

**LA INFORMACIÓN ECONÓMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

SUMARIO

	Pág.
Estados Unidos, líder de una economía realmente global	207
La globalización necesita mejores defensores	208
La economía USA: anatomía de un milagro	209
Europa valora el éxito de la "tercera vía" holandesa	210
¿Existe una "tercera vía" viable para el capitalismo global?	211
Sobre cómo crear o no crear empleo en Europa	212
Las benéficas repercusiones del proyecto de euro	213
Hipótesis derrotista sobre el euro	214
Olvidémonos del euro	215
Wim Duisenberg, un firme defensor de la UEM	216
Francia, atrapada	217
Si saben lo que hacen, los norteamericanos no deben oponerse al euro	218
El euro llegará puntualmente, pero será débil al nacer	218
La excesiva lentitud de las reformas alemanas	219
La costosa europa meridional	220
La reconquista económica de latinoamérica	221
La Cumbre de Amsterdam	223
Los contables creativos y sus pequeños o grandes trucos	226
América y sus siete años de vacas gordas	228
Haciendo posible lo posible	229
De productora de papel a prestadora de servicios	231
Reformas a sotavento de los tipos de cambio	232
La trampa del mantenimiento de las estructuras	233

Estados Unidos, líder de una economía realmente global

(Lawrence H. Summers, en *Newsweek* de 23 de Junio)(1)

Los líderes mundiales irán esta semana a Denver para celebrar allí su cumbre económica anual. Pocas veces –acaso nunca– habrá ocupado el anfitrión del encuentro una posición tan relevante como es el caso de Estados Unidos en la presente ocasión. La última vez que los Siete Grandes, más Rusia, se habían reunido en Norteamérica lo habían hecho en Houston, en 1990. Desde entonces, la economía norteamericana ha creado 12,1 millones de puestos de trabajo, ha situado en el 4,8 por ciento la cifra de parados, ha recortado la tasa de inflación dejándola en el 2,5 por ciento y ha incrementado la exportación en un 60 por ciento en términos reales. La presente fase expansionista está empezando su séptimo año, y no da muestras de que vaya a interrumpirse.

Estos notables resultados se han obtenido en una fase en que otras economías industrializadas lo han estado pasando mal. Desde 1990, el empleo total en la Unión Europea y Japón ha descendido en 1 millón de puestos de trabajo, y el desempleo y los déficit han sido moneda corriente. Las mejoras de las exportaciones, en esas mismas áreas, también han ido por detrás de las de Estados Unidos. Así no puede sorprender que otros países contemplen el ejemplo norteamericano buscando inspiración, de la misma forma que Estados Unidos había mirado al exterior en otras ocasiones, esperando encontrar fuera lo que no conseguía dentro.

No existe una sola razón que explique el éxito de Norteamérica en los años recientes. Ahora bien, una causa importante ha sido el acierto de las políticas macroeconómicas, que han creado un marco sólido en el que la expansión ha encontrado un terreno fértil. Reduciendo el déficit presupuestario del 4,7 por ciento del PIB a menos del 1 por ciento este año; respetando la independencia de la Reserva Federal y actuando a favor de un fortalecimiento de la propia moneda, de forma que encontrara unas bases sólidas, las políticas del presidente Clinton han conseguido una situación en la que los costes del capital han sido bajos, en la que la inversión ha podido desarrollarse y en la que la capacidad de producción se ha ampliado rápidamente sin obstáculos. Como resultado de la reducción del déficit presupuestario, más de medio billón de dólares procedentes del ahorro norteamericano que hubieran debido invertirse en bonos estatales ha podido dirigirse a la economía productiva.

Pero una buena política monetaria y una excelente política presupuestaria no pueden, solas, crear puestos de trabajo y elevar el nivel de vida. En último término, la prosperidad depende de la capacidad de la población de crear productos que el mundo desea comprar. Como consecuencia de su gran flexibilidad, Estados Unidos se ha visto favorecido con la posibilidad de adaptarse a las dos grandes tendencias de la época actual: el aumento de la economía de la información y el creciente peso del mundo en vías de desarrollo en la economía global.

