

RESUMEN DE PRENSA

LA INFORMACION ECONOMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

INDICE

	Pág.
Lo que Clinton debe saber	185
EE.UU.: la bonificación fiscal a la exportación, instrumento para la reactivación	187
¿Responderá Cambridge, Mass., a lo que se espera de él?	188
El mercado ha muerto. Viva el mercado	190
Keynes sigue muerto	193
Keynes resucitado	195
Un gran economista	196
El GATT debe morir	198
Francia: detrás de la crisis agraria	202
Un SME más flexible	204
Suecia: la tentación de volver al "modelo" propio	206
¿Es Europa un modelo industrial?	208
Interferencia de la onda larga	210

Lo que Clinton debe saber.

*El comentario que se transcribe a continuación, de Dominick Coyle, apareció publicado en **Financial Times** de 26 de Noviembre.*

El presidente-electo de Estados Unidos, Bill Clinton, es ahora sin duda un hombre ocupado, mientras se prepara para tomar posesión de su cargo en Enero. Lo que es seguro es que no le faltan voluntarios que quieran aconsejarle.

Los discursos electorales y las promesas son casi historia. Lo que ahora necesita es un asesoramiento responsable. Economistas, funcionarios, comentaristas y espontáneos de toda naturaleza le ofrecerán soluciones para esto y aquello. No siempre comprenderá lo que se le dice.

En estas circunstancias aparece, oportunísimo, el volumen "Memos to the President", de Charles L. Schultze, que proporciona una muy digerible guía que, en palabras de Herbert Stein, del American Enterprise Institute, "incluso el Presidente" -y, presumiblemente, también el presidente-electo- "puede entender"⁽¹⁾.

Schultze, que en la actualidad participa en el programa de Estudios Económicos de la Brookings Institution, fue presidente del Consejo de Asesores Económicos durante la administración de Jimmy Carter, y director del US Bureau of the Budget en los tiempos de la presidencia de Johnson, todo lo cual le confiere unas buenas calificaciones para asesorar al nuevo presidente. El viejo zorro washingtoniano se ha lanzado con este libro a una fantasía personal que él describe así: "Imaginé un nuevo presidente (en los años 90) que prometía al jefe de sus asesores económicos que iba a dedicar una hora a la semana a aprender lo más esencial que un presidente debe saber sobre las relaciones económicas para así poder adoptar con alguna competencia las decisiones macroeconómicas más convenientes en cada momento. Mi fantasía vio un presidente que daba instrucciones al Consejo de Asesores Económicos para que preparara las notas semanales que servirían de guía para tal tarea".

Schultze, en su libro, imagina que sus hipotéticos presidente y asesor proceden de una zona situada en el centro del espectro político, con lo que excluye a los economistas de la oferta radicales de los primeros años de Reagan y a los del ala izquierda del Partido Demócrata.

Al recordar sus diez años de relación con el Consejo de Asesores Económicos, Schultze hace observar que -dejando aparte matices y tonos del lenguaje- el asesoramiento dado a los sucesivos presidentes por los miembros -republicanos y demócratas del CAE fue muy parecido en las dos terceras o las tres cuartas partes de los temas importantes. "Si se piensa en los puntos de vista de economistas profesionales de primera categoría sobre problemas de interés general en el marco de un espectro de 180 grados, de izquierda a derecha, el tercio central del espectro incluiría probablemente a las cuatro quintas partes de aquellos".

(1) "Memos to the President: A Guide through Macroeconomics for the Busy Policemaker", por Charles L. Schultze. The Brookings Institution. 323 págs.

Después de situarse él mismo en este amplio centro, Schultze, con claridad admirable, divide sus 29 "memos" al presidente en un esquema de tres partes. Los cuatro primeros de aquellos establecen el campo de estudio. Los 15 siguientes se refieren a la inflación y al desempleo, y explican cómo las fuerzas económicas ocasionan variaciones a corto plazo de la demanda total y del gasto; cómo estas variaciones de la demanda, actuando frente a una oferta más estable y menos cambiante, pueden generar inflación y desempleo; y cómo la política económica puede conseguir, por lo menos en parte, que demanda y oferta discurren con un mayor paralelismo de forma que tales consecuencias puedan ser evitadas.

Los 9 "memos" de la parte final (el 29 es un conciso resumen) son los más interesantes. En ellos se identifican las principales fuerzas que determinan el ritmo de crecimiento de la oferta, a largo plazo, y se analizan las posibilidades, los costes y las limitaciones de las políticas susceptibles de promoverlo, o acelerarlo.

Schultze reconoce que hay muchas medidas o decisiones de política microeconómica que pueden afectar al incremento de la producción ofertada: la política comercial, las normas sobre el medio ambiente, los salarios mínimos, la política agraria. El autor, sin embargo, se concentra en tres contribuciones macroeconómicas: el ahorro nacional y la inversión en nuevas plantas, equipo e infraestructura; el volumen y calidad de la educación incorporados a la fuerza laboral (aquí señala las deficiencias del sistema educativo norteamericano); y el nivel tecnológico, en la medida en que puede ser promovido por la ayuda oficial a la investigación y al desarrollo.

Según el autor, las variaciones a corto plazo de la suerte económica de un país dependen de los cambios que se produzcan en la demanda total. Las políticas que conduzcan a la estabilización de la demanda pueden contribuir a la mejora del bienestar de los norteamericanos al minimizar los períodos de elevado desempleo y de inflación.

"A largo plazo, con todo, la gestión de la demanda es mucho menos importante que las políticas destinadas a promover el crecimiento de la oferta. Al revés de lo que ocurre con las medidas estabilizadoras, tales políticas suelen dar lugar a cambios graduales, aunque inicialmente imperceptibles, en la capacidad del país para producir bienes y servicios. Dichos cambios, sumados los unos a los otros a lo largo de sucesivas décadas y generaciones, pueden dar lugar a mejoras substanciales de los niveles de vida. La progresiva mejora de la situación económica de un país depende en buena parte del crecimiento del capital, de la mejora de la formación de los trabajadores y del progreso técnico y científico".

Todo esto puede ser verdad. Sin embargo, ¿qué presidente nuevo ha de estar interesado en contemplar una visión tan a largo plazo?. Sea como fuere, Schultze está en lo cierto cuando dice que el acierto en la elección de la política económica más adecuada en cada momento puede suponer una gran diferencia en la prosperidad y en el desarrollo de un país. De lo que se deduce que el conocimiento de los mecanismos de la economía constituye un requisito indispensable para que los gobernantes escojan las políticas que mejor convienen. Este libro es un buen punto de partida para ello.

EE.UU. La bonificación fiscal a la inversión, instrumento para la reactivación.

(Steven Greenhouse, en "The New York Times"-*"Herald Tribune"*).

La bonificación fiscal a la inversión propuesta por el presidente-electo Bill Clinton es probablemente el instrumento individual más poderoso para reactivar la economía sin correr el riesgo de incrementar peligrosamente el déficit presupuestario. Esta es la opinión de muchos economistas.

Algunas previsiones de la economía afirman que la bonificación fiscal a la inversión, limitada probablemente a compras de equipo, crearía entre 300 y 500 mil puestos de trabajo adicionales para finales de 1993, al tiempo que incrementaría el déficit presupuestario en sólo 500 millones de dólares.

"Las bonificaciones fiscales a la inversión crearían probablemente más estímulos a corto plazo que cualquier otro cambio que pudiera introducirse del lado del gasto, o del lado fiscal", ha dicho William Niskanen, presidente del Cato Institute y miembro en su día del Consejo de Asesores Económicos de Ronald Reagan.

La mayoría de los puestos de trabajo conseguidos con tal bonificación se crearían en empresas que fabrican productos tales como ordenadores, camiones o maquinaria para la transformación de metales, según los economistas.

Clinton piensa en una bonificación fiscal marginal, con la idea puesta en compañías que recibirían una bonificación sólo en el caso de inversiones por encima de cierta base. Si la bonificación fuera del 10 por ciento -una cifra que han sugerido algunos asesores de Clinton- una empresa que invirtiera, por ejemplo, 1 millón de dólares en equipo por encima de un nivel dado, recibiría una bonificación de 100.000 dólares.

Aunque no se ha adoptado ninguna decisión definitiva a propósito de la base o nivel de inversión que se establecería como punto de partida, asesores de Clinton señalaron durante la campaña que podría obtenerse este tipo de estímulo en los casos de compras de equipo superiores al 80 por ciento de los niveles de inversión alcanzados por la empresa en 1992. Así, si una firma hubiera gastado 1 millón de dólares en equipo en el año en curso, la bonificación se calcularía sobre sumas gastadas en 1993 que superaran los 800.000 dólares.

"Desde muchos puntos de vista, una bonificación fiscal marginal es un instrumento ideal porque permite que la Administración aliente la inversión privada", ha dicho Gene Sperling, director adjunto del equipo económico de Clinton que prepara la transición. "Tiene el atractivo de no incrementar el déficit al tiempo que estimula la economía".

Bonificaciones fiscales a la inversión anteriores le han costado al Estado alrededor de 1 dólar por cada dólar de inversión generado, esto en forma de ingresos no recaudados. Los asesores de Clinton, con todo, dicen confiar en que este instrumento generaría varios ("several") dólares de inversión por cada dólar de renta federal dejado de percibir por Hacienda.

DRI/McGraw Hill estima que una bonificación fiscal marginal que le costara al Estado 4 m.m. de dólares el próximo año, proporcionaría unos 20 m.m. de inversión adicional.

¿Responderá Cambridge, Mass., a lo que se espera de él?

(Michael Prowse, en "Financial Times").

Cambridge, Massachusetts, renace. Después de haber estado arrinconada durante 12 largos años, esta pequeña ciudad al lado del Charles River se está de nuevo preparando para una presidencia demócrata. Bill Clinton ha llamado ya a su viejo amigo, Bob Reich, de la Harvard Kennedy School of Government, para que presida su equipo económico durante la transición. Otros que colaboraron con él durante la campaña esperan ansiosamente que se les llame desde Little Rock. En Memorial Drive, donde se encuentra el Massachusetts Institute of Technology, hasta los científicos se están poniendo nerviosos: la revolución tecnológica que ha prometido Al Gore, el segundo de Clinton, necesitará con toda seguridad de un fuerte "input" procedente de esta principalísima escuela de ingeniería.

La influencia que ejercerá esta ciudad es ya evidente en materia de política macroeconómica. Hace un año, dos veteranos de Cambridge, los economistas Robert Solow, del MIT, y Francis Bator, de la Kennedy School, propugnaron enérgicamente un paquete económico de dos niveles: un estímulo fiscal inmediato dirigido a solucionar rápidamente el problema de la débil demanda, y unas medidas severas a medio plazo destinadas a reducir el déficit presupuestario y, por consiguiente, a estimular el ahorro y la inversión. La primera de estas acciones -aceleración del gasto en infraestructuras y bonificaciones fiscales temporales a la inversión- suena ahora probablemente como algo familiar.

