeas	159
El Banco Central Europeo y el futuro financiero de Londres	161
Cómo la crisis económica envenena la atmósfera política	162
La política económica en un mundo cambiante	164
La Convergencia en la mediocridad	166
El futuro no es lo que solía ser	167
Los programas de estabilización no tienen por que detener el desarrollo	169
EE.UU.: la distribución de la renta no es el problema	171
La amenaza genética del capitalismo	173
Las nuevas formas sobre supervisión bancaria internacional	174
Las responsabilidades de Francia en la Ronda Uruguay	176
"Finita la comedia"	177

Una Alemania responsable.

Con este título publica "Le Monde" de 18 de Julio el siguiente editorial.

Al anunciar el jueves, 16 de Julio, un endurecimiento de su política monetaria, el banco central alemán, el Bundesbank, vigoriza una vez más los argumentos de los opositores del tratado de Maastricht. ¿Para qué esforzarse en construir la unión europea con una país, Alemania, que no se preocupa en absoluto de los intereses de sus consocios?. Ahora bien, la elevación del tipo de descuento al otro lado del Rhin -situándolo en el nivel más alto alcanzado desde 1931- es, por el contrario, una nueva prueba de la necesidad de la unión económica y monetaria.

Al denunciar el "egoísmo" de los alemanes, los anti-Maastricht- desde algunos conservadores británicos hasta los comunistas franceses- se han lanzado a ensanchar la brecha, como era de esperar. Una vez más, los culpables son los alemanes. La lucha contra la inflación en su país -se dice- se antepone a la solidaridad con sus aliados europeos. Para asegurar el poderío de su moneda los alemanes estarían dispuestos a permitir que el paro aumentara en los países vecinos.

La actitud del "Buba" podría incluso interpretarse como la confirmación de cierta arrogancia germana. En la capital de Baviera, hace muy poco, los ministros de Hacienda de los Siete Grandes países industriales habían mostrado una determinación común de "crear las condiciones para una reducción de los tipos de interés" en el mundo. El mismo lunes pasado los ministros comunitarios habían renovado en Bruselas sus prevenciones respecto de la eventual contracción de la política monetaria alemana.

Los 18 miembros del consejo del "Bundesbunker" -según expresión del Financial Times- mostraron sólo un interés formal -pura cortesía- por esos consejos llegados de Munich, de Bruselas, de Londres o de París, colocando en un mal lugar al mismo tiempo a Francia y a su ministro de Hacienda, Michel Sapin, el cual había explicado, a su regreso de la cumbre de los Siete Grandes, que no era probable que hubiera -según se desprendía del "espíritu de las discusiones" y de las "manifestaciones de los representantes alemanes"- elevación alguna de los tipos de interés, por lo menos por ahora.

De hecho, sin embargo, la decisión del Bundesbank revela, contrariamente a lo que podría parecer a primera vista, la asunción por parte de Alemania de sus responsabilidades internacionales. El éxito de la lucha contra la inflación más allá del Rhin no es sólo un problema alemán sino de toda Europa. En esta materia, pocos son los que pueden hacer gala de una experiencia más concluyente que la poderosa institución alemana. Por otra parte, los directivos de la "Buba" se han decidido, esta vez, por unos dispositivos técnicos que no tienen por qué afectar substancialmente a sus consocios. La elevación del tipo de descuento alemán no ha tenido hasta el presente efecto alguno contagioso en los otros países europeos (salvo en Italia, país que ha creído conveniente elevar sus tipos). Por su parte, los mercados financieros, probablemente por haber previsto la medida, apenas se han visto afectados por todo ello.

La concertación internacional, en especial la europea, ha pesado sobre la decisión alemana, aunque tal vez de manera insuficiente. Esto hace pensar que es necesario reforzarla. Antes que una batalla desigual entre soberanías monetarias, lo que se impone es una soberanía monetaria compartida. Esto es justamente lo que se intenta conseguir con la moneda única y la UEM.

La presidencia británica: expectativas e interrogantes.

*El artículo que se transcribe a continuación apareció publicado en **Financial Times** de 1 de Julio. Su autor es Leon Brittan, comisario de la CE para la competencia.*

Hoy empieza la presidencia británica de la Comunidad Europea. Hace seis meses, cuando se estaba programando esta presidencia, la agenda era clara: completar los preparativos para el mercado único, ratificar el tratado de Maastricht, iniciar las negociaciones que han de conducir a la ampliación de la CE y, con un poco de suerte, poner en marcha los mecanismos que puedan llevar a un gran acuerdo sobre el presupuesto comunitario.

Esta sigue siendo la agenda, pero el referéndum danés ha transformado el contexto político. No puede sorprender ahora que el Consejo de la semana pasada decidiera que las negociaciones formales con los países que han solicitado la entrada en la Comunidad no podrán empezar más que después de que el tratado de Maastricht haya sido ratificado. Esto puede significar un cierto aplazamiento, que no tiene por qué ser muy prolongado. Mientras tanto, se pueden ir preparando los contactos. Fue importante, y constituyó una novedad, que en la reunión del Consejo los interlocutores de Gran Bretaña se manifestaran sinceramente a favor de la ampliación. Esto representa un elemento básico para facilitar la labor de la nueva presidencia.

Por lo que se refiere al eventual acuerdo sobre el presupuesto, nunca existió una posibilidad real de que se llegara a nada positivo en la reunión de Lisboa, la semana pasada. Siempre estuvo claro, en efecto, que tal acuerdo sólo podía alcanzarse, si acaso, durante los seis meses de presidencia británica. La aspereza de las discusiones de Lisboa sobre este punto prueba cuán difícil será conseguir algo positivo. Sin embargo, a la presidencia británica le ha de convenir asegurar tal acuerdo si no se quiere que las discusiones sobre materias presupuestarias debiliten a la Comunidad en el curso de los próximos cinco años hasta el punto de obstaculizar el camino hacia la ampliación de la CE.

Con todo, el principal punto nuevo de la agenda británica ha de ser, naturalmente, la busca de soluciones con las que reparar el daño producido por el referéndum danés. La estrategia es clara. Se trata, primero, de que todos los otros países procedan a la ratificación del tratado, bien por los parlamentos respectivos bien por referéndum. Después, una vez conseguido esto, en otoño, cuando esté claro que los 11 quieren seguir adelante con Maastricht, deberá pedirse al gobierno danés que proporcione ideas y sugerencias susceptibles de justificar un nuevo voto por parte de los ciudadanos de su país.

Es difícil saber cuales puedan ser esas ideas. Es probable que lo que se necesite sea una manera de asegurar a los daneses que la Comunidad no es un monstruo centralizador. Todo lo que se haga en este sentido será bueno para el conjunto de la CE.

Los gobiernos pueden apreciar la forma cómo la Comunidad se ha desarrollado desde mediados a los años 80, y la existencia de numerosos países esperando entrar en ella demuestra que el entusiasmo no se limita a los miembros actuales. Sin embargo, el referéndum danés demuestra la fragilidad del soporte popular en algunos países.

La mejor manera de reforzar este respaldo popular será potenciar la subsidiariedad. Tanto la Comisión como los Estados miembros deberán, bajo la presidencia británica, elaborar un programa para determinar la mejor manera de adoptar decisiones. ¿Cuál es el mejor nivel de control?. ¿Quién debe decidir?. ¿Es excesivo lo que se somete a la consideración conjunta?. Todas estas preguntas exigirán la respuesta adecuada. El debate, por lo demás, no constituirá ninguna novedad.

"La subsidiariedad no debe ser contemplada como algo propio de los teólogos de la ley comunitaria sino como algo eminentemente práctico: cómo establecer el límite entre lo que se hace mejor a nivel comunitario y lo que se hace mejor a nivel de los gobiernos nacionales. Incluso en el caso de que la Comunidad disponga del derecho legal de legislar, debería inhibirse siempre que no fuera evidente que la mejor solución será la que se adopte en el marco común".

Esto no es una cita de lo que dijo Jacques Delors la semana pasada, aunque el presidente de la Comisión hace ya algún tiempo que se mueve en esta línea. Se trata de algo que dije yo en una conferencia pronunciada en 1989.

Es fácil aludir a algunos ejemplos de materias que podrían volver a ser competencia de los gobiernos. No hay ninguna necesidad de que sea la CE la que dicte las normas sobre el agua potable. Los ministros nacionales podrían asumir las responsabilidades sobre la materia. Otros tipos de "interferencia", con todo, pueden parecer minucias absurdas y no serlo, en el sentido de que conviene asegurar cierta uniformidad si el mercado único ha de ser operativo y duradero. ¿Debe ser libre Alemania, por ejemplo, de decidir unilateralmente, en nombre del medio ambiente, en materia de normas sobre envases ("packaging laws"), las cuales pueden suponer en la práctica restricciones del comercio de otros países?

Es verdad que produce risa que la Comisión elabore textos de proporciones bíblicas para definir, v.g., la proporción de amianto que puede utilizarse en la fabricación de la punta de un taco de billar. La cosa, con todo, no resultará tan cómica para los fabricantes de tacos británicos si su producto no es admitido en Francia por suponer un peligro de incendio.

Un problema adicional es que en ciertas áreas los gobiernos nacionales están divididos sobre los límites de la actuación comunitaria. La política social constituye un claro ejemplo de ello.

Al referirme a algunas de las dificultades más evidentes en relación con el concepto de subsidiariedad no quiero decir que los problemas sean insuperables. En el campo de la competencia, por ejemplo, creo que hemos llegado a un equilibrio aceptable entre lo que debe ser decidido y controlado a nivel europeo y lo que es preferible dejar en manos de los gobiernos nacionales.