Nos hallamos en la era postindustrial. Hoy, hay más norteamericanos trabajando con ordenadores que operando en las cadenas de montaje, y empresas industriales como General Electric obtienen la mayor proporción de sus beneficios en negocios tales como redes de televisión y servicios financieros. Hoy, los líderes en casi todos los sectores económicos postindustriales son firmas norteamericanas. Piénsese en Walt Disney en el campo del ocio ("entertainment"), en McDonald's en el de la alimentación, en Microsoft en materia de software o en Federal Express en la distribución de paquetería.

Por primera vez en la historia nos hallamos ante una auténtica economía global. Países de Iberoamérica, Asia, Europa Central y África disfrutan de tasas de crecimiento que permiten aumentar espectacularmente los niveles de vida. Estados Unidos se halla en una posición única para aprovecharse de esa economía global. Nuestras firmas invierten más en el extranjero que las de cualquier otro país. Y nos encontramos en el centro de esa economía globalizada, siendo, como somos, el más importante interlocutor comercial de Europa, de Iberoamérica y de Asia.

Todo esto es bueno para Estados Unidos. Pero quedan dos retos pendientes, que se habrán de superar si el país quiere desarrollar todo su potencial. Primero, se debe hacer todo lo humanamente posible para asegurar que la prosperidad alcance a toda la población norteamericana. Son todavía demasiados los niños de Estados Unidos que viven en una situación de pobreza. Son demasiadas las familias de la clase media que permanecen en un estado de inseguridad económica. Ésta es la razón que explica por que Clinton ha puesto tanto énfasis en la educación permanente. Facilitar el acceso a la formación mejora la posibilidades de un mayor crecimiento, tanto porque con ello aumenta la productividad de los trabajadores como porque reduce las desigualdades al dotar a todos los ciudadanos con los medios con los que maximizar el potencial individual de todos ellos.

Segundo, Estados Unidos debe liderar la economía global. Como única superpotencia económica y militar que es, Norteamérica es el país más interesado en que la economía global funcione adecuadamente. Nuestro liderazgo ha de ejercerse, principalmente, a través del ejemplo. Pero si la historia de las cumbres económicas anuales enseña algo, esto es la importancia de un liderazgo directo por parte de Estados Unidos, el único susceptible de corregir o de dar solución a los grandes desafíos de la globalización como son la proliferación de la corrupción o la necesidad de regular la actividad bancaria internacional, o incluso el recalentamiento de la atmósfera.

La cumbre de Denver será la última que se celebre en territorio norteamericano en lo que queda de siglo. Dicha cumbre proporcionará una oportunidad para reflexionar sobre el éxito de la economía norteamericana en los últimos años y sobre la manera cómo tal éxito puede hacerse extensivo a otros países. También proporcionará una oportunidad para que Norteamérica conozca los éxitos que otros países pueden haber conseguido en materia de educación y de seguridad social.

Finalmente, el legado más importante de las reuniones de Denver será asegurar la continuidad de la cooperación entre los principales países del mundo. Ésta será la primera cumbre de los Ocho ("Summit of the Eight"), en la que Rusia será un participante de relieve. El comunismo no es ya el enemigo que un día fue. Como ha dicho el presidente Clinton, "el enemigo de nuestro tiempo es la inacción". Bajo la dirección de Norteamérica, basada en la solidez económica de este país, la cumbre de Denver proporciona una oportunidad de configurar la economía global del siglo XXI.

NOTA

(1) El profesor L.H. Summers ocupa en la actualidad el cargo de Subsecretario del Tesoro de Estados Unidos.