La semana pasada, en efecto, Clinton confirmó que adoptaría precisamente dicha estrategia. Casi todo el mundo en Cambridge está de acuerdo en que esta estrategia de "ahí tienes la tarta, cómela", es lo que mejor conviene a Estados Unidos. No importa que las ventas al por menor y la confianza de los consumidores aumenten. Lo que realmente interesa es que la economía se ponga efectivamente en movimiento, antes de que pueda pensarse en la austeridad fiscal.

Suponiendo que la oportuna legislación sea aprobada, los recortes futuros del gasto y las elevaciones de impuestos -bien en una fecha fija, bien condicionados a que el desempleo baje a un cierto nivel- serán aceptados por los mercados financieros, a juicio de Solow y otros. Y lo que es más importante, la gente de Cambridge cree asimismo que la segunda e ingrata fase también podrá ser llevada a efecto.

Sólo encuentro a un disidente. Se trata de Greg Mankiw, un joven economista de Harvard que incurrió en la temeridad de votar por George Bush. Mankiw no cree que una Casa Blanca y un Congreso demócratas vayan a disponer de la disciplina necesaria para renunciar a un estímulo y a continuación atacar el déficit cuando se vayan acercando las elecciones de 1996. Por mi parte, espero que se equivoque, pero confieso que comparto algunas de sus dudas. Ningún Congreso, después de todo, puede obligar a sus sucesores. En realidad, algunos de los más famosos keynesianos de Norteamérica se muestran recelosos. Paul Samuelson, el premio Nobel, me dijo que Clinton realizaría una buena labor por lo que se refiere a la expansión en el próximo año o año y medio, pero que habrá que ver qué ocurre a medio plazo en cuanto a la reducción del déficit.

Harvard y el MIT están tratando asimismo de formular las estrategias clintonianas por lo que toca a los problemas microeconómicos. En una reunión del World Economy Laboratory, del MIT, la semana pasada, tres oradores se refirieron a las deficiencias de los sistemas norteamericanos de educación y de formación profesional. Debo decir que me defraudaron. Ofrecieron las consabidas estadísticas, todas ellas negativas, pero

apenas resultaron convincentes en cuanto a las soluciones. Recordando algo ya apuntado por Clinton, uno de ellos sugirió un programa de aprendizaje inspirado en el modelo alemán, adaptado de forma que reflejara "las realidades del mundo del trabajo norteamericano". Pero no ofreció detalle alguno. Si los votantes esperan que Clinton avance rápidamente en las complicadas áreas de la formación industrial o de las atenciones médicas, no cabe duda que se sentirán seriamente decepcionados. Muchos de los "planes" apenas són más que epígrafes en una hoja de papel.

La política industrial constituye una tercera área de acalorado debate. Casi todos los expertos con los que hablé se mostraron a favor de una intervención federal para la promoción de tecnologías civiles "estratégicas" y de inversiones en la "infraestructura de la información", que tanto interesa a Al Gore. Sin embargo, una vez más, la mayoría de los ponentes se mostró incomprensiblemente desinformada en cuanto a los detalles. La única excepción la constituyó la intervención de Charles Sabel, un "political scientist" del MIT.

Sabel contempla la política industrial tradicional como "una locura" y cree que la principal dificultad es encontrar las estructuras institucionales que puedan enmarcar a los miles y miles de pequeñas y medianas empresas que constituyen la espina dorsal de una economía. Bush creó siete centros de tecnología industrial destinados a proporcionar ayuda a las firmas de reducida dimensión, en forma, por ejemplo, de asesoramiento en materia de nuevas tecnologías.

Charles Sabel está de acuerdo con el plan de Clinton de ampliar la red de centros tecnológicos regionales. Sin embargo, según él, hay muchas más cosas además de las transferencias tecnológicas. Las empresas pequeñas han de enfrentarse con un gran número de problemas -desde encontrar las adecuadas estructuras organizativas hasta la formación profesional y el desarrollo de los productos- que no pueden resolver individualmente. Y por si esto fuera poco, resulta que los vehículos de cooperación interindustrial y de diálogo -como es el caso de las asociaciones de comerciantes- están moribundos. A su juicio, el futuro industrial se halla en la promoción de agrupaciones o de redes de empresas que compitan entre sí pero que a la vez puedan ayudarse mutuamente de una u otra forma. Este es el tipo de estructura industrial que parece explicar el permanente dinamismo de Silicon Valley.

La efervescencia que ha resultado de la victoria electoral de Clinton les recuerda a los viejos residentes de Cambridge un mes de Noviembre de hace 32 años, en que otro joven presidente-electo, John F. Kennedy, acudía a la ciudad en busca de cerebros. Con todo, el paralelismo no está del todo claro. El único problema, entonces, era una suave crisis cíclica. Además, en aquellos días, economistas como Samuelson y Solow eran innovadores. En 1960, las bonificaciones fiscales a la inversión ("investment tax credit") eran una idea del todo nueva. La gran tarea de hoy es ir más allá de los slogans y articular programas convincentes. Los sabios de Cambridge se acaban sólo de poner en marcha.

El mercado ha muerto. Viva el mercado.

(*"The Economist"*, editorial).

La elección de Bill Clinton ha ido acompañada de un cierto sentimiento de frustración tanto por lo que se refiere a la retórica como a la realidad de la economía de mercado. Durante su campaña, el presidente-electo desautorizó repetidamente las políticas de sus antecesores demócratas- relativas a la imposición y al gasto, pero no por ello sus discursos dejaron de subrayar el papel positivo que el Estado puede representar en el campo de la economía. Ahora Clinton ha dicho que va a convocar una reunión en la cumbre con empresarios y economistas -los mejores y más brillantes del país- con el fin de analizar cómo puede reactivarse la economía. Además, creará un Consejo de Seguridad Económica, cuyas funciones permanecen de momento sin definir pero cuyo nombre evoca una actitud decidida ante una situación de emergencia. Después de años de oír a George Bush diciendo que la economía iba bien -y que, en lo que no lo fuere, la libertad de empresa proveería- todo eso era sin duda lo que un gran número de electores quería escuchar.

La moda parece volver a ser de un mayor activismo del Estado también en muchas otras partes del mundo rico, por más extraño que esto parezca después de que la alternativa comunista al capitalismo de mercado haya fracasado estrepitosamente. ¿Se puede decir que el capitalismo de mercado, la ideología que triunfó en los años 80, ha pasado a la historia?.

Aprendiendo de los pobres.

La respuesta, afortunadamente, es negativa por lo que a los países en vías de desarrollo se refiere. Los gobiernos de éstos tuvieron la ocasión de constatar los límites del intervencionismo económico en los años 70 y 80, con unos resultados tan negativos que los electorados difícilmente olvidarán. En Asia y en Iberoamérica, pues, el mercado sigue estando en boga, alcanzándose cifras realmente excelentes. Piénsese en Méjico. O contémplese la región con el crecimiento más rápido del mundo, el sur de China. No se puede decir que este país se haya convertido al capitalismo, pero su crecimiento tiene lugar sin contar para nada con la condenada planificación oriental. Nadie está más sorprendido que el gobierno de China por la fuerza de la libre empresa.

En el mundo rico, sin embargo, las -cosas parecen ser distintas. Se nota un sentimiento de cansancio respecto a la economía de los años 80. La preferencia de Norteamérica por Clinton -para no hablar del coqueteo con un Ross Perot decididamente contrario al mercado- es sólo una muestra de todo ello. También en Gran Bretaña la idea de "colaboración entre la industria y el Estado" (un viejo cliché de los años 70 al que nadie se hubiera referido en los tiempos de Margaret Thatcher) ha sido adoptada nuevamente con entusiasmo. Y lo que es peor, forma ya parte de una nueva y atrevida "estrategia" para el crecimiento.

En otras partes de Europa, las fuerzas que defienden el mercado encuentra asimismo fuerte oposición. El programa de la Comunidad para 1992 se basaba en la confianza en la competencia como forma de estimular la economía. Por otra parte, situaba la integración europea en el marco de la libertad económica contando la fusión de los mercados a través de la desregulación. Todo esto está siendo ahora cuestionado. Lo que puede haber de desregulador en el experimento del mercado único es contemplado cada vez más como una amenaza. En lo que puede ser una temible alianza, los xenófobos europeos de la derecha y los intervencionistas de la izquierda están haciendo causa común.

Por otra parte, lo que parece el eterno punto muerto de las negociaciones comerciales del GATT, y cualquiera que sea su resultado final, refleja el mismo estado de ánimo. Advirtiéndolo, con todo, que incluso en los años 80, ojo, los argumentos en favor del libre comercio nunca fueron aceptados tan amplia e incuestionablemente como los que se dirigían contra el ambicioso intervencionismo interior. Ronald Reagan y la Sra. Thatcher instintivamente prefirieron el comercio "justo" ("fair") al comercio libre -una distinción que los filósofos del capitalismo de mercado han considerado, desde los tiempos de Adam Smith, como particularmente desgraciada- por lo que en materia de comercio el fin de la economía conservadora no supondrá tanto un cambio en la doctrina como en la actitud.

Sea como fuere, la idea de que los próximos años harán olvidar todo lo que se aprendió y se consiguió durante los años 80 es una absurda exageración. Clinton es de verdad un nuevo demócrata. Sus propuestas para un mayor intervencionismo estatal son mucho más inteligentes que las de sus predecesores. El programa de mercado único europeo ha hecho muchos progresos. Con el tiempo, además, la Ronda Uruguay proporcionará una reducción apreciable de muchas barreras comerciales. Y ni siquiera el asustado gobierno de John Major nacionalizará de nuevo, v.g., la industria de las telecomunicaciones. Por lo menos por ahora. La magnitud de las transformaciones llevadas a cabo en los años 80 se aprecia bien observando el comportamiento de los partidos de centro izquierda. Todos piden cambios, pero ninguno de ellos quiere una vuelta a las políticas de los años 70.

Todo esto es tranquilizador. Sin embargo, el reto para el Estado para lo que queda de década será atender la demanda popular de acción sin que de ello resulte un intervencionismo excesivo susceptible de arruinar toda esperanza de mejora. En esto, como en muchas otras cosas, Norteamérica establecerá un ejemplo que los demás habrán de seguir.

Mientras se prepara para gobernar, lo más importante que Clinton puede hacer es reprimir su apetito de asesoramiento. Y sobre todo no debe escuchar a los empresarios, toda vez que, como es perfectamente comprensible, éstos sólo quieren una cosa del gobierno: que les permita situarse en una posición privilegiada. Cada ejecutivo invitado a la Casa Blanca pedirá con insistencia una ayuda especial. Las nuevas industrias buscan subvenciones y protección frente a la competencia con el fin de hacerse con una parcela del mercado. Su eslogan es: inviertan en el mañana. Las industrias viejas pretenden lo mismo, para evitar perder posiciones. Su lema es: exportemos bienes, no empleos.

Sería formidable poderles ayudar a todas. Ahora bien, como Adam Smith señaló hace ya más de 200 años, no puedes situar en una posición de ventaja a todo el mundo. Cada ayuda concedida supone una carga para los otros productores y también para los consumidores. Un poco de "política industrial" puede resultar saludable, pero administrada a grandes dosis conduce a una suma negativa, toda vez que las firmas que no pueden prosperar sin ayudas se mantienen de pie a través de impuestos (explícitos o implícitos) que han de pagar las empresas que sí pueden prosperar. Esto supone un freno para la economía. En una palabra, libérese, Sr. Clinton, de asesores.