Veán, v.g., las ayudas estatales. Los que critican la creciente osadía de la Comisión de controlar las subvenciones estatales concluyen rápidamente que tales poderes deben ser devueltos a las administraciones nacionales en nombre de la subsidiariedad. Sin embargo, esto estaría del todo en contradicción con el Tratado de Roma y con el mismo Mercado Común. Sería la vuelta a la ley de la selva, en la que unas bien protegidas empresas nacionales disponían de la libertad de someter a unos competidores menos privilegiados a costa de la productividad y del empleo europeos. La Comisión tiene el deber de actuar como un árbitro y no traicionará esta obligación. Lo que deberíamos hacer, y lo que en realidad hemos ya decidido, es aprobar una regla de *minimis*: un nivel de ayuda por debajo del cual la Comisión no va a exigir que los Estados miembros notifiquen sus subvenciones, entendiendo que, por su pequeña cuantía, éstas no dañan a la competencia. Se puede así evitar una burocracia innecesaria. Tal decisión debe ser ahora puesta en práctica.

Todo esto puede parecer cuestiones técnicas, que resultan empujadas por los grandes objetivos de la presidencia británica. Pero no nos engañemos: la subsidiariedad es esencial. El concepto de ésta se introdujo por primera vez en la ley comunitaria por el tratado de Maastricht. Conseguir una aplicación correcta del mismo, interpretarlo y explicarlo adecuadamente podrían resultar cruciales para obtener la confianza del público en las próximas fases del desarrollo comunitario. Y es por los resultados que se obtengan en el fortalecimiento de esa confianza cómo se juzgarán probablemente los seis meses de presidencia británica.

Inquietudes europeas.

El artículo que sigue, de Philippe Lemaître, apareció publicado en "Le Monde".

Al no haberse entendido sobre la financiación de la Comunidad en los próximos años, los jefes de Estado y de gobierno de los Doce no han conseguido dar ante la opinión pública la imagen de unidad serena y firme

que a la víspera de la cumbre de Lisboa consideraban como el mejor remedio para poner fin al síndrome danés.

El presidente de la Comisión, Jacques Delors, tiene sin duda razón cuando dice que no hace falta inquietarse excesivamente por un contratiempo ocasional que ilustra la carrera de obstáculos a la que los Doce deben someterse con ocasión de cada uno de los asuntos sobre los que sus intereses difieren.

Ese accidente, que ha subrayado la atmósfera más bien morosa del último Consejo europeo de Lisboa, refleja igualmente la magnitud de las dificultades que deberán vencerse para que la política de Maastricht llegue a triunfar. Tanto es ello así que uno debería preguntarse si la rebeldía que se observa hoy en una parte de la opinión denota, más que una protesta por un supuesto déficit democrático del tratado, o que una insuficiente claridad de este, un sentimiento difuso según el cual la aventura de Maastricht, por tentadora que sea, ha tenido un mal inicio.

Felipe González, jefe de gobierno de un Estado miembro de comportamiento ejemplar que, desde su adhesión a la CE, el 1 de Abril de 1986, no ha obstaculizado jamás con reivindicaciones excesivas la buena marcha de la Comunidad, sabe perfectamente que su país no podrá aceptar el reto de una unión económica y monetaria sin una substancial ayuda financiera de sus consocios europeos.

Tampoco lo ignora Alemania, aunque, asfixiada por el coste de la reunificación -por no hablar del esfuerzo de solidaridad que juzga necesario prestar al Este- se vea con dificultades para representar su papel. En cuanto a Gran Bretaña, que no acaba de salir de una de las peores crisis económicas de la postguerra, está claro que lo que le pueda ocurrir a la UEM no es lo que más le preocupa.

La impotencia del Estado italiano para poner en práctica las reformas que exigiría su participación en la unión monetaria se ha visto confirmada de manera estridente durante la primavera, cuando los ministros de Hacienda comunitarios constataron que el "plan de convergencia" que el gobierno había anunciado no era aplicado y que la economía italiana, lejos de acercarse a las referencias exigidas, se apartaba de ellas. Para Francia, la consecuencia más evidente de este desfallecimiento italiano es la perspectiva, para 1997 ó 1999, de un cara a cara, en el seno de la unión monetaria, con Alemania y con los países del Benelux, éstos pertenecientes también a la zona DM.

¿Es esa una situación que pueda hacer posible una gestión colectiva de la economía -y de un modo especial de la política monetaria- de acuerdo con los intereses de Francia?. La cuestión, que sería absurdo interpretar como una manifestación de desconfianza hacia Alemania, deber ser por lo menos objeto de consideración. Incluso en el supuesto de que España se uniera al pelotón de cabeza, su peso económico, inferior al de Italia, no permitiría el reequilibrio necesario para evitar que Alemania domine la UEM.

El problema de la ampliación es todavía más próximo. A este respecto es razonable esperar que la Comunidad cuente a partir del 1 de Enero de 1995 con cuatro miembros suplementarios: Austria, Finlandia, Suecia y Suiza. Y aún, tal vez, cinco, si Noruega se decide a pedir la entrada. ¿Ha sido preparado este paso de forma que no altere la personalidad de la CE?. ¿Se puede aún esperar una Europa unida, influyente en los asuntos del mundo, como debería resultar de la política de Maastricht?. La respuesta es, evidentemente, negativa.

Tal vez no sea oportuno hoy, a tres meses del referéndum francés, aludir a la posibilidad de un gobierno europeo o de una organización política de la Comunidad. ¿Pero cómo no comprender que, en ausencia de arreglos institucionales importantes, los 16 ó los 17 irán derechos hacia esa Comunidad que desean los ingleses, una zona de libre cambio en la que los lazos políticos serán muy débiles y la capacidad colectiva insignificante?.

La ampliación convertirá en mera ilusión cualquier tipo de política exterior y de seguridad comunes, ya problemáticas, entre los Doce. Invitar a Suiza, Austria y Finlandia a que renuncien a su neutralidad apenas resolverá nada, toda vez que por razón de su configuración geográfica y de su historia la sensibilidad de dichos países queda lejos de la de países como Alemania, Francia y España.

Las diferencias de intereses -como la Comunidad Económica Europea lo muestra todos los días- pueden ser superadas. Por el contrario, las diferencias de objetivos -como las que separan a Francia del Reino Unido

y de los Países Bajos a propósito de la naturaleza de las relaciones que deben mantenerse con Estados Unidos- parecen ser imposibles de eliminar.

De hecho, en materia de política extranjera y de seguridad, la pertenencia a la CE actual es con frecuencia más un inconveniente que una ventaja.

La política de Maastricht representa probablemente la mejor opción para Francia. Ahora bien, cuando se constata cuánto cuesta superar los problemas, ¿no sería interesante revisar la lista de los consocios que han de acompañarnos en la aventura para que ésta acabe con un éxito?.

En la Europa de hoy no hay para Francia alternativa a la alianza con Alemania. Pero es muy deseable que el núcleo de esta comunidad eficaz y, sobre todo, deseosa de aplicar Maastricht, no sea exclusivamente franco-alemán. Estos pueden ser los términos de la ecuación en un después-de-Maastricht francamente amargo.

El Banco Central Europeo y el futuro financiero de Londres.

("The Economist", edit.)

En la eurocumbre de Lisboa, once jefes de gobierno convinieron que si la unión monetaria llega a ser una realidad, el Banco Central Europeo debería ubicarse en Bonn. John Major se opuso a esta idea y obstruyó la correspondiente decisión. Algunos gobiernos, pensando en la cláusula que le permite a Gran Bretaña quedar al margen de la unión, ironizan a propósito de la pretensión de Londres de convertirse en la sede del BCE, o por lo menos de ser el brazo operativo de este, como Nueva York lo es del Banco de la Reserva Federal que tiene su base en Washington. ¿Supondría la instalación del BCE en Bonn la pérdida por parte de Londres de su condición de primer centro financiero europeo?.

Corporation of London, la entidad que administra la milla cuadrada que es la City, cree que no, lo cual no le impide presionar a favor del establecimiento del BCE en Londres. Hace sólo unos días la "Corporation" ha publicado un informe de la London Business School que muestra en qué medida la City continúa siendo el mayor centro de Europa en cuestiones de finanzas internacionales. La participación de Londres en materia de préstamos bancarios ("bank-lending") es 2'5 veces mayor que la de cualquier otra ciudad europea. Su mercado de valores es el mayor de Europa y el más líquido, negociando el 95% de las transacciones bursátiles entre países. Londres también aventaja a cualquier otro centro europeo en operaciones cambiarias y en la gestión de fondos institucionales.

Tal concentración de mercados significa que un BCE con base en Bonn operaría probablemente a través de los mercados de cambio y monetario londinenses, al igual que lo hace ahora frecuentemente el Bundesbank alemán. Sin embargo, lo más probable es que el BCE operara asimismo en otras plazas que, en competencia con Londres, han estado aumentando en importancia últimamente. A largo plazo, la electrónica puede acabar destruyendo la noción misma de que un mercado financiero necesita un centro geográfico. Ahora bien, mientras esto llegue, la gente del negocio monetario exige concentración. Pero aun teniendo esto en cuenta, Londres no puede pensar que representará automáticamente el papel de Nueva York de Europa. Para ello debería esforzarse por mantener la celeridad de los mercados, así como una mayor economicidad y una superior liquidez que sus rivales continentales.

En su posición de salida Londres cuenta con varias ventajas reales. La mayoría de las más grandes firmas financieras del mundo se hallan ya establecidas a poca distancia del Banco de Inglaterra. Para muchas operaciones financieras el idioma utilizado es el inglés, y anglo-sajón el marco jurídico que las protege. Los

suelos y el coste de vida de Londres son razonables, en comparación con los de otras ciudades europeas. Ni siquiera los gastos de alquiler de espacio de oficina suponen una desventaja. Gracias a las nuevas construcciones, algunos alquileres en la milla cuadrada se han situado por debajo de los de ciertas zonas distinguidas de París.

En otros aspectos la posición de Londres parece más incierta. La infraestructura del mercado deja bastante que desear. Así, por ejemplo, el sistema de negociación de la Bolsa de valores y los sistemas informáticos necesitan una gran mejora. La liquidación de las operaciones sigue estando en la era del papel, y los proyectos para la eliminación de éste se ha ido aplazando tantas veces que los agentes han dejado de creer en ellos. La infraestructura del mercado es mucho más importante que las quejas inacabables de los operadores sobre las deficiencias del transporte londinense, aunque, sin duda, la mejora de las carreteras y de los ferrocarriles puede resultar decisiva a la hora de asegurar la presencia del personal.

Sea como fuere, nada de todo esto tiene mucho que ver con la gestión y con la regulación del mercado. Mercados administrados como si fueran una empresa preocupada por los costes eliminarán a los competidores menos vigilantes. Aunque han cambiado algo, demasiados mercados londinenses todavía operan como clubs reservados a sus socios, en los que se presta escasa atención a los clientes potenciales. Una gestión más enérgica debería invertir las prioridades, en especial si un cliente potencial ha de ser el BCE.

Por lo que a la regulación se refiere, la reputación de la City se ha visto manchada por escándalos como los de Lloyd's, Maxwell y BCCI. Todos ellos han venido a recordar que la distinción que cuenta no es la de otros tiempos. Lo que hoy se necesita son reglas claras con las que hacer frente a cualquier situación, por imprevista que sea. Durante años, la mejor arma de Londres era su capacidad para ejercer una vigilancia discreta -aunque efectiva- sobre sus bancos, sus agentes y sus mercados. Esto contribuyó a la atracción de los euromercados que abandonaron Nueva York en los años 60 y, después de que el Big Bang liberalizara la bolsa, al control firme las operaciones en acciones extranjeras. El caso es, sin embargo, que tal ventaja se ha ido erosionando a media que los otros centros financieros europeos han ido procediendo, finalmente, a su respectiva desregulación.

Estos han ido evolucionando en respuesta a las presiones internacionales, que no desaparecerán. En las últimas dos semanas la CE ha decidido el establecimiento de normas comunes sobre servicios de inversión y sobre adecuación del capital para las agencias de cambio. Por otra parte, las autoridades bancarias internacionales han propuesto nuevas normas para evitar la repetición de casos como el del BCCI. El tratado de Maastricht, además, señala que el mismo BCE debería ejercer algunas funciones en materia de supervisión bancaria. Con todo, ni la CE en general ni Londres en particular deberían jamás olvidar el ejemplo de Nueva York. La regulación que no va acompañada de innovaciones del mercado lleva a la pérdida de clientela internacional. Si la unión monetaria conduce a la rigidez, no será sólo Londres el que pierda. Perderá toda Europa.

Cómo la crisis económica envenena la atmósfera política.

(Robert J. Samuelson, en "The Washington Post"- "Herald Tribune").

La cumbre de los Siete Grandes de Munich se ha visto afectada por el sentimiento un tanto angustioso de que la economía ha entrado en una fase de estancamiento prolongado. Ninguno de los líderes presentes en la reunión se sintió libre de preocupaciones. Sus respectivos países son, en general, prósperos, pero su prosperidad es cada día más precaria. En Estados Unidos, el aumento de la tasa de desempleo al 7,8%, en Junio, constituyó una sorpresa considerable. El crecimiento de Japón es el más débil desde los años 70, y puede ser todavía menor. La economía de Europa está en un punto muerto.

El más preocupado de los personajes de Munich es sin duda George Bush, toda vez que su reelección en Noviembre depende de la evolución de la economía. Pero las implicaciones de la mala situación presente van mucho más allá de las elecciones norteamericanas. Tras el fin de la Guerra Fría todos los grandes países industriales contemplan más sus propios intereses y acentúan su proteccionismo. La crisis económica no puede dejar de traducirse en una indiferencia mayor por lo que ocurre más allá de las propias fronteras.

El temor de una crisis prolongada puede ser exagerado, naturalmente. A medida que los consumidores y las empresas norteamericanas van liquidando sus deudas, el gasto debería aumentar. En Europa, el coste de la reconstrucción de la Alemania oriental ha presionado sobre los tipos de interés propios y sobre los de los países vecinos. Japón ha prometido un programa de gastos de por lo menos 6 billones de yens (alrededor de 50 m. m. de dólares), destinado a estimular la expansión.

Unos electorados satisfechos liberan a sus gobernantes, los cuales, así, pueden ocuparse mayormente de la política exterior. Los ciudadanos de todos los países industriales esperan que sus políticos les proporcionen por lo menos tres cosas: trabajo, seguridad y unos niveles de vida mejores. El problema es que apenas hay un país, hoy, que pueda ofrecer esas tres cosas. Y después de desaparecida la fuerza integradora que era el enemigo común, la necesidad del crecimiento económico es más importante que nunca.

Pero el potencial expansivo se reduce justo en el momento en que más preciso es. Las tasas de crecimiento han ido disminuyendo desde los años 60, como ha señalado Willian Cline, del Institute of International Economics, de Washington, en un reciente estudio.

En parte, esto era de esperar. Los países más desarrollados han tenido un crecimiento demográfico menor. Con menos trabajadores y consumidores nuevos, sus economías han crecido menos rápidamente. Además, Japón y Europa se beneficiaron en los años 60 y 70 de la adopción de las tecnologías disponibles en Estados Unidos. Tales métodos fáciles de expandir la producción han dejado de existir.

Pero estas razones no lo explican todo, y la persistencia de la crisis, o del crecimiento lento, sugiere la existencia de cambios históricos todavía sin comprender. El mayor papel del Estado, los impuestos más elevados, el intervencionismo, ¿han restado dinamismo a las economías?. ¿Son un obstáculo las grandes burocracias que caracterizan a las mayores empresas?. ¿Ha resultado negativa la multiplicación de los obstáculos al comercio?. ¿Y qué decir de los excesos financieros de los años 80, en especial en Norteamérica y en Japón?. ¿Llevarían éstos a la prudencia actual?.

"Si se acepta que la gente, en una etapa muy expansiva, puede perder el sentido de la medida, también se puede pensar que exagerará su contenimiento en la fase baja del ciclo", dice James Grant, autor de una nueva historia financiera ("Money of the Mind: Borrowing and Lending in América, from the Civil War to Michael Milken").

De hecho, Grant cree que tal reacción es una de las razones que explica que los repetidos recortes de los tipos por parte de la Reserva Federal (23 veces desde mediados de 1989) sólo hayan servido para estimular levemente a la economía. La gente se resiste a pedir prestado y los bancos se resisten a prestar. Todo el mundo da muestras de una gran timidez.

La verdad, sin embargo, es que todos estos argumentos no son del todo convincentes. Un efecto de la recesión norteamericana, por ejemplo, es que aumenta la eficacia de las industrias de Estados Unidos. Las empresas más débiles han desaparecido y las que han sobrevivido se han racionalizado. Una productividad mayor debería estimular el crecimiento al elevar los beneficios y los salarios.

La inflación se reduce a lo largo y ancho del mundo industrial. Esto debería también a fomentar la expansión. Si Rusia y China llegan a ser protagonistas importantes en el contexto económico mundial, el hecho debería traducirse en una mayor actividad económica global. Lo que se desprende de todo ello es que la interrelación de fuerzas es grande y que nadie sabe lo que va a resultar en definitiva.

Lo que está más claro son las implicaciones inmediatas del menor crecimiento general. Por supuesto, éste perjudica a la recuperación norteamericana. Estados Unidos depende mucho de las exportaciones, que han substituido al consumo como principal motor del crecimiento. Las crisis económicas de Europa y de Japón constituyen muy malas noticias para Norteamérica. También son malas noticias para el Este europeo y para

la antigua Unión Soviética (y otros países en vías de desarrollo), que necesitan una Europa próspera como mercado de sus exportaciones y como fuente de ayuda.

En una perspectiva todavía más amplia, el marasmo actual envenena el clima política del mundo de la post-Guerra Fría. La opinión pública de Europa, Japón y Estados Unidos se muestra cada vez más egoísta. Los electores están desilusionados y los líderes políticos parecen temerosos. Están preocupados por los problemas internos y por su propia supervivencia.

En estas circunstancias no puede sorprender que Estados Unidos, Europa y Japón se esfuercen por definir intereses comunes y para ponerse de acuerdo sobre puntos tan decisivos como el comercio mundial o la ayuda a Rusia. Todos se sienten demasiado pobres y poco seguros para hacer frente a los requerimientos de otros. La OCDE de París estima que los países industriales crecerán un 1'8 por ciento en 1992 y un 3 por ciento en 1993. Últimamente, tales pronósticos han demostrado ser en exceso optimistas. Esperemos que no lo sean ahora. Un crecimiento lento y el fin de la Guerra Fría constituyen una fórmula excelente para el desasosiego y para la confusión.

La política económica en un mundo cambiante.

(Peter Norman en "Financial Times").

En el momento en que los Siete Grandes países celebran en Munich su 18ª reunión en la cumbre resulta oportuno observar cómo después de diecisiete encuentros parecidos -desde el primero de 1975- la economía del mundo parece tan difícil de administrar como siempre.

Ha transcurrido ya una cuarta parte de los años 90 y la década, hasta ahora, no ha respondido a lo que se esperaba de ella. Lo que se esperaba, en efecto, era un período de buenos resultados económicos. El crecimiento mundial ha sido débil. El paro en los 24 países industriales de la OCDE ha pasado de los 25 millones de hace dos años a los 30 millones de hoy.