Pero el gran problema de la nueva administración norteamericana será la política macroeconómica. El nuevo presidente oirá cómo muchos (incluidos algunos de los mejores y más brillantes economistas del país) le dicen que no debe preocuparse por el déficit presupuestario, e incluso que, si quiere reactivar rápidamente la economía, se necesita un déficit todavía mayor. Ahora bien, en vez de escuchar estas voces, Clinton debería observar un hecho simple. Norteamérica tuvo un gran déficit a lo largo de los años 80, y resulta que fue una década que, según el mismo presidente-electo, terminó en una "crisis de competitividad".

Clinton ha subrayado su preocupación por las perspectivas a largo plazo de Norteamérica. Esta preocupación no puede ser más oportuna. Otra forma de expresarla -aunque los términos les resultarán indigestos a muchos demócratas- es que un crecimiento y una competitividad duraderos dependen de la oferta,

no de la demanda. Un mayor déficit presupuestario estimularía la demanda, pero esto sólo se conseguiría al coste de socavar la oferta futura. Si Clinton quiere realmente asegurar la prosperidad a largo plazo, su primer objetivo debería ser conseguir que dentro de cuatro años el déficit presupuestario sea mucho menor de lo que es hoy. El momento adecuado para empezar un programa gradual de reducción del déficit es ahora.

Para convertirse en el primer demócrata de la oferta en la Casa Blanca, por consiguiente, lo que Clinton necesita es canalizar sus energías intervencionistas hacia áreas que sus predecesores dejaron en gran parte inexploradas. El presidente-electo ha identificado muchas de ellas. Por ejemplo, ha prometido mejorar la calidad de la educación pública, reducir el coste del seguro de enfermedad (aunque no tendría sentido conseguirlo, simplemente, pasado la carga de los individuos a las empresas) y promover la inversión en infraestructuras. En todas estas áreas se justificaría plenamente la acción del Estado. Con todo, un intervencionista inteligente comprenderá que, si tales políticas han de tener éxito, las fuerzas del mercado, juiciosamente utilizadas, no sólo no han de ser un enemigo sino que pueden convertirse en un imprescindible aliado.

Por lo demás, un demócrata de la oferta prestaría una gran atención al sistema fiscal. Esperemos que la promesa de Clinton de elevar los impuestos de los ricos y de bajarlos para la inmensa mayoría constituida por la "clase media" fue sólo un recurso electoral, toda vez que tal promesa no tiene nada que ver con el crecimiento y muy poco que ver con la "justicia" ("fairness"). Un Clinton de la oferta debería pensar en la reforma fiscal como una manera de promover el ahorro y, por consiguiente, la inversión. Esto sugiere un impuesto progresivo sobre el gasto ("progressive expenditure tax"), es decir, un impuesto sobre la renta establecido sólo sobre la parte gastada de la misma.

El mercado ha muerto. Viva el mercado.

Contémplese como se quiera, esa sería una agenda ambiciosa para la política interna norteamericana de los próximos cuatro años. Sería, además, una agenda caracterizadamente demócrata. Y a su manera -aunque Clinton puede preferir no presumir de ello- sería un programa perfectamente pro-mercado. Si Clinton ha de triunfar, ha de ser, no por haber acabado con el capitalismo de mercado sino por haberle dado una nueva vida.

La mayor dificultad que encontrará si decide seguir tal camino será persuadirse a si mismo y persuadir a sus aliados políticos y al electorado norteamericano de la necesidad de tener paciencia. Las políticas de la oferta que esperan a un líder con energía y con ganas de proyectarse pagan sus dividendos sólo muy lentamente, a lo largo de varios años. Desgraciadamente, Clinton parece querer actuar deprisa, y ha prometido ya una reactivación rápida. Como parece mostrar la cumbre que piensa convocar, está dispuesto a escuchar a los que le pidan ayudas especiales y a los que le sugieran iniciativas para unas políticas comercial e industrial nuevas. Ahora bien, que no olvide que Norteamérica ha votado por el cambio. Su obligación es llevarlo a cabo.

Keynes sigue muerto.

*El artículo que se transcribe a continuación apareció publicado con idéntico título en **The Wall Street Journal**. Su autor es Robert J. Barro.*

Durante la campaña presidencial norteamericana parece haberse llegado a la conclusión de que el gasto público puede ser útil aunque sólo sea porque estimula la economía. El presidente Bush consideró la creación de bases militares, los contratos aeronáuticos y las subvenciones a la agricultura como programas destinados sobre todo a crear empleos, y la propuesta de Bill Clinton sobre gastos para la defensa del medio ambiente y para el transporte y las comunicaciones parece motivada principalmente por el deseo de conseguir que toda Norteamérica vuelva al trabajo. (Según parece, lo único que frena la puesta en marcha de estos planes de mayores gastos es el temor de que aumente el temible déficit público).

Si estas nociones fueran tomadas en serio, la conclusión a que podría llegarse es que el huracán Andrews resultó positivo porque condujo al incremento del empleo en el sector de la construcción. Tal vez cada uno de los candidatos hubiera hecho bien elaborando una lista de desastres o guerras promocionados por el gobierno susceptibles de suplementar el número insuficiente de calamidades naturales y con ello crear empleo, empleo, empleo.

La idea de que el gasto público inútil puede hacer mejorar la situación de la gente se deduce del multiplicador de la demanda keynesiano. Un mayor gasto público conduce a un aumento de la demanda global y más tarde, supuestamente, lleva a un incremento tal de la utilización de mano de obra en paro y de capital que la producción se expande por encima del gasto realizado, esto es, en un múltiplo superior a uno. Si todo ello se produce en una situación inferior a la del "pleno empleo" los programas del gobierno son incluso mejores que un ágape gratuito.

Falta confirmación empírica.

Este ejemplo extremo de economía de la demanda ("demandside economics") invita a la comparación con la frecuentemente caricaturizada versión de la economía de la oferta, en la que una reducción general de los tipos impositivos conduce a un incremento de tal magnitud de la actividad que los ingresos fiscales aumentan. La diferencia es que en el caso de la economía de la oferta los hechos han sido confirmados empíricamente -como fue el caso en Suecia en los años 70 y en Perú en los 80 mientras que todavía estamos esperando el primer ejemplo en que el multiplicador keynesiano haya funcionado.

En defensa de éste se alude con frecuencia a lo ocurrido durante la Segunda Guerra Mundial, durante la cual -se dice- los enormes gastos bélicos hicieron que la economía norteamericana saliera, por fin, de la Gran Depresión. (Un hecho frecuentemente olvidado es que la tasa de crecimiento de la economía de 1933 a 1941 fue ya la mayor alcanzada en cualquier período de paz de esta duración para el que se disponga de información).

Según los datos conocidos, la producción creció durante la Segunda Guerra Mundial en una proporción menor que la del aumento de las compras militares. Las otras utilidades potenciales de la producción -consumo e inversión privados, compras gubernamentales no militares y exportaciones netas- disminuyeron con objeto de aumentar los recursos destinados a defensa. Así, el gasto público tuvo que ser justificado por

el esfuerzo bélico, no por un hipotético recurso al gasto público como estímulo económico. Ningún multiplicador se manifestó durante la Segunda Guerra Mundial y ninguno se ha manifestado en parte alguna, salvo en la mente de su abogado, John Maynard Keynes.

Puesto que los programas gubernamentales utilizan recursos, la justificación de tales programas debe basarse en sus efectos positivos en la productividad, en su interés como fuente en entretenimiento (como en los casos del monumento a Washington, de la Reina de Inglaterra y, tal vez, del programa espacial), o en el valor que la política conceda a programas de redistribución de la renta. Dado que durante la campaña electoral se ha hablado mucho de inversiones en infraestructura, me referiré a lo que se conoce sobre los efectos de este tipo de gasto sobre la productividad.

En un artículo publicado en el número de Marzo de 1989 del "Journal of Monetary Economics", David Aschauer hizo observar que la inflexión en el crecimiento de la productividad en Estados Unidos, en los años 70, coincidió con la inflexión que se produjo en la mejora de la infraestructura pública. Análisis posteriores han descubierto situaciones similares en otros países industriales. Lo que Aschauer dedujo de esta relación fue que la reducción del gasto en infraestructuras originaba la variación en la productividad. Los beneficios de invertir en infraestructura -en especial en carreteras, aeropuertos, tráfico masivo, producción y distribución de gas y electricidad y sistemas de suministro de agua y de alcantarillado- eran así enormes, de alrededor del 60% al año, sólo en términos de contribución a la producción del mercado ("market output").

Para aceptar esta conclusión deberíamos creer que los gobiernos de varios países decidieron erróneamente frenar la inversión en infraestructura y, por consiguiente, disminuir la productividad alrededor de las mismas fechas, a principios de los años 70. Pero tal vez resulte más plausible pensar que tanto la productividad como las infraestructuras se deterioraron en cada uno de esos países como consecuencia de convulsiones de alcance mundial como fueron los cambios tecnológicos y las alteraciones de los precios del petróleo y de otras primeras materias.

Aunque esta interpretación no excluye la posible utilidad de la inversión en infraestructura, sí significa que se han exagerado los beneficios de esta última. En estos momentos hay una serie de estudios en marcha que pretenden descubrir cuales son en realidad tales beneficios.

Los economistas han estudiado también las relaciones entre capital infraestructural y productividad a lo largo y ancho de Estados Unidos. Los estados más ricos tienen más equipamiento público ("public-sector capital") por trabajador, de lo que algunos investigadores han deducido, incorrectamente, que el mayor capital invertido en infraestructura ha debido ser la causa de la mayor prosperidad.

Análisis más completos no han podido descubrir que la infraestructura sea determinante en el crecimiento de la productividad en los estados y en las regiones de la Unión. Por ejemplo, las diferencias de crecimiento entre el Sun Belt y el Snow Belt no se deben a diferencias en la inversión en infraestructura.

Los investigadores han examinado también el papel de la inversión pública como determinante del crecimiento económico en un amplio grupo de países. Los beneficios sociales de grandes inversiones públicas y privadas parecen ser similares. Por consiguiente, se puede decir que el resultado de la inversión pública es positivo, pero no tan superior al normal como se ha dicho. (Por el contrario, un mayor gasto de consumo público es negativo respecto al crecimiento económico). Según el estudio realizado por William Easterly y Sergio Rebelo en el marco del Banco Mundial ha desvelado que las relaciones positivas entre inversión pública y crecimiento son particularmente evidentes cuando el gasto tiene lugar en transportes y comunicaciones, en educación y en infraestructuras urbanas.

La conclusión general a la que se puede llegar es que los mayores beneficios se obtienen de la conservación de los equipos existentes ("maintenance of existing capital") -con tasas que alcanzan el 40% anual- y de los proyectos de mejora de las comunicaciones en las áreas congestionadas, en las que se obtienen tasas de beneficio del 10-20 por ciento anual. En otras palabras, la reparación de baches es una buena idea, pero los trenes flecha y las redes de comunicación muy sofisticadas no lo son tanto.

Aunque las discusiones entre Bush y Clinton sobre los efectos económicos del gasto público han resultado desalentadoras, el premio al peor analista económico se lo ha llevado Ross Perot, por sus manifiestas simplificaciones. De lo que se deduce que el éxito en los negocios no tiene nada que ver con la capacidad para analizar la economía o para formular posibles actuaciones públicas. La inversa -es decir, el que un buen conocimiento de la economía no supone en modo alguno habilidad para los negocios- ha sido siempre absolutamente evidente.

Keynes resucitado.

(Carta al director de "The Wall Street Journal").

La afirmación de Robert Barro en el artículo "**Keynes sigue muerto**" (publicado en su periódico el 3 de Noviembre), según la cual no hay pruebas de la existencia del efecto multiplicador keynesiano, parece excesiva incluso procediendo de un profesor de Harvard. Según Barro, el gasto público durante la Segunda Guerra Mundial, lejos de producir un efecto multiplicador, lo que hizo en realidad fue eliminar una cierta proporción del gasto de consumo. Esto no constituye ninguna sorpresa dado que en 1942 la economía norteamericana operaba en una situación de pleno empleo y no había espacio para un efecto multiplicador. Pero los efectos estimulantes del gasto público sobre la economía habían empezado en 1939, antes de que Norteamérica entrara en la guerra. La tasa de paro en 1939 era todavía del 17 por ciento. Entre dicho año y 1941 las compras federales reales se incrementaron alrededor del 70 por ciento, y como resultado de ello la economía de Estados Unidos creció a un ritmo del 12% en 1939 y 1940 (el doble de la tasa del período 1933-1939). Un cálculo simple del cambio anormal del PNB como consecuencia del cambio anormal de las compras del gobierno sugiere un multiplicador de por lo menos 1,5. Pero incluso el 6% o más de crecimiento anual durante la depresión fue relacionado con incrementos substanciales del gasto público, por lo que la estimación de un multiplicador 1,5 puede resultar en exceso conservadora. Otra prueba de la existencia de un multiplicador fiscal keynesiano la encontramos también en los efectos de las reducciones impositivas de Reagan (acompañadas de aumentos en los gastos militares y asistenciales), los cuales sacaron a la economía norteamericana de la peor crisis vivida desde la Gran Depresión, devolviéndole su pleno vigor.

Naturalmente, las experiencias macroeconómicas son interpretadas de distinto modo según los diferentes economistas. Esto puede ocurrir porque es prácticamente imposible separar e identificar el comportamiento de variables clave. Pero incluso el profesor Barro debería aceptar que cualquiera que fuere el lugar donde se instalara una base militar durante la Depresión, el efecto sobre la economía local sería mayor que el volumen del gasto militar, toda vez que el hecho iba acompañado de un crecimiento de toda la infraestructura comercial

alrededor de la base, la cual era como una invitación para que múltiples gentes acudieran desde bastante lejos en busca de empleos. Sin que ello tuviera nada de mágico, la economía regional salía beneficiada en un múltiplo bastante superior a 1 de los gastado en el establecimiento de la base.

Finalmente, no es tampoco justo que el profesor Barro acuse a los keynesianos de proponer reducir el paro mediante gastos inútiles o pagando a la gente para que realice un trabajo innecesario. La diferencia entre demanda nacional y demanda efectiva constituía un elemento central en el argumento de Keynes, el cual es todavía más válido hoy de lo que lo fue en los años 30. Hay un inmensa cantidad de trabajo por realizar en el mundo de hoy, no sólo reparando infraestructuras deterioradas sino limpiando el medio ambiente y ayudando a otros países para que desarrollen de nuevo ("redevelop") sus economías. El problema es aún cómo organizar los incentivos económicos para la realización de esta labor, que podría absorber todo el exceso de mano de obra existente.

*firmado: Robert S. Milbrath
Professor of Economics
Madrid Business School.*

Un gran economista.

Con este título publica "Financial Times" el siguiente comentario de William St Clair sobre el segundo volumen de la biografía de J. M. Keynes de Robert Skidelsky.

El segundo tomo de la voluminosa biografía de John Maynard Keynes, de Robert Skidelsky, cubre los años de entreguerras. En el primer volumen, publicado en 1983 -"Hopes Betrayed, 1983-1920"-, Skidelsky describía los años del joven Keynes en Eton y Cambridge, su pertenencia al grupo de Bloomsbury y su súbito acceso al poder y a la fama durante y después de la Primera Guerra Mundial.

En este volumen se presenta al Keynes influyente, independiente y rico. Ha abjurado de su pasada homosexualidad y, ante la sorpresa de sus amigos, se casa con una bailarina rusa. Se mueve con soltura en los mundos de la política, de las finanzas y académico, siempre dispuesto a ofrecer una opinión o un remedio. Publica libros de una originalidad y de una fuerza asombrosas y es propietario de una revista semanal. Keynes es ya una leyenda, admirado por su brillantez, uno de los hombres más inteligentes de Inglaterra, el mayor economista de su tiempo y tal vez de todos los tiempos. ¿Pero es un hombre recto, ecuánime ("sound")?.

Falta todavía un próximo volumen que incluirá su vuelta al Tesoro, la financiación de la guerra y de la reconstrucción, y Bretton Woods.

Keynes guardaba sus papeles, sujetándolos en ganchos y clavos antes de meterlos en arcas. Sin embargo, aunque Keynes fuera un gran hombre, no todo lo que dijo o hizo merecía ser registrado. Skidelsky sitúa magníficamente a Keynes en el contexto político e intelectual de su tiempo, interrumpiendo de vez en cuando

la narración cronológica con meditados resúmenes. Su retrato de Keynes es del todo convincente, aunque tal vez excesivamente disimulador de las características menos atractivas del personaje. Con todo, aunque el autor ha dividido su relato en subcapítulos y apéndices, pocos serán los lectores a los que interesará toda la información que se les ofrece, como es el periodismo de menor altura, o los colegas olvidados, o los hoteles en que estuvo, o el nombre de los hijos de su mayordomo.

Skidelsky, de todos modos, se concentra en el Keynes pensador económico. Nos lleva a través de todas las argumentaciones y contraargumentaciones de la época y presenta los comentarios modernos, sin dejar de aprovechar la ocasión para contradecir a algunos colegas. Con todo, Skidelsky tiende a olvidar el papel del biógrafo histórico (que analiza y aclara lo que se dijo, se creyó y ocurrió en el pasado) para convertirse en un economista contemporáneo (que explica los problemas actuales de Gran Bretaña). A veces no valora lo suficiente las diferencias que hay entre el tiempo de Keynes y la actualidad.

Cuando la inversión industrial se financiaba con bonos de interés fijo y los asalariados y los pensionistas no tenían manera de actualizar sus rentas, la inflación era más redistributiva y más distorsionante de lo que es hoy, pero también era buena para los beneficios. Los problemas de hoy no pueden siempre esclarecerse con los debates y las ecuaciones de 1934. El mismo Keynes abandonó la idea de que la economía es un bloque de conocimiento ("a body of knowledge"), creyendo que se trata más bien de un método de análisis.

Los problemas a que el país se enfrentaba en los 20 y 30 son aún actuales hoy. El fracaso del Sistema Monetario Europeo ha sido una repetición de la vuelta, en 1925, al patrón oro. Keynes estimó más tarde que el país había pagado un 10 por ciento de producción perdida cuando el gobierno deflectó una economía deprimida con unos elevados tipos de interés en sus esfuerzos (afortunadamente sin éxito) por mantener una paridad externa inadecuada.

En los años 90 se dice de nuevo que los mercados financieros piden recortes del gasto público con el argumento de que el país no tiene dinero. "No hacemos nada porque no tenemos el dinero para ello", le decía Keynes al Macmillan Committee en 1930, "pero es justamente porque no hacemos nada por lo que no tenemos el dinero".

Por lo que se refiere a la reducción de la inversión pública real para mantener bajo el tipo de interés de la deuda pública, se trató de "uno de los mayores disparates jamás concebidos por la mente humana. Todo el objeto de tener un tipo de interés bajo es hacer algo. Pero no tiene sentido creer que es bueno parar de hacer cosas para reducir el tipo de interés".

Skidelsky, propuesto para la dignidad de par por el Social Democratic Party, admira el intento de Keynes de promover una Vía Media, una corrección del capitalismo sin llegar al socialismo. También Skidelsky se refiere confidencialmente a la "Revolución Keynesiana", como si fuera un movimiento que hubiera transformado irremisiblemente el conocimiento, y, desde luego, no bromea en absoluto cuando se refiere a Keynes como "el salvador".

A largo plazo, dijo Keynes, las ideas son más poderosas que los intereses creados ("vested interests"). "Los hombres prácticos que se creen exentos de toda influencia intelectual son con frecuencia esclavos de algún economista muerto". Tenía en mente a sus predecesores victorianos, los cuales creían ingenuamente, contra toda evidencia, que las economías tienden al pleno empleo y al equilibrio si son dejadas a merced de las fuerzas del mercado. La semana próxima, en el Autumn Statement, veremos si el difunto Keynes puede echarnos una mano desde su tumba.

El GATT debe morir.

*El artículo que se transcribe a continuación apareció publicado con este mismo título en **Le Monde** de 28 de Noviembre. Su autor es Alain Gomez, presidente de los grandes grupos industriales franceses Thomson, S.A. y Thomson, CSF.*

La disputa sobre los cereales y sobre las oleaginosas podría parecer extraña a un industrial. No se entiende más que en lo que uno hace. Sin embargo, el tema interesa a todo el mundo en Francia, donde el 80 por ciento de los ciudadanos proceden del campo, pudiéndose considerar así ex-campesinos de primera o segunda generación. Se trata de una materia que va a la raíces de la sensibilidad colectiva. Frente a esta sensibilidad nos encontramos con la "ideología del librecambio".

Llegados a este punto, un industrial se siente ya en su terreno, plenamente interesado. Y si resulta que trabaja en sectores que, como es el caso de la electrónica, han sido devastados en nombre de dicha ideología, su interés se convierte en activísima diligencia. Diligencia extrema en homenaje a las próximas víctimas de esa vieja locura que es la fe en la teoría clásica del comercio internacional.

1. La tesis principal de los defensores del desarme comercial es un argumento terrorista: "desacuerdo en el GATT = guerra comercial = recesión". La máquina mediática, sobre todo anglosajona, lo repite sin descanso. La última manifestación de ello fue la publicación en primera página del **Herald Tribune**, el 22/23 de Noviembre, de un informe de la OCDE según el cual la prosecución de la liberalización de los intercambios se traduciría en el aumento en varios puntos del PNB de todos los países en 2002.

Admirábamos la valentía de aquellos que anunciaban ayer que la recuperación estaba "a la vuelta de la esquina" y que hoy afirman que debe descartarse una recesión. Pero, ¿qué decir de los que no dudan en hacer extrapolaciones de lo que será el PNB el año 2002?.