Queda por ver si la reducción del tipo de descuento que acaba de tener lugar en Estados Unidos -con lo que ha alcanzado un mínimo para los últimos 29 años- podrá evitar una tercera recaída de la recesión norteamericana. Por otra parte, la persistente incapacidad del Reino Unido para salir de la crisis e iniciar una etapa de crecimiento sostenido ha de ser muy desagradable, políticamente, para John Major, el primer ministro, y para Norman Lamont, su ministro de Hacienda, y ha de dificultar extraordinariamente su labor de gobierno. Finalmente, mientras el Bundesbank indica que Alemania, el país anfitrión de la actual cumbre, puede alcanzar un crecimiento de alrededor del 2'5 por ciento este año, aumentan los temores de que la presente desaceleración de la expansión de Japón pueda derivarse hacia una recesión.

En esas circunstancias, un libro reciente⁽¹⁾ sobre política económica para los años 90 publicado por dos altos funcionarios de la OCDE ofrece poco consuelo a los gobiernos de los distintos países. "Si la mala política conduce casi siempre a unos resultados negativos (véase a lo que llegaron las economías centralizadas del este de Europa), la política buena sólo hace posibles, en general, y en el mejor de los casos propicia, unos buenos resultados", dicen los autores.

John Llewellyn, en la actualidad director del gabinete privado del Secretario General de la OCDE, y Stephen Potter, director del importante departamento de estudios de países de la Organización, se hallan en una buena

(1) "Economic Policies for the 1990s", editado por John Llewellyn y Stephen Potter. Blackwell.

posición para emitir tal tipo de juicios. Han ocupado cargos importantes en la OCDE durante 15 y 20 años, respectivamente, con lo que han vivido y trabajado en todo tipo de situaciones, a través de los cambios de la moda que se han producido en materia de política económica en las últimas dos décadas.

La conclusión más preocupante a que llegan aquellos y todos los que han colaborado en el libro es probablemente que las convulsiones de la oferta ("supply side chocks") deben ser contemplados por los responsables de la política económica como una regla y no como una excepción. Según los autores, los años 50 y 60, relativamente tranquilos, se apartaron de la normalidad a largo plazo, por lo que no supusieron un estado de cosas al que ha de resultar fácil volver.

Esto significa que las autoridades, los empresarios y los asalariados han de estar preparados para adaptarse constantemente a circunstancias imprevistas. Por otra parte, las políticas macroeconómica y microeconómica no pueden ser contempladas por separado.

En cierto modo, esas lecciones han sido ya aprendidas. A lo largo de la pasada década los responsables de la política económica se han dado cuenta de la importancia vital de las políticas estructurales que modernizan las economías a través de la desregulación y de la eliminación de rigideces.

Pero no se hace ningún mal si se les recuerda a las autoridades que han de ser más imaginativas. El desempleo, por ejemplo, ha llegado a ser mucho más un fenómeno estructural a medida que las viejas industrias han ido desapareciendo, siendo substituidas por nuevas actividades. Como respuesta a ello, los gobiernos deberían adoptar (y algunos lo han hecho ya) las llamadas políticas ocupacionales "activas", las cuales concentran la atención en el incremento de los incentivos para que los parados busquen trabajo, o en la mejora de la formación de estos, más que en proporcionarles ayudas monetarias. Aunque Llewellyn y Potter no se extiendan en el análisis de estas cuestiones, la conclusión para gerentes y asalariados que han visto desaparecer sus ocupaciones es que deben estar más dispuestos que antes a lanzarse en busca de nuevos empleos.

Puede parecer un caso de mala suerte el hecho de que inmediatamente después del colapso del comunismo y del descrédito de doctrinas tales como la de la revolución permanente de Trotsky, los vencedores de la batalla ideológica hayan de ser condenados a una vida de permanente adaptación. Pero el capitalismo ha exigido siempre tal precio por las recompensas que distribuye. La diferencia, hoy, es que la competencia internacional es tan intensa que el dolor se siente antes.

Resulta, con todo, que no es fácil acomodar este dolor en las estructuras políticas de las democracias industriales. La inconclusa Ronda Uruguay de negociaciones comerciales muestra cuántas dificultades encuentran los gobiernos para traducir las buenas intenciones en acción cuando se involucran en el precio unos intereses poderosos. Otro punto que Jean-Claude Paye, el Secretario General de la OCDE, pone de relieve en la introducción del libro es que la economía de mercado debe proporcionar una justicia económica suficiente y aceptable. "Cada uno debe creer firmemente que las oportunidades que se le ofrecen no son indebidamente limitadas y que los esfuerzos son justamente recompensados".

¿Pero qué deberían hacer los gobiernos para asegurar unos mejores resultados económicos?. Los autores del libro han elaborado una lista de cinco principios directores:

- * Las fuerzas del mercado tienen un papel esencial que representar. "Aunque puedan haber fallos del mercado, en general es bueno partir de la base de que la política no intervencionista conducirá a una economía más sólida".
- * Las actuaciones oficiales han de ser razonadas, de forma que el público y las empresas puedan basar sus decisiones en señales fiables y creíbles, y esto para que puedan evitarse las distorsiones que resultarían de cambios de política ante las crisis.
- * Las economías han de ser capaces de adaptarse a las circunstancias adversas.
- * Los gobiernos deberían proponerse unas políticas basadas en fórmulas mixtas y equilibradas ("balance mix of policies"). En un párrafo que puede resultar particularmente significativo para el Reino Unido los autores dicen: "cuando los objetivos son varios, no tiene sentido echar por la borda instrumentos de reconocida eficacia, y menos aún confiar preponderantemente en uno solo de ellos".

- * La cooperación internacional es útil. Las líneas directrices son más fáciles de seguir si otros países las siguen también.

Llewellyn y Potter son conscientes de que esa lista puede parecer obvia en exceso. Los autores saben que los principios señalados son ya seguidos en su mayoría. "Pero existen numerosos ejemplos en la historia reciente que muestran que los resultados obtenidos habrían sido mejores si tales principios hubieran sido más respetados".

La Convergencia en la mediocridad.

(*"Financial Times", edit.*).

Si uno tuviera que resumir el mensaje del último Informe Económico de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, diría que, según la OCDE, las autoridades de cada país deben controlar sus propias acciones. La política económica anda a la deriva. El legado de la prodigalidad financiera de los años 80 sigue siendo preocupante. También son inquietantes los problemas fiscales que están amontonando los países industriales.

El año pasado, los resultados conseguidos por los principales países fueron muy divergentes, desde el impresionante crecimiento de Japón (+4'5%) hasta el crecimiento negativo de Estados Unidos (-0'7%) y, peor aún, de Gran Bretaña (-2'2%), pasando por la muy aceptable tasa de expansión de Alemania (+3'1%). Este año, en cambio, todo parece indicar que los resultados serán mucho más uniformes. Desgraciadamente, es la uniformidad en la mediocridad.

La OCDE cree que, de los Siete Grandes países industriales, el que este año conseguirá unos mejores resultados será Canadá, con un crecimiento previsto del 2'3 por ciento, seguido de Estados Unidos, con el 2'1%. En la cola figurará, una vez más, Gran Bretaña, con un 0'4%. Pero incluso esto parece pecar de optimismo, pues es perfectamente posible que el Reino Unido no crezca absolutamente nada ni en 1991 ni en 1992.

Cuando, de hecho, muchas familias, empresas no financieras y bancos han apostado a favor de una inflación del estilo de la de los años 70 -inflación que las autoridades han podido evitar- las dificultades económicas son inevitables. Con una inflación que se espera sea este año del 3'5 por ciento en el área de la OCDE -frente a una media del 12'5 por ciento en la recesión de 1974-75 y del 9'5 por ciento en la de 1981-82- la desilusión ha de ser profunda. Pero actuar con el peso de una deuda importante en vez de hacerlo bajo la carga de una substancial inflación -cosa igualmente ardua- es aún más difícil con unos tipos de interés reales tan elevados como los del presente.

Los tipos de interés a corto plazo no parecen tan altos, por lo menos fuera de Europa. Los tipos nominales de Estados Unidos, por debajo del 4 por ciento, apenas son positivos en términos reales, aunque los de Japón, del 4'5 por ciento, sí lo sean en casi un 2 por ciento.

Sea como fuere, tanto en Estados Unidos como en Japón la curva de rendimientos -la ratio tipos a corto/tipos a largo- es por lo menos ascendente. Este es un indicador bastante claro del estado de la política monetaria, e indica que ésta es expansionista en los dos casos.

En la Europa occidental, en cambio, la política monetaria es muy restrictiva. No sólo es del 9'75 por ciento la base de los tipo de interés a corto plazo de Alemania sino que la curva de rendimientos es todavía

descendente en todas partes. Además, los tipos a corto reales se sitúan entre el 5 por ciento en Alemania y el 7 por ciento, aproximadamente, en Francia e Italia.

La situación, pues, es sombría. Sin embargo, en un análisis muy discutido, Mervyn King, director del servicio de estudios del Banco de Inglaterra, sostiene que la inversión y la mayor parte del consumo dependen más de los tipos a largo plazo reales que de los tipos a corto. En un sentido estricto esto significaría que la política monetaria, que opera directamente sobre los tipos a corto, es ineficaz.

El tipo de interés a largo plazo real, que depende de las tasas de inflación esperadas para un largo futuro, sería imposible de conocer. El gobierno británico, sin embargo, le ha hecho al mundo el gran favor de emitir títulos indicados, los cuales en el presente rinden el 4'25 por ciento. En un mercado de capitales globalmente integrado, los tipos de interés reales esperados deberían converger. Por consiguiente, el 4'25 por ciento podría no ser una indicación de lo que pueda ser el tipo de interés a largo plazo.