Y el caso es que la teoría económica norteamericana moderna ha dejado de conceder una gran importancia al papel representado por la protección o la desprotección en la evolución de la economía. Más importancia, sin duda, han tenido las políticas macroeconómicas seguidas en cada caso.

2. Otra debilidad de los viejos adeptos librecambistas es la creencia en su eterna juventud. Pero resulta que si alguna cosa puede subrayarse, de momento, de la victoria de Bill Clinton en las elecciones norteamericanas es el probable acceso a altos puestos de responsabilidad de personas -como R. Reich y Laura Tyson- partidarios de una "política industrial para Norteamérica", es decir, de una política activa de defensa del tejido industrial norteamericano.

La paradoja de la situación actual, por consiguiente, es que la posición francesa es condenada por la Norteamérica oficial en nombre de una doctrina superada por la nueva escuela que inspira al presidente recién elegido. Es más: esta nueva escuela teoriza con instrumentos conceptuales ("política industrial", "política activa de acción sobre el comercio exterior") que son los que tradicionalmente han utilizado los franceses. ¡Qué difícil puede ser seguir las modas!

3. Hay una ausencia: Japón. Sólo dos protagonistas se enfrentan en el tribunal del GATT: los Estados Unidos acusadores, y Francia, acusada. Y el tema, en principio, es uno solo. Muy importante, sin duda, por las sensibilidades que despierta en los países respectivos, pero después de todo menor, si se considera su peso

en la producción y en los intercambios globales. No hay ningún desequilibrio estructural en la balanza comercial Europa-Norteamérica, y no aparecerá ninguno si los productores europeos de cereales y de oleaginosas no sacrifican sus exportaciones.

No citado a comparecer, ahí está el gran perturbador del comercio internacional, el gran violador de todas las reglas del GATT: Japón. Contemplemos, por ejemplo, la más importante de las reglas, la llamada **transparencia**, que prohíbe las protecciones no arancelarias. Se trata, evidentemente, de la norma clave del código del GATT. Si ésta no se cumple, ¿qué puede decirse de las otras dos, la de la **reciprocidad** y la que incorpora la cláusula de **nación más favorecida**?

Protección no arancelaria. Este es precisamente el crimen por el que se querría enviar a la hoguera a los agricultores europeos. Pero he ahí que hace 30 años que Japón viola tal principio, alegremente y con total impunidad. Ocurre simplemente que allí el hecho no ha adquirido la forma vulgar y provocadora de los contingentes agrícolas. Allí las cosas se han hecho de una manera mucho más sutil y eficaz, con unas industrias que controlan las redes de distribución, con organismos públicos que financian una parte importante del esfuerzo de investigación a largo plazo, con sistema de asignación de los grandes mercados que eligen siempre a los mismos vencedores, con un sistema judicial que tarda veinte años en condenar el robo de una patente occidental por parte de un industrial nacional, etc.

Mientras tanto, el GATT se vuelve de espaldas. Problemas de visión, sin duda.

Una teoría es un instrumento del que uno se sirve o que uno construye para justificar sus fines, éstos justificados, a su vez, por sus intereses. Así ocurrió con la teoría clásica, a finales del siglo XVIII, que presidió la consolidación de Inglaterra como primera potencia mundial. De igual forma, Norteamérica, tan proteccionista hasta la Primera Guerra Mundial, no se abrió más que durante un breve período entre las dos guerras y no se convirtió en la campeona del librecambio más que en 1945, cuando su supremacía estuvo plenamente asegurada.

Una potencia verdadera no teoriza más que en defensa de sus intereses. Preguntémos, pues, solamente, cuales son los intereses de Europa, dadas las circunstancias y los planteamientos existentes. Ya encontraremos una teoría que nos dé inmediatamente toda la razón. Porque de lo que se trata, para Europa, es de redactar las nuevas normas del comercio internacional.

Esto es lo que nos recomienda Lester Thurow, decano de la Sloan School del MIT y miembro también del equipo de asesores económicos de Bill Clinton. Thurow, en su última obra ("Head to Head. The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America"), dice lo siguiente: "Es un viejo axioma de la historia que las reglas del comercio son escritas por aquellos que controlan el acceso al mercado más importante del mundo. Siempre ha sido así. Gran Bretaña escribió las reglas del comercio internacional en el siglo XIX. Los Estados Unidos lo han hecho en el siglo XX. Europa escribirá las reglas del comercio internacional del siglo XXI".

1. ¿Cuáles son los objetivos, las limitaciones, las oportunidades de la Europa occidental en este fin de siglo?

La apertura del "hinterland" continental (Europa central y Rusia) ha dado origen a flujos que se deberán canalizar de forma que conduzcan al aumento de la riqueza y a la mejora de la calidad del nivel de vida, puesto que, de lo contrario, adquirirían formas extremadamente desagradables: migratorias primero y militares, tal vez, después. Más allá del egoísmo de los bien provistos hay en cualquier caso la solidaridad natural con los parientes próximos.

Por otra parte, ahí está el "Sur" (Maghreb, límites de Europa, Medio Oriente), que manifiesta desde hace algún tiempo una fuerte tendencia a dar razón a Malthus y no a A. Smith. Los 150 millones de europeos del Sur harían bien en preocuparse de su copropiedad del mar Mediterráneo.

Ahí está, en fin, el desafío industrial y tecnológico. Europa no puede permitirse más errores en su política industrial, después de los que resultaron del fallo conceptual fundamental del Tratado de Roma, reiterado en el Acta Unica. Este reagrupamiento de países en un gran mercado era una operación compleja, larga, fragilizante. Era necesario protegerlo de la misma forma que se protege una industria naciente. Por no haberlo comprendido así Europa ha regalado sectores clave a Japón. ¿Cómo evitará ahora que esto no signifique que también le ha regalado su futuro?.

2. Las repuestas múltiples a esos tres retos tienen un punto en común: debe abandonarse la vieja ideología del librecambio mundial en el que todos venden a todos, y organizar en cambio las grandes zonas geográficas en bloques comerciales bien delimitados, protegidos, lo que no quiere decir necesariamente autárquicos.

Resulta curioso que sean las dos grandes experiencias norteamericanas las que muestren el camino:

- 1947. Era necesario salvar a Europa del comunismo, dar nueva vida a Alemania y a Japón. Ese era el gran objetivo de todas las construcciones de la postguerra: el GATT, el sistema de paridades fijas (hasta 1971), la distribución de los recursos, más tarde de las tecnologías y, en fin, de la difusión del saber gerencial. Todo esto funcionó. Pero por muy vasto que fuera el conjunto atlántico y transpacífico éste no constituía más que una zona puesto que quedaban excluidos el bloque comunista y el resto del mundo.

- 1990. El problema de Norteamérica es ahora salvarse a si misma. En primer lugar del Japón, lo que puede hacerse, bien directamente, bloqueando a las empresas japonesas, bien cargando sobre otros (esencialmente los europeos) lo que no se puede -o no se quiere- recuperar de aquellos. Ciertas prácticas recientes del gobierno norteamericano en los mercados aeroespaciales y militares -y, por supuesto, el asunto de las exportaciones agrícolas- parecen indicar que se ha elegido el segundo de dichos caminos.

Pero también debe Estados Unidos salvarse de su "Sur", es decir, encontrar la manera de fijar sobre el terreno el excedente demográfico mejicano y centroamericano antes de que la transformación en "pequeñas Españas" de un número excesivo de estados del Sur y del Oeste no bloquee definitivamente el sistema de integración del "melting pot".

Esta es la razón del gran proyecto de una zona comercial Méjico-Estados Unidos-Canadá, o NAFTA.

La Europa de hoy tiene, con la Europa central y Rusia, el mismo problema que tenía la Norteamérica de 1947 con Europa y con Japón. No hay más vías de salvación que las del modelo precedente: abrir nuestros mercados y nuestras universidades, dejar circular las tecnologías y los financiamientos. Ocorre, sin embargo, que Europa no puede sacar de apuros a 150, o a 350, millones de "nuevos europeos" y al mismo tiempo continuar cediendo ante Japón. Las oportunidades de los países de la Europa central y oriental residen, evidentemente, en los bajos costes de su mano de obra y en su nivel tecnológico y cultural. El camino real de su desarrollo, por consiguiente, consiste en la implantación en ellos de industrias destinadas a servir el mercado de la Europa occidental. Ahora bien, esto no puede funcionar si hay una empresa japonesa o coreana establecida en países asiáticos de bajos costes que venga a malvender sus productos en la Europa oriental; y resulta que con las reglas sobre comercio internacional vigentes tal cosa no sólo es posible sino inevitable. Tenemos con nuestro "Sur" el mismo problema que Norteamérica con el suyo. Actuaríamos correctamente, por lo tanto, inventando también nuestra NAFTA, y esto cuanto antes mejor. Empecemos por no infravalorar

el acceso a nuestro mercado poniéndolo en manos de países a los que nada debemos y de los que no podemos esperar recibir nada.

3. Debemos, pues, elegir: ¿Ricardo o Litz?

Ricardo si uno cree en un mundo en el que la ventaja competitiva no depende más que de las empresas y no puede ser creado o conservado, en el que no hay elementos distorsionantes de uno u otro tipo, en el que no existen curvas de experiencia, en el que la norma es la uniformidad y la igualdad de oportunidades, etc.

List si se cree que la economía mundial es un sistema en el que se enfrentan países que pueden crear ventajas comparativas para sus firmas y en el que un nuevo conjunto emergente como es Europa -que todavía no tiene tal posibilidad, suponiendo que la quiera- debe ser inmunizado mediante un proteccionismo "educador".

Hace 160 años, Prusia, al crear el "Zollverein", eligió a List, lo que le permitió constituir Alemania. Hace casi medio siglo Japón hizo lo mismo, lo que le ha permitido convertirse en la primera potencia económica mundial.

Europa no existirá si no emprende el mismo camino, constituyéndose en bloque comercial, reservando su mercado a sus miembros fundadores, después a aquellos que aspiran a elevarse a su nivel (Europa central), y finalmente a aquellos otros cuyo subdesarrollo es también su propio problema (Maghreb-Medio Oriente).

La dimensión de esta zona de la gran Europa sería tal que, con la condición de ser perfectamente desregulada y de que la competencia estuviera del todo garantizada, no existiría ningún riesgo de este efecto perverso que la teoría económica clásica teme que resulte de la constitución de bloques comerciales: la pérdida por parte de los consumidores internos de la ventaja comparativa de que dispongan en alguna parte del resto del mundo las firmas de otro país.

Sea como fuere, la teoría es del todo incapaz de comparar las **ventajas** con los **costes colectivos totales**. ¡Pidámosle, si no, que nos calcule el coste real del paro en la Europa desarrollada, de la revuelta de la Europa central, de la regresión en tierras del Islam, y que nos compare todo esto con los beneficios -"fabulosos", "increíbles"- que obtiene el consumidor occidental cuando compra un televisor o un magnetoscopio!.

La postguerra terminó hace dos años. Con el muro de Berlín han desaparecido los intereses geoestratégicos que hacían necesarios el tipo de organización del comercio internacional que hemos conocido y las teorías que servían para justificarlo.