El descenso de las tasas de ahorro fue una de las características más notables en la mayoría de las economías durante los años 80. Ahora bien, en medio de una crisis económica se podía haber esperado que un menor deseo de invertir hubiese sido compensado con un mayor deseo de ahorrar. El último informe de la OCDE sugiere una explicación: un pronunciado deterioro de las posiciones fiscales estructurales de prácticamente todos los grandes países de la OCDE (con la única excepción de Canadá) entre 1989 y 1992.

Unos elevados tipos de interés a largo plazo reales que resulten de excelentes oportunidades de inversión no representan unas malas perspectivas a largo plazo para el crecimiento económico. Pero sí lo suponen, sin duda, unos altos tipos a largo plazo reales que reflejen unas bajas tasas de ahorro, en general, y un deterioro fiscal, en particular. Una fuerte recuperación económica puede ser aún posible, por lo menos fuera de Europa. Pero los altos tipos de interés reales actuales proporcionan una seria advertencia sobre el tipo de crecimiento que puede seguir a la recuperación presente. La mediocridad podría ser duradera.

El futuro no es lo que solía ser.

Con este título publica "The Economist" el siguiente comentario.

Albert Einstein conversa con tres hombres mientras hace cola para entrar en el cielo. Se interesa por sus calificaciones escolares. El primero dice 9. "Magnífico", comenta Einstein. "Podemos discutir mi teoría de la relatividad". El segundo contesta 7. "Bien. Podemos comentar las perspectivas para la paz mundial". El tercero susurra 5. Einstein medita un momento y dice: "Así pues, ¿cuál es su pronóstico sobre el PIB del próximo año?".

Este viejo chiste resume lo que piensa la mayoría de la gente de los previsores de la economía. Su prestigio ha disminuido apreciablemente en los últimos tiempos, no sólo, en parte, porque no supieron predecir la fuerza de la expansión de los últimos años 80 sino, y sobre todo, porque no previeron las consecuencias de la subsiguiente recesión.

¿Son los pronósticos cada vez menos acertados? La desregulación y la globalización financieras han hecho más difícil seguir el curso de la economía, razón por la cual la respuesta podría ser afirmativa. Los hechos, sin embargo, parecen demostrar lo contrario. Durante el período 1985-91, el error medio de las estimaciones realizadas cada mes de Marzo por el Tesoro británico por lo que al crecimiento se refiere fue del 0'7 de un punto porcentual, frente a 1'2 puntos en los seis años anteriores. Las estimaciones del mismo departamento del Tesoro sobre inflación y balanza corriente también parecen haber mejorado.

Sin embargo, tales ejercicios dependen del tiempo contemplado. Si se examinan las estimaciones que el Tesoro hizo en los meses de Noviembre previos a cada año, sus pronósticos sobre el PIB para el período posterior a 1985 parecen estar más desacertados que para etapas anteriores, aunque los referentes a la inflación son mejores.

Victor Zarnowitz, economista de la Universidad de Chicago, ha estudiado un gran número de estimaciones norteamericanas correspondientes a los últimos 30 años⁽²⁾. Tomando la media de los errores absolutos de las predicciones hechas a últimos de cada año para el año siguiente, Zarnowitz encuentra que el acierto de los pronósticos de crecimiento apenas ha cambiado. En cambio, las estimaciones sobre la inflación han ido siendo menos correctas a partir de los años 60, pero esto no puede sorprender si se tiene en cuenta la aceleración de aquella en los años 70.

Zarnowitz también comparó el error medio de esos pronósticos con el error de las estimaciones que utilizaban una simple extrapolación de medias móviles de cuatro años para la producción y para la inflación. Los pronosticadores profesionales se sentirán satisfechos al saber que las extrapolaciones resultaron mucho menos acertadas.

Una prueba adicional de que los pronosticadores norteamericanos se han acercado mucho más al blanco lo constituye **Blue Chip**, un boletín que lleva a cabo y publica encuestas realizadas mensualmente entre unos 50 economistas. El error absoluto medio de los pronosticadores de Octubre para el crecimiento del PIB del año siguiente bajó de 1'1 puntos porcentuales en 1977-83 a 0'9 en 1984-91.

Los pronosticadores, pues, pueden no ser ahora peores de lo que eran antes, pero esto no basta. Sus mayores disparates suelen aparecer en los momentos de cambio, cuando la economía cae en una recesión, es decir, cuando las estimaciones son más necesarias.

Los pronósticos convencionales se basan en un modelo informático elaborado de conformidad con la teoría preferida por el economista sobre la manera cómo la economía funciona. Utilizando datos anteriores, aquél intenta obtener los más adecuados para cientos de ecuaciones que tratan de explicar las relaciones entre variables económicas. Elementos tales como los tipos impositivos, que no pueden ser objeto de pronóstico porque son decididos por los gobiernos, son introducidos a continuación y el ordenador emite una estimación económica.

Las frustraciones que han resultado de tales modelos han llevado a algunos economistas a probar diferentes tipos de bolas de cristal. Dos maneras de actuar utilizadas en Estados Unidos en la pasada década han atraído particularmente la atención.

- El primero de esos métodos es conocido con el nombre de "vector auto-regresive models" (VARs). Estos modelos son más simples, con muchas menos variables que los modelos macroeconómicos habituales. El proceso apenas utiliza la teoría económica para establecer las relaciones causales. Cada variable se "explica" en gran parte en constataciones de su propio comportamiento histórico. Para hacer una predicción, el pronosticador extrapola esa historia hacia el futuro. La experiencia norteamericana sugiere que los modelos VAR pueden ser útiles en la previsión de los cambios de coyuntura.

- Un segundo método consiste en la utilización de "financiamiento-spread variables" (por ejemplo, la diferencia entre tipos de interés a corto y a largo plazo), así como de encuestas sobre la confianza de los consumidores ("business-confidence surveys") como principales indicadores de la actividad económica. La experiencia señala que los indicadores financieros también son buenos para detectar cambios de sentido. Por ejemplo, si los tipos de interés a corto se elevan en relación con los tipos a largo, el hecho constituye una señal clara de que se avecina una crisis económica.

Más recientemente han sido varios los economistas británicos que han seguido el mismo camino. Gavyn Davies, economista de la división londinense de Goldman Sachs, ha tratado de incorporar la dos técnicas citadas en sus pronósticos sobre la economía británica. Casi ninguno de los modelos convencionales previó la última recesión del Reino Unido. Sin embargo, según Davies, su nuevo modelo, que utiliza tanto el VAR como los indicadores de diferenciales financieros, habría avisado por lo menos con 12 meses de anticipación

(2) "Has Macro-Forecasting Failed?". Victor Zarnowitz. Documento de trabajo del NBER número 3867.

la llegada de la última recesión. También habría previsto cada una de las dos recesiones anteriores y no habría dado falsas alarmas de crisis durante las dos pasadas décadas.

Sólo el tiempo dirá si los métodos VAR son superiores a los modelos convencionales. Su punto débil es que funcionan sólo mientras se mantienen las relaciones estadísticas. En el pasado tales modelos se han estropeado frecuentemente en cuando han sido utilizados. De hecho, se trata de un caso extremo de una dificultad general de todos los modelos basados en la experiencia histórica: no pueden resistir los cambios estructurales de la economía. Unos niveles de deuda sin precedentes en Estados Unidos y en Gran Bretaña, por ejemplo, pueden haber debilitado las ventajas de los tipos de interés más bajos, lo cual explicaría por qué la recuperación se ha retrasado más de lo que la mayoría de los economistas había previsto.

Lo mejor, probablemente, es contemplar los modelos VAR y los indicadores financieros no como alternativas de los modelos macroeconómicos sino como sistemas complementarios de estos, en especial cuando se trata de detectar cambios de sentido. La previsión económica nunca acertará en el 100 por ciento de los casos si no es por casualidad. Ahora bien, previsto de todos los instrumentos disponibles, un pronosticador de la economía puede muy bien justificar su sustento.

Los programas de estabilización no tienen por que detener el desarrollo.

(*"The Economist"*).

Los reajustes económicos en los países en vías de desarrollo, en especial si se producen bajo programas inspirados por el FMI, han sido frecuentemente calificados como fuente de mayor pobreza, creciente desigualdad y freno al desarrollo.

Sin embargo, un estudio realizado por el Development Centre de la OCDE señala que esa mala reputación no está justificada. Los alegatos según los cuales el reajuste es un castigo cruel impuesto a los países pobres por unas instituciones internacionales y por unos banqueros faltos de sensibilidad carecen de base real, según los autores del citado trabajo⁽³⁾.

Fundamentando sus argumentos en estudios sobre casos típicos ("case studies") de siete países -estudios que incluyen la utilización de modelos económicos que permiten estrategias alternativas- los autores llegan a la conclusión de que los reajustes no suponen necesariamente una disminución del desarrollo o una mayor pobreza.

Obviamente, mucho depende de la severidad de la crisis económica. Pero medidas diferentes producen impactos sociales distintos. Esto es verdad tanto para las políticas estabilizadoras que reducen la demanda interna para contener la inflación y controlar los déficit comercial y presupuestario como para los reajustes estructurales a largo plazo destinados a mejorar la oferta haciendo que la economía responda mejor a las indicaciones del mercado.

La oposición política al reajuste, al retrasar la acción gubernamental, incrementa los costes sociales de aquel, dice el informe. El coste del ajuste, así, es menor que el coste de la falta de éste, y reajustar antes de

(3) "Adjustment and equity in developing countries. A new approach by François Bourguignon and Christian Morrisson". Publicaciones de la OCDE. París.

la crisis es mejor que esperar a que ésta se manifieste en toda su gravedad y a que el país no pueda hacer ya frente a sus deudas o a la financiación de sus gastos.