El GATT está ya muerto, destrozado por el cinismo de Japón. La Norteamérica del presidente Clinton ha escrito ya la oración fúnebre del mismo.

Nada hay que temer de los efectos de una coza del asno agrícola contra este cadáver. La crisis está ya ahí, y esto por razones desgraciadamente mucho más serias que una mala diversión de un flujo de comercio internacional.

Llega un momento en que hay que dar la vuelta a la hoja.

Francia: detrás de la crisis agraria.

(Barry James, en "Herald Tribune" de 27 de Noviembre).

Detrás de la amenaza de Francia de torpedear el acuerdo agrícola alcanzado entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos de América se halla, desde luego, el temor de la pérdida de mercados de exportación, pero también -lo que es probablemente más importante- el miedo de ver desaparecer una forma de vida ("a way of life").

Como mayor productor agrícola de la Comunidad y como segundo exportador agrícola del mundo, detrás de Estados Unidos, Francia sufriría proporcionalmente más que sus vecinos comunitarios si el propuesto compromiso del GATT consiguiera limitar las exportaciones subvencionadas.

Aunque la mayoría de la población francesa vive y trabaja en centros urbanos, lo cierto es que permanece próxima a la tierra, o por lo menos así lo cree. Conserva una visión idealizada de la vida rural, que sus padres y abuelos abandonaron. Los agricultores son contemplados popularmente como los guardianes permanentes de los valores nacionales y familiares.

Después del acuerdo conseguido por la CE a principios de este año, y de conformidad con el cual se han de reducir las subvenciones previstas por la Política Agraria Común, el gobierno perdió toda esperanza de conseguir el voto agrícola en las elecciones parlamentarias del próximo mes de Marzo. Sin embargo, ahora no se atreve a asumir el riesgo de atentar contra el sentimiento popular sacrificando a sus agricultores ante el altar del GATT.

Los agricultores representan hoy sólo alrededor al 6 por ciento de la mano de obra, pero el año pasado produjeron 180 m.m. de francos en exportaciones. En 1950, cada agricultor producía alimentos para nutrir a siete personas. En la actualidad puede alimentar a más de 40.

"Europa y Estados Unidos comparten el mismo problema, y es que en los últimos 25 años la producción agraria ha aumentado a grandes saltos sin que la población lo haya hecho en la misma proporción", dice Bruno Bonduelle, presidente de Bonduelle SA, una de las mayores firmas francesas de transformados agrícolas. "Tanto Estados Unidos como Francia podrían ahora alimentar el triple de habitantes de los que tienen".

El ex primer ministro Pierre Mauroy ha hecho observar que durante los pasados 40 años la CE y Francia han estado estimulando a los agricultores para que fueran más productivos. "Ahora les decimos que dejen tierras yermas en un país en el que ha sido un símbolo de civilización no dejar ni un solo palmo de tierra por cultivar".

La reforma acordada a principios de este año en el marco comunitario prescribe que los agricultores franceses han de dejar yermas, o improductivas, hasta el 15 por ciento de las tierras ahora cultivadas. El convenio del GATT que se acaba de proponer podría exigir que las tierras dejadas improductivas fueran el doble de aquellas, a juicio de algunos expertos, puesto que podría suponer una reducción del 21 por ciento de las exportaciones subsidiadas.

Como resultado de cambios diversos, la renta media agraria ha bajado ya este año un 6%, quedando en 153.000 francos (alrededor de los 3 millones de pesetas), según el Instituto Nacional de Estadística. Las

protestas aumentan con la disminución de los ingresos. Los agricultores más activistas, fuera del control de los sindicatos y agrupaciones profesionales, han organizado todo tipo de incidentes en ciudades y vías de comunicación, amenazando de nuevo con actuar contra los camiones que transportan productos agrícolas importados de otros países de la CE.

Algunas protestas, violentas o irracionales, pueden llegar a lo absurdo, como ocurrió cuando tractores de fabricación norteamericana llegaron a bloquear un restaurante McDonald que compra a productores franceses los artículos que utiliza. Como respuesta a ello McDonald publicó anuncios de media página en los periódicos del país asegurando que sus compras se hacen en Francia.

Ahora bien, lejos de condenar tales acciones, el ministro de Agricultura, Jean-Pierre Soisson, sólo ha dicho que "comprende" a los agricultores.

La existencia de 36.000 pequeños municipios -tantos como en el resto de la Comunidad- refuerza la formidable oposición local a la prosecución del proceso de deterioro del campo. Y el hecho de que muchos diputados y senadores sean también alcaldes en las áreas rurales les da a los agricultores un predominio en el Parlamento que no guarda ninguna proporción con su peso demográfico.

Ocurra lo que ocurra en la negociación del GATT, la cantidad de gente que trabaja en la agricultura en Francia se reducirá, casi con seguridad, todavía más. Michel Jacquot, un alto funcionario de la CE, le dijo a **Le Monde des Debats** que Francia podría vivir perfectamente con 300.000 agricultores. Otros expertos sitúan esta cifra a un nivel todavía más bajo.

La opinión de Michel Jacquot es interesante, toda vez que se trata del director del Fondo Agrícola Europeo de Cooperación y Dirección, encargado de la distribución de las subvenciones a la producción agraria que absorben la mitad del presupuesto comunitario y a las que se debe que los agricultores se hayan visto estimulados a producir todo cuanto sus campos podían dar de sí.

Michel Jacquot contempla un futuro en el que un número relativamente pequeño de agricultores muy eficaces producirá la mayor parte de los alimentos del país. Algunos pequeños productores continuarían cultivando productos especializados de gran calidad. Se necesitarían otros para conservar el paisaje. Algunos encontrarían empleo en las industrias rurales o en los servicios del ocio. Cabe pensar asimismo en los que compartirían los trabajos en el campo con ocupaciones parciales en las localidades próximas. Para muchos, con todo, el futuro no está claro.

Esta tendencia se ha mantenido durante muchos años. Los agricultores que luchan por ganarse la vida con unas propiedades de 20 o 30 hectáreas pertenecen a un mundo que no tiene nada que ver con el de los barones cerealistas del valle del Sena, con sus grandes extensiones de las que salen los productos para la exportación. El año pasado la producción de trigo en Francia alcanzó los 34,4 millones de toneladas. Los Estados Unidos, con una población más de cuatro veces superior, produjo 53,9 millones.

En un libro reciente titulado "La fin des paysans" ("El fin de los campesinos"), Henry Mendras ha hecho observar que si bien los agricultores han sido descritos como modelos de virtudes ecológicas, son ellos los que han acabado con los setos vivos, con las viejas paredes de piedra y con los árboles, contaminando el ecosistema con fertilizantes y convirtiendo amplias superficies de tierra en aburridas llanuras, siempre con la ayuda, naturalmente, de las subvenciones de la CE.

Algunos ecologistas ven la presente crisis como una oportunidad de poner freno a los cultivos intensivos que han cambiado el aspecto del campo, así como de convertir los espacios desnudos en bosques y áreas de recreo para los visitantes de las ciudades.

Tales cambios requerirían un cambio de mentalidad en Francia, y tal vez también un mayor grado de comprensión por parte de sus consocios de la CE. La producción agrícola francesa -ahora casi una cuarta parte del total de la CE- y el potencial industrial de Alemania constituyeron la base de la CE cuando ésta fue creada. Si esta ecuación ha de ser ahora modificada Francia puede dirigirse a sus consocios en demanda de las oportunas compensaciones.

Los agricultores, mientras tanto, dicen que no son limosnas lo que piden. Dicen que crecieron para producir y que esto es lo que quieren seguir haciendo.

Un SME más flexible.

("Le Monde", editorial).

Sin haber sido aún reformado, el Sistema Monetario Europeo ha experimentado en pocas semanas una profunda transformación. Después de cinco años de estabilidad de las monedas europeas, ha llegado la hora de los reajustes de las paridades. El SME, a veces calificado como polo de estabilidad del sistema monetario internacional, se ha convertido en el blanco de los especuladores. La cicatrización de la crisis monetaria de Septiembre va para largo. Tras la nueva devaluación de la peseta española y del escudo portugués, decida el sábado 21 de Noviembre, las miradas se dirigen ya hacia las otras monedas debilitadas del Sistema: la libra irlandesa y la corona danesa en primer lugar.

La tormenta de Septiembre no reflejó sólo las inquietudes resultantes del referéndum francés sobre Maastricht sino que fue acompañada de interrogantes más profundos. Dos ideas esenciales de los dirigentes monetarios europeos están siendo, en efecto, borradas del mapa.

Por una parte, la noción según la cual un SME de paridades estables produce efectos positivos inmediatos para todas las economías. La peseta y el escudo han estado manifiestamente sobrevalorados durante muchos meses, gracias a los atractivos tipos de interés ofrecidos en Madrid y en Lisboa. ¿Cómo podían estos dos países mantener un tipo de cambio estable frente al DM cuando su inflación es más elevada que la de Alemania y cuando necesitan obtener de la exportación una parte de crecimiento?. Ajustes más tempranos y más frecuentes de las paridades habrían evitado tal vez las convulsiones de hace un par de meses.

Por otra, también está en trance de desaparecer la concepción de una progresión lineal hacia la unión económica y monetaria. Hoy, algunos toman un camino del todo contrario al trazado en el tratado. Es el caso de Gran Bretaña, la cual, habiendo salido del SME, ha elegido una política de bajos tipos de interés y de devaluación de la libra con el fin de estimular al máximo el crecimiento económico. Otros Estados, sin volver la espalda a Maastricht, muestran las dificultades de la puesta en práctica de la unificación de las economías y de las divisas en el camino hacia la moneda única. Este es el caso de Italia, desde luego, que abandonó asimismo el Sistema en Septiembre, pero también de España y de Portugal.

Algunos dirán que las devaluaciones realizadas por los países del sur de Europa forman parte de la contribución de los otros países a la armonización económica. Al aceptar las devaluaciones, dichos países permiten que los que las llevan a cabo refuercen su competitividad. Es justo, por ejemplo, que Italia compense en parte con su comercio exterior el coste del saneamiento de su economía que le es impuesto por Bruselas. Sin embargo, otros se sentirán inquietos por la evolución reciente de la situación, pues el ejemplo de Italia muestra también que el margen de maniobra en el interior del SME es reducido.

Después de haber probado la estabilidad, los dirigentes europeos aceptan -en parte bajo la presión de la especulación y en parte bajo la de la política- poner en marcha un sistema más flexible que contemple reajustes más frecuentes de las paridades. Se trata de otra vía -que tal vez no sea la peor hacia la unión económica y monetaria.

.....

Otro editorial, este de "Financial Times" de la misma fecha (24/11), comenta el tema anterior en los siguientes términos.

Con los reajustes de la peseta española y del escudo portugués el mecanismo de cambios europeo se ha convertido con mayor claridad aún en un sistema de tipos de cambio de dos niveles. La posibilidad de que la mayoría de los países miembros de la Comunidad Europea avanzara suavemente desde un severo SME hasta la unión económica y monetaria propiamente dicha ha desaparecido ahora. Pero hay una cuestión más apremiante: ¿sobrevivirá el Sistema Monetario Europeo?. ¿En qué forma?.