El estudio es interesante, en parte porque pretende abrir nuevos caminos analíticos al definir y simular los efectos de diferentes políticas de ajuste, y en parte porque es el trabajo de dos universitarios independientes. Por esto, si bien los autores contemplan el reajuste como esencial, no por ello aceptan necesariamente las fórmulas del Fondo Monetario Internacional.

De los siete casos analizados con detalle, Chile, Costa de Marfil, Ecuador y Marruecos aplicaron programas bajo la supervisión del FMI. Malasia e Indochina lo hicieron por propia iniciativa antes de alcanzar una situación difícil (razón por la cual tuvieron una mayor libertad para elegir las medidas convenientes). Ghana, finalmente, es examinada como ejemplo interesante de una economía destrozada por haberse negado a proceder a un reajuste cuando cayó en una situación de crisis en los años 70.

En Malasia e Indonesia, donde los problemas -y por consiguiente, las medidas estabilizadoras- eran menos severos, el nivel de vida subió durante el reajuste. La pobreza también disminuyó en Ghana durante el ajuste cuando éste, finalmente, se puso en marcha en los años 80.

En los otros países, el reajuste fue acompañado de unas rentas y de un empleo agrarios mayores, pero, en cambio, empeoró la situación de la población urbana. En Chile, donde predominan los pobres de las ciudades, y en Ecuador, donde los campesinos dependen grandemente de fuentes de renta no agrícola, el incremento de la pobreza fue general.

El estudio atribuye estas diferencias al orden de aplicación de las medidas y a la combinación de éstas. Algunos gobiernos, entre los que se incluye el de Ghana, aplicaron programas dirigidos a proteger a los pobres. Ecuador, en cambio, no hizo nada especial al respecto, mientras que Chile proporcionó ayuda sólo a los más necesitados.

El hecho de iniciar el reajuste antes de que se produjera la crisis significó, en los países que así procedieron, que las reducciones de la demanda fueran menos drásticas, incluso por lo que se refiere a la disminución del gasto público. El reajuste temprano también aseguró las entradas de capital privado, el cual estimuló la inversión necesaria para el crecimiento futuro y permitió el gasto público en servicios sociales y en infraestructuras esenciales.

Los modelos económicos utilizados por el estudio también indican, por vez primera, cual hubiera sido el curso de las cosas, en los mismos países, si no hubiera habido reajuste. La respuesta es que la situación habría empeorado. Los autores dicen al respecto que los críticos tienden a concentrar la atención en los costes del reajuste (confundiéndolos frecuentemente con los de la crisis), olvidándose de los costes de la falta del mismo.

En el caso de Ghana, tal falta de ajuste significó el fin de la entrada de fondos extranjeros y una reducción de las importaciones a los bajos niveles permitidos por lo recaudado por la exportación. Esto se tradujo en una disminución de las rentas, de la producción y del comercio, así como en un "incremento desastroso" de la pobreza. Experimentos simulados realizados con otras economías confirman que ese camino conduce a un subdesarrollo socialmente muy costoso.

A propósito de las políticas de estabilización los autores señalan que la devaluación parece ser un medio más eficaz y más equitativo de reducir el déficit comercial que la disminución del gasto público y que la contracción monetaria. La devaluación ralentiza menos la actividad económica y -dado que normalmente favorece al sector rural, más pobre- reduce la desigualdad y la pobreza.

La conclusión de los autores es que, si se quieren minimizar los costes sociales, los programas de estabilización deben combinar la devaluación con una política monetaria restrictiva que contenga la inflación (que daña a los pobres) y con una moderada reducción de los salarios de los servicios públicos (si son más elevados que los otros). Lo peor de los programas es la elevación de los precios de los productos básicos y el despido de trabajadores del sector público, factores que provocan el malestar social y que frecuentemente se incluyen en fórmulas bendecidas por el FMI.

Las reducciones del gasto en equipos, en caso de que se consideren necesarias, no deberían afectar a las inversiones rurales, las cuales contribuyen a la disminución de la desigualdad y de la pobreza, dice el estudio. Igualmente, las reducciones de los gastos y subvenciones sociales deberían evitar medidas que imponen costes sociales desproporcionados a las sumas ahorradas. Por ejemplo, si se obliga a los pobres a pagar los medicamentos se les priva de los servicios médicos, aunque éstos sean gratuitos.

El estudio, en general, elogia los reajustes estructurales que, dice, tienen efectos sociales positivos. Por ejemplo, la liberalización de los precios, normalmente, favorece más al mundo rural que al urbano. Además, una mayor flexibilidad económica reduce el coste de la estabilización.

Sin embargo, los autores, en oposición, una vez más, a la filosofía convencional del FMI y el Banco Mundial, aconsejan a los países que no adopten medidas drásticas sobre, v.g., privatizaciones destinadas a reorganizar las empresas nacionalizadas en el marco de un programa de austeridad. Y si ello se intenta debería ir acompañado de programas compensatorios para los parados, como en Ghana, y medidas efectivas a largo plazo para ayudar a los trabajadores a encontrar ocupaciones alternativas.

EE.UU.: la redistribución de la renta no es el problema.

(Lawrence Malkin en "Herald Tribune").

Norteamérica, como todo el mundo sabe, es el país de las oportunidades que ganó la Guerra Fría enterrando la proposición según la cual los ricos inevitablemente se hacen más ricos a costa de los pobres. Sin embargo, el caso es que un sorprendente conjunto de estadísticas ha resucitado dicha retórica de desigualdad en un debate de año electoral sobre quien sacó más provecho de la Reaganomía.

La distribución de la renta sólo encuentra un lugar en la agenda política después de etapas de gran expansión, como ocurrió durante el New Deal tras los activísimos años 20. En los años de la postguerra, los políticos fijaron su atención en el crecimiento económico para incrementar la parte del pastel que correspondía a cada uno, y también para observar el paro y la inflación. La Gran Década de los 80 dispuso las cosas para un nuevo descubrimiento de la redistribución, en especial después de que la recesión golpeará fuertemente a la clase media.

El año pasado, el Congress Budget Office descubrió que de 1977 a 1989 el 1 por ciento de las familias con mayor renta de Estados Unidos incrementó sus ingresos en un 102% -con ganancias anuales de por lo menos 310.000 dólares- mientras que los ingresos de la quinta parte de mitad de la escala disminuyeron en un 5'2%, y en un 10'4% los de la quinta parte inferior. Paul R. Krugman, el Massachusetts Institute of Technology, utilizó seguidamente el censo y las cifras del impuesto sobre la renta para mostrar que un sorprendente 60 por ciento del incremento de las rentas personales del país (después de impuestos) fue a parar al 1 por ciento superior de las familias.

Esta magnífica evolución de los ingresos de los ricos durante los años de Reagan ocupó la primera página del **New York Times** en Marzo y encontró eco inmediatamente en la retórica electoralista del gobernador Bill Clinton, cuyo secretario de prensa, Dee Dee Myers, recordó que el presunto candidato presidencial demócrata "se indignó al leer esta mañana el periódico, toda vez que la información de éste mostraba una situación que el candidato había intuido desde hacía meses".

Otros informes posteriores sirvieron para airear más el caso, que en la versión del **N.Y. Times** fue obra de Sylvia Nasar, periodista que manifestó que había empezado a sospechar de las estadísticas sobre distribución de renta al constatar que tradicionalmente habían sido muy estables.

Más tarde, la Reserva Federal informó en su informe trianual sobre la finanzas de los consumidores que el 1 por ciento más rico de las familias norteamericanas poseía en 1989 el 37 por ciento de la riqueza privada del país, lo que suponía un 31 por ciento más que seis años antes. Después de años de estabilidad, Krugman calificó esta evolución como "un salto hacia una desigualdad de niveles propios del Great Gatsby".

Aunque los economistas han evitado cuidadosamente las críticas de la administración Reagan por tales disparidades -las cuales, según Krugman, pueden ser debidas a las dificultades que encuentran los trabajadores norteamericanos para adaptarse a las nuevas tecnologías- los republicanos en general y los economistas de la oferta reaganianos reaccionaron irritados ante los datos publicados.

Las columnas editoriales de **The Wall Street Journal**, dirigidas por Robert Bartley -el autor del reciente libro laudatorio sobre la Reaganomía titulado "The Seven Fat Years"- denunciaron aquellas cifras en unos artículos encabezados por un logotipo especial: "Tortured Statistics". El argumento básico de tales artículos -como rezaba un editorial del **Journal**- era que "el crecimiento favorece a todo el mundo", que es exactamente lo que según Krugman no sucedió durante los expansivos años 80.

Este mes el Tesoro ha contraatacado con un estudio que examina las declaraciones de impuestos de 14.000 familias y que demuestra que casi nueve de cada diez individuos que estaban situados en el 20 Por ciento inferior de la escala de rentas a principios de la pasada década avanzaron al menos un quintilo durante la misma. El informe sostiene que la movilidad social hace que casi todo el mundo ascienda en la escala, reforzando el mito de Horatio Alger⁽⁴⁾ sobre el paso de la miseria a la riqueza por obra de la virtud y de la laboriosidad.

El problema con dicho estudio, ha dicho el profesor Lawrence Kats, de Harvard, es que olvida a los trabajadores sin cualificar que no pagan impuestos, concentrándose en gentes que ganan más dinero a medida que pasan los años y que se promocionan en sus carreras, "lo cual no es lo que preocupa a la gente".

"Si mi formación es inferior", añade Kats, "mi situación será peor a lo largo de toda mi vida que la de la gente de mi edad mejor formada, y la diferencia va siendo mayor".

Isabel V. Sawhill, del Urban Institute, ha publicado esta semana sus propios estudios sobre la movilidad social en Norteamérica, descubriendo que las probabilidades de pasar del 20% inferior al 40% superior son sólo 1 de 10 frente a las de 4 de 10 que señala el estudio del Tesoro.

"Este no es en realidad un problema de distribución de renta", dice Sawhill. "Mucho depende de los padres de uno, pero también depende del momento en que uno nace. La generación que se incorporó al mercado laboral norteamericano en los años 50 tuvo mucha más movilidad y oportunidades que la generación que llega ahora".

Este es uno de los principales problemas de la campaña electoral, directamente relacionado con el papel y la situación de Estados Unidos en la economía mundial. Hasta ahora, el tema no se ha convertido en un elemento del debate social y político. "Incluso los demócratas dicen que la redistribución de la renta no es la manera de resolver el problema", dice Thomas E. Mann, director de estudios políticos de la Brookings Institution. "Aunque los partidos coinciden en afirmar que debemos elevar la capacidad de los que se hallan abajo y que el motor para el cambio no es la redistribución sino el crecimiento".

Pero la discusión se endurecerá probablemente durante la campaña, en especial si Ross Perot continúa convirtiéndola en una contienda tripartita.

(4) Horatio Alger (1834-1899). Escritor norteamericano de cuentos infantiles. A través de unas vidas ejemplares, luchando valientemente contra la pobreza y contra la adversidad, los héroes de Alger alcanzan la riqueza y el honor. (Nota del trad.)

La amenaza genética al capitalismo.

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

Una de las ventajas de Washington -me dijeron los colegas del FT al salir de Londres- es el estímulo intelectual que uno recibe de la amplia red de bien financiados "think tanks". Irás un paso por delante de nosotros -añadieron aquellos- porque la mayor parte de las nuevas ideas en el campo de la política económica y social se genera en Estados Unidos. Pues bien: es posible que haya estado dormido, pero la verdad es que la fiebre intelectual ha sido muy limitada en Washington en los últimos 18 meses. Por ahora, los "think tanks" conservadores están todavía reciclando ideas puestas en marcha por Friedrich Hayek en los años 50. Los grupos del centro izquierda, por su parte, permanecen fuera de órbita como consecuencia del resurgir liberal.

Por fin, sin embargo, puedo dar cuenta de un leve soplo de algo nuevo, aunque sólo sea de algo menos gastado. Numerosos analistas se muestran preocupados porque -dicen- el ideal norteamericano de una sociedad abierta y progresiva se está viendo socavado por una creciente estratificación genética de la población.

El temor, para decirlo sencillamente, es que Norteamérica se dirige hacia un futuro de preocupante ciencia ficción en el cual una élite inteligente y acomodada se aísla efectivamente -física y socialmente- del resto de la sociedad, la cual vive comparativamente mal. El quid reside en el hecho de que el grupo acomodado se autopropaga porque sus miembros se casan entre sí, transmitiendo sus cualidades genéticas a las generaciones futuras. Los que no forman parte de este grupo permanecen deprimidos social y económicamente como consecuencia de una injusta distribución de las capacidades innatas.

Esta tesis alarmante ha sido explorada por Mickey Kaus en un reciente reportaje publicado en **New Republic** con base en su libro de próxima aparición titulado "The End of Equality". Como señala Kaus, la idea fue presentada hace ya más de 20 años por Richard Herrnstein, un psicólogo de Harvard. El mismo Herrnstein está escribiendo un libro sobre el mismo tema en colaboración con Charles Murray, el crítico social que conmocionó a Washington a principios de los años 80 al proponer la abolición de la asistencia social ("welfare").

En una sociedad meritocrática -dice la tesis de Herrnstein- la posición social refleja el sueldo y el prestigio anejos al puesto de trabajo de uno. Las posibilidades de triunfar en éste, a su vez, dependen de la capacidad mental de cada individuo. La consecuencia es que si las facultades intelectuales son hereditarias, la posición social también lo es. Esto plantea la eventualidad de unas horribles clases sociales nuevas basadas en los genes y no ya en los títulos o en la riqueza.

Lo paradójico y lo dramático de todo ello es que cuanto más se intente eliminar los obstáculos tradicionales al progreso personal, mayor es el riesgo de que se produzca una estratificación genética. Por ejemplo, a medida que se expanden las oportunidades educativas, más probable será -no menos- que los que obtengan las mayores calificaciones -y, por consiguiente, los mejores empleos- tengan la mayor capacidad innata. La revolución feminista, al tiempo que ha aumentado las oportunidades de las mujeres, ha contribuido a que el problema se exacerbara. Con unas parejas en que los dos componentes trabajan, la situación que traducen el sueldo y el empleo tiene un mayor impacto en las decisiones del matrimonio. En el marco de la generación anterior, los médicos se casaban frecuentemente con enfermeras. Actualmente, lo más probable es que se casen con colegas femeninos. En el mundo de los negocios, lo más probable es que los MBA se casen con profesionales de su mismo nivel y no con secretarías. Etc.

En otras épocas, dice Mickey Kaus, la gente que fracasaba económicamente podía achacarlo a su mala suerte o a factores extraños tales como la falta de educación o las barreras sociales. Ahora bien, si se eliminan tales obstáculos la gente se verá obligada a hacer frente a sus propias limitaciones naturales. El riesgo es que esto conduzca a una sociedad horrible en la que los triunfadores se consideren superiores más que simplemente privilegiados o afortunados.

Probablemente es demasiado pronto para afirmar que una estratificación social con base genética constituye una amenaza real. Sea como fuere, la idea puede ser discutida desde varios puntos de vista. El argumento central de aquélla es que la capacidad mental se transmite, normalmente, hereditariamente. Ahora bien, si resulta que las condiciones intelectuales vienen determinadas principalmente por factores ambientales, y no por factores genéticos, la tesis se viene por lo suelos. Espero que éste sea el caso, pero no pretendo haber analizado el problema en toda su profundidad.

Otro punto débil de la citada teoría es la pretendida relación entre medidas abstractas de capacidad mental y éxito económico. En la actualidad, el sistema norteamericano favorece a aquellos que brillan en las calificaciones académicas. Es difícil, en efecto, llegar a las mejores universidades sin unas buenas notas. Es más: las calificaciones son tan importantes en Estados Unidos que es casi imposible alcanzar un puesto de relieve si no se cuenta con varios títulos de esas grandes instituciones. Sin embargo, nadie ha demostrado que esa larga preparación intelectual es realmente necesaria o significativa a la hora de triunfar en el trabajo.

En una sociedad auténticamente empresarial, la personalidad y la energía son probablemente tan importantes como las aptitudes académicas a la hora de determinar el éxito. Después de todo, no hay nada intrínsecamente complicado en relación con los servicios que la gente desea. Y si bien es cierto que la tecnología es cada día más compleja, sorprende cuán fácil resulta su utilización.

No puede negarse, con todo, que Kaus y otros plantean cuestiones preocupantes. Una aristocracia basada en diferencias de la capacidad innata supone una mayor amenaza potencial para la armonía social que todos los reyes y reinas de la historia juntos. Se trata en definitiva de un problema que merece ser debatido públicamente.

Las nuevas normas sobre supervisión bancaria internacional.

(Nicholas Bray, en "The Wall Street Journal").

Un año después del colapso del Bank of Credit & Commerce International, los gobernadores de los bancos centrales de los países más ricos del mundo han elaborado unas directrices sobre supervisión bancaria destinadas a evitar que se repitan situaciones como la citada.

La publicación de aquellas ha tenido lugar en el momento en que un grupo de depositantes se dispone una vez más a exigir reparaciones por parte de los accionistas mayoritarios del BCCI, es decir, del emir y del gobierno de Abu Dhabi. Los depositantes pretenden obtener la anulación de la decisión adoptada por un juez británico el pasado mes ofreciendo una compensación que los demandantes consideran insuficiente.

El plan compensatorio está dirigido a obtener la inmunidad de Abu Dhabi frente a toda reclamación futura relacionada con la crisis del BCCI, a cambio de la devolución de una cantidad que oscila entre el 30 y el 40 por ciento del valor de los depósitos.

Los gobernadores reconocen que las directrices que acaban de adoptar y que han sido diseñadas por el Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria tal vez no habrían evitado la bancarrota del BCCI -que supuso la pérdida de miles de millones de dólares para los depositantes y otros acreedores- incluso en el caso de que hubieran estado en vigor durante los años 80 y principios de los 90. Ahora bien, la existencia de tales directrices hubiera hecho más difíciles actuaciones como las llevadas a cabo por el citado banco. Esto es lo que ha dicho E. Gerald Corrigan, presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

El objetivo de la aplicación de las directrices ahora -dijo aquél en una conferencia de prensa en Londres- es estimular un mayor rigor en materia de supervisión bancaria en todo el mundo. Las directrices adquieren la forma de unas exigencias mínimas para la supervisión de los bancos que operan en diferentes países. Entre otras cosas, las directrices consagran la facultad de los supervisores de recoger información en cualquier país sobre los bancos que están bajo su autoridad. También otorgan a los supervisores autoridad para imponer restricciones a las operaciones locales de un banco, en el caso de dudas sobre la actuación de las instancias supervisoras del país de que se trate.

El Comité ha resumido en un comunicado las principales características de los standards mínimos. Son las siguientes:

- Todos los grupos bancarios y todos los bancos internacionales deben ser supervisados por la autoridad del país de origen ("home-country authority") que se halle en condiciones de llevar a cabo labores de supervisión internacional. Esta estipulación es consecuencia de la preocupación por la manera cómo el BCCI, al basar sus operaciones en Luxemburgo y en las Islas Cayman, pudo eludir una supervisión internacional eficaz.

- La creación de un banco con capacidad operativa en otro país debe ser autorizada tanto por la autoridad supervisora del país receptor como de la autoridad del país de origen del banco.