A la vista de lo sucedido, la determinación de la CE de conducir la buena nave del SME directamente hacia la UEM -a pesar de la galerna que ha sido la reunificación alemana- fue un gran error. Pudo haber tenido sentido si -como algunos pensaron antes de las conferencias intergubernamentales- el viaje a la UEM hubiere podido ser completado en uno o dos años. Pero una vez que se hizo evidente que los alemanes insistirían en que los plazos permitieran un lento proceso de maduración, el curso debió ser cambiado.

La peseta española, la libra esterlina y el escudo portugués se incorporaron al SME durante los cinco años y medio que precedieron a la devaluación de la lira en Septiembre. La markka finlandesa y la corona sueca quedaron sujetas al Ecu; y sólo hubo un reajuste técnico, cuando la lira entró en la banda estrecha. Ahora, sin embargo, la markka, la corona, la lira y la libra se han visto forzadas a flotar; la peseta y el escudo se han realineado; el franco francés, la más fuerte de las principales monedas después del DM, se ha visto sometido a fuertes presiones, e incluso monedas sólidas como el punt irlandés y la corona danesa se hallan en la línea de fuego.

Con cambios tan frecuentes se produce un círculo vicioso. Cuantas más monedas se ven sometidas a presión más insisten los gobiernos en que no se realinearán jamás y más credibilidad pierden cuando lo hacen. Por otra parte, cuanto más ganan los especuladores más dispuestos se hallan éstos a repetir sus ataques. Cuanto mayor es la devaluación de los competidores, más difícil es resistirse a realinear. Y cuanto más duro es resistir, menos creíble es la resistencia. Un sistema ajustable de cambios semifijos que sufre tan frecuentes reajustes se halla en grave peligro de desaparición.

El ministro de Hacienda francés ha dicho que los últimos reajustes significan que las dificultades han sido superadas. Pero Irlanda envía el 30 por ciento de sus exportaciones al Reino Unido mientras que el punt ha ganado el 10,9 por ciento frente a la libra desde el Miércoles Negro y los tipos de interés a corto plazo son de alrededor del 12 por ciento.

El peligro es que las monedas se vean afectadas las unas tras las otras. Esto puede no ser muy grave si la depreciación es impuesta sólo a las monedas menos importantes. Si el franco se mantiene firme no se producirá el dominio absoluto de un Gulliver alemán en un mundo de liliputenses. Ahora bien, si el franco francés se viera forzado a una realineación, toda la estabilidad europea debería ser recompuesta, casi partiendo de la nada.

¿Qué debería hacerse ahora?. Primero, pensar en si el SME puede conducir a la UEM, en qué puede ser esta y en quienes vayan constituir la es del todo inútil en las actuales circunstancias.

Segundo, parece igualmente sin sentido mantener las monedas a unos niveles que los inversores juzguen excesivos, en especial cuando las políticas monetarias son ya demasiado restrictivas en prácticamente todos los países del SME, excepto Alemania. Los países que sufren de una política monetaria muy contractiva y de un crecimiento insuficiente deben, desde luego, devaluar.

Finalmente, los países convencidos de que podrán seguir sujetos a Alemania hasta que el Bundesbank empiece a ceder deben hacer todo lo que está a su alcance para fortalecer ese compromiso. Una banda todavía más estrecha es el camino obvio.

Si el SME ha de sobrevivir como algo más que un sistema de flotación controlada que opera alrededor de Alemania y de un grupo de pequeños países, o bien Alemania debe modificar su política monetaria pronto, o bien otras monedas deben ser realmente reforzadas en sus paridades actuales, salvo en el caso de que se prefiera modificar estas paridades para que queden establecidas a unos niveles defensivos convincentes. Sea como fuere, si la política macroeconómica alemana continua frenando el crecimiento europeo, la solución inevitable es una devaluación competitiva.

Suecia. La tentación de volver al "modelo" propio.

(*"The Economist"*).

Si los británicos afectados por la crisis quieren animarse de algún modo les basta con mirar a Suecia. La producción industrial de este país ha bajado el 12% desde 1990, frente al 6% en el Reino Unido. Y mientras la economía británica, según se espera, va a recuperarse en 1993, es casi seguro que la de Suecia seguirá cuesta abajo el año próximo. El desempleo sueco ha pasado del 1% en 1990 al 5% actual, y se dirige hacia el 9%, tasa que se estima puede alcanzarse a últimos del año que viene. Si a esta cifra se le añaden algunos

esquemas previstos por el gobierno, el paro total podría muy bien llegar a ser del 15%. Al igual que Gran Bretaña, el gobierno sueco ha hecho todo lo posible para sujetar su moneda al ecu, llegando al extremo de subir su tipo de interés interbancario a un terrorífico 500 por ciento el pasado Septiembre. Y de la misma manera que la libra se vio obligada a salir del Sistema Monetario Europeo a causa de las fuertes ventas, Suecia tuvo que dejar la corona flotante (a la baja) el 19 de Noviembre.

Una gran diferencia entre los dos países, con todo, es que mientras los resultados económicos obtenidos por Gran Bretaña han merecido un suspenso prácticamente desde 1945, el famoso -y ahora abandonado- modelo económico sueco fue ampliamente admirado por los extranjeros. La combinación de vigor e igualitarismo parecía ofrecer una "tercera vía" entre capitalismo y socialismo. El Estado proporcionaba un sistema asistencial general y garantizaba el pleno empleo, al tiempo que se permitía que el mercado actuara en los sectores productivos de la economía. Durante varias décadas Suecia prosperó en el marco de esta fórmula de economía mixta, disfrutando de una evidente prosperidad y de una tasa de desempleo que nunca superó el 3,5 por ciento. Sin embargo, a partir del momento en que este modelo empezó a ser desmontado, hace pocos años, Suecia ha sufrido la peor recesión que el país ha vivido desde los años 30. ¿Fue un error echar por la borda la vieja política?. La respuesta tiene un interés crucial, y no sólo para los suecos sino para otras muchas gentes de todo el mundo que se sienten gradualmente defraudadas por la economía de mercado y que se van inclinando a favor de un mayor intervencionismo estatal.

Aquellos que conservan un buen recuerdo del modelo sueco olvidan cómo empezó a mostrar sus defectos. Para pagar su Estado del bienestar, la carga fiscal de Suecia ha de ser la mayor del mundo (57% del PNB en 1991, frente a una media del 41% para el conjunto de la CE). Los elevados impuestos y las prestaciones obtenidas han destruido los incentivos para trabajar, lo que ha dañado a la tasa de crecimiento. Suecia, que llegó a ser uno de los países más ricos, ahora tiene un nivel de renta per capita por debajo de la media comunitaria.

Un segundo gran defecto de la vieja política fue el compromiso del pleno empleo (que de hecho sea super-pleno), el cual alimentó a la inflación. Suecia dispone de uno de los mercados laborales más flexibles de la OCDE, gracias a sus todavía admirables (aunque ahora seriamente debilitados) sistemas de reincorporación de los parados a través de la reeducación y de un límite estrecho de la duración de los subsidios del paro. Los críticos dicen que los esquemas para la creación de empleo son, pura y simplemente, paro encubierto, pero esto no es exactamente así. Al evitar las largas permanencias en una situación de paro y al mantener al parado en contacto con el mercado de trabajo, los que se hallan sin empleo contribuyen a que se aligere la presión sobre los salarios, lo que hace que el paro se sitúe en una posición compatible con una inflación estable. Cuando Suecia se equivocó fue al mantener el paro por debajo de ese nivel.

Los socialdemócratas, que, hasta que perdieron las elecciones en 1991, habían ocupado el poder -salvo por breves períodos- durante 60 años, habían empezado ya a introducir algunas reformas a finales de los años 80. Pero fue el gobierno minoritario de centro-derecha de Carl Bildt el que, a partir de su acceso al poder, en Septiembre de 1991, aceleró la tarea de transformar Suecia en una economía de libre mercado, con la vista puesta en el acceso a la CE hacia 1995. La lucha contra la inflación ha substituido al pleno empleo como objetivo principal de la política económica del gobierno. Otro de los objetivos importantes es la reducción del sector público.

Para reducir la inflación debía subir el paro. Lo que explica que la transformación de Suecia esté resultando tan difícil es que se haya tardado tanto en introducir los cambios. Mientras otras economías europeas empezaron a combatir la inflación hace ya una década, los gobiernos suecos insistieron en mantener competitiva la industria a través de devaluaciones. Esta vez, con todo, Suecia se ha puesto a mejorar su competitividad de la forma más severa: reduciendo costes y promoviendo la productividad. El sistema había empezado a funcionar. La inflación había disminuido del 11% en 1992 al 2% el año pasado, situándose por

debajo de la media de la CE por primera vez en los últimos 13 años, al tiempo que la productividad industrial había iniciado una recuperación. Sin embargo, el hecho de que los mercados financieros piensen que "un devaluador será siempre un devaluador" hizo que el banco central de Suecia se viera obligado a mantener altos los tipos de interés. Esto llevó a la crisis.

El riesgo, ahora, es que Suecia pueda tener que abandonar mucho más que una moneda fuerte. La relación con el ecu simbolizaba el compromiso del gobierno de conseguir una posición económica sólida, susceptible de llevar el país al seno de la CE. La devaluación reducirá la presión para estimular la eficacia y reducir los costes. También ha debilitado al gobierno. La recesión hacía ya difícil disminuir el gasto y la imposición. Antes de las reducciones presupuestarias de Septiembre, se preveía que el déficit se elevara al 10% del PNB en 1992-93, con lo que se hubiera retrasado el recorte de los impuestos. Para obtener la ayuda socialdemócrata en materia de reducción de subvenciones y de prestaciones asistenciales el gobierno tuvo que paralizar sus atrevidos planes de privatización. Los socialdemócratas se han negado ahora a dar su conformidad al recorte adicional de los gastos asistenciales, por lo que el gobierno minoritario puede encontrarse paralizado.

Muchos suecos, en las actuales circunstancias, podrían preferir buscar refugio en el viejo sistema. Esto sería un error. Incluso en una economía cerrada, la retirada a unos impuestos elevados y a una alta inflación no serviría más que para empeorar las cosas. Pero es que la economía mundial está cada día más integrada. Con unos capitales y una mano de obra cualificada cada día más libres, Suecia no puede volver a sus viejos modos de hacer las cosas sin correr el riesgo de que aquellos dos tipos de activos abandonen el país. La tercera vía, si es que alguna vez existió, no existe ya.

¿Es Europa un modelo industrial?.

(Roger Cohen, en "The New York Times"-*"Herald Tribune"*).

En 1969 se iniciaron en Alemania unos contactos entre las autoridades y representantes de la industria para estudiar la posible construcción de un tren sin ruedas, accionado por electroimanes. Tras una inversión de mil millones de dólares pagados por los contribuyentes, el Transrapid está ahora a punto de ser puesto en marcha. Su primer recorrido puede que se realice entre el aeropuerto de Orlando, Florida, y Disney World, en 1996.

Es pronto aún para decir si el Transrapid, que viaja a una velocidad de 290 kilómetros por hora, será un éxito comercial. Pero el proceso de construcción de este tren relativamente silencioso, rápido y ecológicamente deseable ilustra la manera cómo el Estado y las compañías privadas han colaborado en Europa por lo que se refiere a proyectos industriales innovadores, aunque caros.

"Se trataba de un proyecto de tan largo desarrollo que no hubiera sido posible sin dinero público", ha dicho Christian Rausch, un directivo de Thyssen Henschel, la principal empresa involucrada en la fabricación del tren. "Ninguna compañía privada hubiera podido soportar el coste durante 23 años".

Con el presidente-electo Bill Clinton refiriéndose admirativamente a ciertos aspectos de la política industrial europea, y con sus repetidas alusiones a la conveniencia de reforzar el papel del Estado en la investigación y en la formación de los trabajadores, la pregunta obvia es esta: ¿Ha funcionado la política industrial europea? ¿No habrá consistido en buena parte en la protección y en la ayuda financiera de empresas y de proyectos que habrían colapsado sin el dinero público?.

Durante los años de Reagan y de Bush la respuesta habría resultado fácil: la política industrial europea no ha sido más que proteccionismo, o algo aún peor.

De hecho, los resultados obtenidos en Europa en esta materia son muy distintos según los casos, habiéndose conseguido grandes éxitos y humillantes fracasos, aproximadamente por partes iguales. En el caso del Concorde, el avión supersónico anglo-francés, las cosas no fueron comercialmente bien. El Airbus, en cambio -el dinámico consorcio constituido por cuatro países, que ha aportado al programa 26 m.m. de dólares de dinero público- ha conseguido ya más de una tercera parte del mercado mundial de aviones de transporte.

La economía más centralmente dirigida de Europa es la de Francia, donde alrededor del 33 por ciento de la industria se halla bajo la dirección del Estado. Francia es en la actualidad contemplada como el país continental con una economía más fuerte, de baja inflación, con un presupuesto equilibrado, un superávit comercial y un crecimiento relativamente aceptable.

"La victoria de Clinton muestra que teníamos razón al no dejarnos llevar por la locura del 'laissez faire' de los años de Reagan", dice Michel Sapin, el ministro de Hacienda francés. "Siempre hemos creído que el Estado tenía un importante papel que representar, aunque tal papel tuviera que ser distinto según las situaciones".

Y lo cierto es que Francia, en efecto, ha ido modificando el papel del Estado en años recientes, vendiendo acciones de algunas compañías nacionalizadas, eliminando controles de cambios y reduciendo la planificación central. Estas alteraciones se han hecho de conformidad con las variaciones que se han experimentado a medida que evolucionaban las expectativas en Europa, ante la proximidad del mercado único y sus exigencias de mayor competitividad.

"Hemos intentado utilizar esta vieja expresión -'política industrial'- llenándola de nuevo contenido", afirma Reinhard Busher, un alto funcionario de la Comisión de Bruselas. "Las subvenciones de viejo estilo, los cupos, la insistencia en la necesidad de que un producto fuera fabricado en el propio país, así como otros condicionantes proteccionistas, han pasado a la historia. No hay más remedio que ser competitivos, pero para serlo pueden ser convenientes algunas directrices o colaboraciones procedentes de la Administración.

Las prioridades de la nueva política europea tienen un claro sabor "Clintonómico": formación profesional, investigación y desarrollo tecnológicos, establecimiento coordinado de objetivos públicos ambiciosos en áreas como el transporte, el medio ambiente y las telecomunicaciones, todo ello combinado con incentivos fiscales y otras medidas encaminadas a estimular las inversiones en tales industrias.

Lo que parece que ha llegado a ser generalmente aceptado en Europa es que la política industrial tiene un papel que representar en el establecimiento de las grandes líneas de actuación, en la modernización de industrias esenciales y en la financiación a largo plazo de grandes proyectos de especial interés público. Lo que parece también claro es que el Estado no debe participar en el salvamento de las empresas que van mal.

Otra cosa que se ha puesto asimismo de manifiesto es que Europa ha dicho no al modelo representado por el MITI (Ministerio de Comercio Exterior e Industria) japonés, el cual establece objetivos para determinados sectores clave. Por consiguiente, no se han producido intentos centralmente coordinados de facilitar las cosas a sectores en dificultades como el del automóvil y el de los ordenadores forzando fusiones que posiblemente no hubieran carecido de sentido.

En general, las actuaciones en curso son descritas como "horizontales", para distinguirlas de la vieja práctica "vertical" consistente en verter dinero en un sector industrial concreto. Un ejemplo es la red de trenes de alta velocidad que, con un coste de 180 m.m. de dólares, se está construyendo en Europa bajo el nombre de TGV ("Train de Grande Vitesse") o tren muy rápido. Este proyecto -que no tiene nada que ver con el tren magnético alemán- está siendo coordinado y apoyado financieramente por la Comunidad Europea. "La industria europea se beneficiará sin duda tanto de la construcción del tren como de la red que resulte", dice Jean Hourcade, el directivo que supervisa el proyecto en la Comisión de la CE.

Interferencia de la onda larga.

(Michael Prowse, en "Financial Times").

"La llamada Onda Larga constituye el menos comprendido de los ciclos -y el más interesante de todos ellos- pero progresa tan lentamente que sus movimientos son imperceptibles para el ojo humano. Sin embargo, y al igual que los glaciares, puede producir el más destructivo de los efectos.

Profesor John Sterman. Massachusetts. Institute of Technology.

Todo el mundo parece estar hablando de "ondas largas", es decir, de los ciclos de 50/60 años que el economista ruso Kondratieff dijo haber identificado por primera vez en los años 20. Hace 15 días, en Little Rock, Arkansas, comentaba con Charles Venus, un consultor de empresas, la situación de Estados Unidos. Venus aludía a los bajos tipos de interés y me hablaba con argumentos de libro de texto de la recuperación de la economía en los próximos años. Pero de repente me sorprendió planteando una duda horrible. ¿Y si los Estados Unidos, para no hablar de la economía mundial entera, se hallaran atrapados en la fase descendente de un ciclo Kondratieff?.

Esto es justamente lo que ocurre, si hemos de creer un trabajo⁽¹⁾ presentado en una reciente conferencia de Bank Credit Analyst, celebrada en Nueva York, por John Sterman, un teórico de las onda largas de la Sloan School of Management, del MIT.

(1) BCA Publications. Montreal, Canadá.

A lo largo de una etapa de larga duración, los cambios técnicos y el crecimiento demográfico se traducen en un crecimiento económico continuado, que fue de alrededor del 3,5% por ciento anual a partir de 1800 en Estados Unidos. Las ondas largas suponen fluctuaciones muy lentas y muy poderosas alrededor de esta tendencia, y duran unos 50 ó 60 años. Acompañando cada onda larga se producen numerosos ciclos de corta duración, de unos 5 años cada uno de ellos, aproximadamente. Finalmente, y por debajo de esos otros ciclos, se producen sacudidas en forma de alteraciones arbitrarias del crecimiento, que varía según los trimestres.

Muchos universitarios se niegan a admitir las ondas largas. Joseph Schumpeter, el analista austríaco del capitalismo, fue un excepción. En su libro "Business Cycles" (1932) identificó tres ciclos largos. El primero de ellos empezó con el nacimiento del capitalismo moderno, en los años 1780, el segundo en los 1840 y el tercero a últimos del siglo XIX. Las crisis largas -incluida la Gran Depresión de los años 30-, se produjeron aproximadamente después del segundo movimiento a la baja de cada ciclo. En los años 1940, Schumpeter fue uno de los pocos economistas que predijeron un fuerte crecimiento global para después de la Segunda Guerra Mundial, en parte porque creyó que se manifestaría entonces la poderosa fase expansiva del cuarto ciclo Kondratieff.

Sea como fuere, ¿cuales podrían ser las causas de unos ciclos de tan larga duración?. La dinámica a largo plazo de las industrias de bienes capital y la tendencia de las innovaciones a presentarse simultáneamente podrían ser algunas de las respuestas a tal pregunta. El principio de una fase ascendente se caracteriza por una activación de la demanda de los consumidores y por una ola de inversiones en nuevas tecnologías. Automóviles, máquinas lavadoras y televisiones contribuyeron a dar un gran impulso a la expansión de la postguerra, de la misma forma que los ferrocarriles lo hicieron a mediados del siglo XIX.

Ahora bien, el suministro de nuevos productos requiere primero inversiones en industrias de bienes capital, un proceso que en sí mismo puede durar varias décadas. En un momento dado, con todo, la producción de tales bienes excede de la demanda, lo que se traduce en reducciones que con el tiempo darán paso a la fase contractiva del ciclo. En las ondas largas, pues, los activos -tales como las plantas, el equipo y los bienes inmuebles- representan un papel similar al de los stocks en los ciclos económicos normales.

Existe otra posible causa de las ondas largas: después de 50/60 años, las personas cuyas expectativas erróneas conformaron un ciclo estarán muertas o serán muy viejas, razón por la cual no estarán en condiciones de influir sobre sus sucesores. Dicho de otra manera, es poco probable que una persona repita los errores de sus padres, pero puede fácilmente caer en las mismas trampas que sus abuelos. Los excesos especulativos de los años 80, por ejemplo, pudieron no haberse producido en los 50 porque mucha gente recordaba entonces lo ocurrido en los 20. En los años 50 era difícil en Estados Unidos obtener dinero con la garantía de una casa, toda vez que los inmuebles eran contemplados como activos muy poco líquidos y de un valor incierto.

Por mi parte sigo siendo agnóstico a propósito de los ciclos largos. Sea como fuere, si existen, ¿dónde están ahora?. Según John Sterman, el actual ciclo largo alcanzó un máximo a principios de los años 70, cuando empezó a hacerse visible un exceso de la demanda en las industrias pesadas de bienes capital, como las siderúrgicas. Hemos estado en la fase descendente desde entonces. Es por esto por lo que la tasa de crecimiento ha tendido a situarse por debajo de la media a largo plazo del 3,5 por ciento y por lo que las recesiones a corto plazo han sido más severas que en las décadas que siguieron inmediatamente a la guerra. La fase final de una onda larga se caracteriza por un movimiento súbito descendente, una sima en la que la economía se mueve de un lado para otro, preparando una nueva fase ascendente del ciclo Kondratieff.

Si tal sima empezó con la recesión de 1990-1991, ¿puede esperarse que estamos en vísperas de una larga fase expansiva?. Es posible, pero no probable. Ninguno de los indicadores importantes -tales como la tasa de utilización en las industrias de bienes capital- señala que esté a punto a empezar una fase ascendente. Muchas

economías todavía parecen estar bajo el peso de los excesos del último ciclo. No se presiente que vaya a producirse una reactivación de la demanda ni que estemos ante una ola inminente de inversiones en nuevas tecnologías. Ahora bien, la teoría de las ondas largas señala que lo peor ha quedado atrás. A finales de los años 90, la profesión económica, caracterizada por su miopía, puede verse sorprendida por la fortaleza de la recuperación global.