- Las autoridades supervisoras deben tener el derecho de recoger información sobre actividades bancarias en otros países .

"En esencia" -dice el comunicado- "los standards mínimos tienen por objeto proporcionar unas mayores garantías de que en el futuro ningún banco internacional podrá operar sin estar sujeto a una supervisión efectiva".

Además de Estados Unidos, el Comité incluye a Bélgica, Gran Bretaña, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, Suecia y Suiza. En su comunicado, el Comité añadió que había distribuido sus normas por todo el mundo, esperando que otros países las adopten también.

Bajo las directrices ahora elaboradas, en el supuesto de que un supervisor del país en que opera el banco ("host-country supervisor") no esté de acuerdo con la supervisión ejercida por el país de origen ("home-country supervisor") las sanciones podrían oscilar desde una amonestación hasta la exigencia de que la agencia local sea constituida como una subsidiaria con capital propio ("fully capitalized"), pudiéndose llegar a la clausura de las oficinas establecidas en el país receptor.

.....

Eric Ipsen, en "Herald Tribune", ofrece la misma información anterior de la siguiente manera.

Efectivos bancarios de alto nivel dieron a conocer el lunes nuevas normas destinadas a reforzar las defensas contra el fraude bancario.

E. Gerald Corrigan, presidente del Basel Committee on Banking Supervision, dio a conocer en el Banco de Inglaterra cuatro exigencias mínimas que deben tener en cuenta las autoridades bancarias en materia de supervisión de los bancos que operan internacionalmente.

Corrigan, que es también presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York reconoció que las nuevas normas no suponen una garantía absoluta. Con todo, tales normas deberían facilitar la labor de los supervisores bancarios a la hora de detectar y de eliminar actuaciones fraudulentas. "Si hubiéramos dispuesto

de estas normas le hubiera resultado mucho más difícil al BCCI ir lo lejos que fue y durante tanto tiempo", dijo Corrigan.

El Comité de Basilea está formado por altos funcionarios que representan a los bancos centrales y a las autoridades bancarias de 10 grandes países industriales y de Suiza y Luxemburgo, y se reúne generalmente en la sede del Banco Internacional de Pagos, en Basilea.

Con el sello aprobatorio de tan augusta entidad, se espera que las nuevas normas encuentren una aceptación general. Copias de las mismas fueron enviadas el pasado mes a las autoridades bancarias de más de 100 países.

Muchas de las nuevas normas reflejan prácticas que son ya ampliamente utilizadas, pero, según subrayó Corrigan, al darles una estructura formal se introduce una mayor disciplina en todo el sistema. Frecuentemente, añadió, el país anfitrión puede encontrarse con que no está claro qué país debe actuar como país de origen y, por consiguiente, cual es el primer supervisor del banco de que se trate. Al establecer que la responsabilidad ante la subsidiaria es múltiple se evitan muchos problemas. También indicó Corrigan que las nuevas normas no se aplicarán sólo a las nuevas sucursales sino que serán retroactivas.

Según estas normas, la principal autoridad supervisora es, claramente, la del país de origen. Esto por lo menos facilitará que alguien sea criticado si el sistema falla. "Los miembros del Comité consideran que alguien debe llevar la rosa en el ojal. Este alguien es el supervisor general permanente", comentó Corrigan.

Los mayores cambios introducidos por las nuevas normas se refieren al país de residencia. La norma final confiere a este país la autoridad de imponer "medidas restrictivas" a los bancos que no respeten los mínimos exigidos. En otras palabras, el Comité de Basilea refuerza las facultades supervisoras de las autoridades bancarias, previendo incluso la posibilidad de acudir a la clausura forzosa.

Desgraciadamente, con frecuencia "resulta difícil establecer cuales son los bancos que cumplen con lo exigido y cuales no. No puede hacerse lo que uno quiera con un banco sólo porque algo no ande, o no huelga, o no siente bien".

Las responsabilidades de Francia en la Ronda Uruguay.

("The New York Times"- "Herald Tribune", edit.).

"Ningún problema ha de tener mayores repercusiones para el futuro de la economía mundial que el final feliz de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales. El objetivo debería ser completarlas antes del término de 1991".

(Comunicado final de la cumbre de los Siete Grandes celebrada en Londres en Julio de 1991).

"El éxito de la Ronda Uruguay representará una aportación significativa al futuro de la economía mundial. Esperamos que se pueda alcanzar un acuerdo antes de finales de 1992".

(Comunicado oficial de la cumbre de los Siete Grandes celebrada en Munich de 1992).

Dos cumbres económicas, dos fracasos decepcionantes. Los líderes de las siete mayores potencias industriales no desbloquearon las negociaciones comerciales, con lo que se ha dejado de dar curso a una

corriente comercial valorada en un billón de dólares y que podría haber supuesto un apreciable alivio para la economía mundial durante el resto de la década. No es difícil señalar al culpable. Es Francia, y sólo Francia, que se niega a negociar.

Los seis años de negociaciones se hallan pendientes de un gran compromiso. Los países industriales abrirían sus mercados a las importaciones de productos textiles y alimentarios del Tercer Mundo. Los países pobres liberalizarían la importación de servicios y aceptarían proteger las patentes y los derechos de propiedad intelectual. Se han realizado importantes progresos, pero el acuerdo no ha podido alcanzarse por la negativa de la Comunidad Europea a poner fin a la actual política de protección agrícola. Los europeos son los únicos países que rechazan, como base de la negociación final, la propuesta de solución de las disputas agrarias conocida con el nombre de plan Dunkel. Lo que han aceptado en su lugar son unas reformas unilaterales parciales e insuficientes.

Algunos observadores critican a los Estados Unidos porque no aceptan tales reformas y dicen que con sus exigencias dicho país corre el riesgo de no obtener nada. Pero esta crítica está fuera de lugar porque la posición de la CE no resuelve muchas cuestiones esenciales. Así, por ejemplo, las reformas internas de la Comunidad no solucionan directamente el problema de las subvenciones a la exportación, las cuales conducen a practicar unos precios de dumping y, en definitiva, a la ruina de los agricultores del Tercer Mundo.

Hay margen para que Estados Unidos ceda en cierta medida por lo que se refiere a su insistencia de que la Comunidad Europea acepte en su totalidad los objetivos del plan Dunkel sobre subvenciones a la exportación. Ahora bien, ningún acuerdo será posible si los franceses se niegan a negociar. Lo que está en juego son unos intercambios valorados en un billón de dólares.

"Finita la commedia".

*Con este título publica **Financial Times** el siguiente editorial.*

La palabra "crisis" ha expresado durante tanto tiempo el estado normal de la política y de las finanzas de Italia que los extranjeros corren el riesgo de subestimar la crisis que este país experimenta en el momento histórico presente.

Un déficit del sector público permanentemente en alza; un resultado electoral indefinido seguido de las 16 votaciones que se necesitaron para elegir al presidente; el asesinato del magistrado que más había actuado contra la mafia; las acusaciones por corrupción contra políticos de primera fila; un gobierno frágil conseguido después de no pocos conciliábulos; el desdén del público por la política... ¿Qué más se puede decir?. Italia seguirá siendo un país delicioso para el que lo visite, y también un país agradable -aunque a veces irritante- con el que hacer negocios. Su política, afortunadamente, continuará siendo lo menos interesante de él.

Es posible que la reacción instintivamente pasiva, indolente de la gente sea la acertada, una vez más. Sin embargo, también cabe pensar que Italia, esta vez, deba tomar decisiones importantes y dolorosas. La corrupción y la irresponsabilidad del Estado de la postguerra han sido en algunos aspectos acumulativas, y en modo alguno estáticas. La magnitud de la corrupción que refleja el actual escándalo de Milán -en especial en los altos escalones del Partido Socialista- va más allá de lo que los políticos más desaprensivos se habrían atrevido a imaginar en los años 50 y 60. Una de las razones que han hecho que el escándalo haya salido a la luz es que los contratistas no pueden ya pagar sobornos del volumen exigido. Por otra parte, la proporción de la renta absorbida por el servicio de la deuda pública ha aumentado hasta alcanzar importes casi insostenibles.

La recesión no representa precisamente una ayuda, incluso pensando que ha afectado a Italia más tarde y en menor grado que a otros países europeos. Por otra parte, los criterios de convergencia establecidos en Maastricht suponen un auténtico desafío para un país que necesita, tanto económica como psicológicamente, figurar en el primer grupo dentro de la Comunidad.

Pero, sobre todo, el Estado italiano es hijo -y, por lo tanto, ahora un huérfano- de la Guerra Fría, dado que su política interna ha estado condicionada por la elección a favor de Occidente hecha en 1948. Ha tolerado un sistema político cada día más corrupto e ineficaz porque la única alternativa al mismo parecía ser un gobierno dominado por los comunistas. Resulta, sin embargo, que hoy el comunismo no es ya una coartada para las clases dirigentes. Esto explica que en las pasadas elecciones los electores se pronunciaron en proporciones apreciables a favor de partidos rebeldes, anti-sistema, entre los que había algunos que cuestionaban incluso la unidad del país.

El resultado de dichas elecciones fue paradójico: un gobierno compuesto por los mismos partidos de antes, con una estrecha mayoría, pero consciente de la necesidad de una reforma fiscal e institucional drástica. Tal gobierno ha iniciado su labor con decisión, enfrentándose con el legendariamente generoso sistema de asistencia social estatal. Si sigue por este camino, y si se cumple la tradición, el nuevo gobierno fracasará estrepitosamente. Pero puede ocurrir que, esta vez, la tradición no se cumpla. Podría ocurrir que, esta vez, el gobierno esté en condiciones de acudir a un público más amplio que el ordinario, aquel que sabe que un nuevo fracaso resultaría ahora demasiado caro.