La globalización necesita mejores defensores

(Reginald Dale, en *Herald Tribune* de 13 de Junio)

Se ha convertido en un lugar común afirmar que los electores franceses, irritados, hicieron algo más que derribar a un gobierno de centro-derecha con ocasión de las últimas elecciones legislativas celebradas en Francia: en realidad, se dice también, el resultado de éstas constituyó un voto de protesta contra la globalización. La victoria de la izquierda, se añade, fue una reacción saludable y constituyó el triunfo de una alternativa frente a la implacable invasión de la liberalización económica y de sus consecuencias antisociales en los países industriales.

Esas afirmaciones, sin embargo, no son del todo correctas, si lo que se pretende es explicar un resultado electoral. El presidente Chirac y el gobierno Juppé habían llegado a ser muy impopulares a causa de múltiples motivos, entre los que figuraban la arrogancia, la incompetencia, el increíble desacierto político, las promesas incumplidas, cosas todas ellas que no tenían ni tienen nada que ver con la economía global.

Muchos de los electores del cuarto país del mundo por el volumen de su comercio exterior y entre los que se incluyen gentes de gran formación y múltiples personas involucradas en materia de intercambios internacionales, aprecian los aspectos positivos de la globalización. Al igual que ocurre en otros países industriales, es la gente poco cualificada y sin una elevada formación la que, normalmente, sufrirá los efectos y atribuirá sus males a la economía global.

Pero esto no significa que su enemigo sea la globalización, en sí misma considerada. El espantoso paro de Francia —una de las razones de la derrota del centro-derecha— no es culpa de la economía global, sino de la falta de adaptación de Francia a ésta.

El problema es que si bien muchos economistas conocen esta realidad, no todo el mundo, ni mucho menos, es consciente de ella. Por el contrario, son muchos, en los países industriales, los que creen que

la existencia de grandes masas de trabajadores en los países con bajos salarios, y en el marco de una economía global, no puede dejar de traducirse en una reducción de las retribuciones de los trabajadores de los países más ricos.

Son numerosos los estudios que demuestran que eso no es cierto. Por el contrario, y a pesar de lo que podría parecer, la mayor parte de los estudios que se han llevado a cabo recientemente ponen manifiesto que no son las importaciones procedentes de los países con salarios bajos la principal amenaza para los empleos europeos, como tampoco son la primera causa de la creciente desigualdad salarial de Estados Unidos.

Las importaciones baratas de artículos cuya producción requiere abundante mano de obra no deprimen los precios de artículos similares fabricados en los países industriales, aparte de que tales artículos representan sólo una pequeña fracción de la producción total de los estos últimos.

Pocos economistas negarían que importaciones baratas pueden ocasionar problemas a algún sector industrial. Pero la experiencia demuestra de forma abrumadora que países y empresas salen beneficiados de una mayor competencia.

A pesar del descenso del empleo industrial, la mayoría de los países ricos son todavía exportadores netos de productos manufacturados con destino a países en vías de desarrollo.

El trasvase, en los países industriales, de mano de obra de la industria a los servicios es tan natural y deseable como lo es, y lo fue, el desplazamiento de trabajadores de la agricultura a la industria. Las empresas que invierten en el exterior no eliminan, en la mayoría de los casos, los puestos de trabajo del interior.

La principal amenaza para el empleo y para los salarios en los países industriales es el progreso tecnológico. Llegará el momento en que operarios relativamente poco cualificados podrán hacer funcionar la nueva tecnología, pero esto queda todavía un poco lejos.

El problema, con todas esas cuestiones, naturalmente, es que se trata de una materia que tiene más que ver con la economía que con la política. Son cuestiones fríamente racionales, cuando la hostilidad frente a la globalización es más bien, frecuentemente, de tipo emocional, moral o psicológico. Las preocupaciones de la gente no encuentran muchas veces respuestas fáciles.

A nada conduce decirle a un trabajador de Renault en Bélgica que la desindustrialización, en general, es algo positivo. La reacción política a la globalización es producto de lo que mucha gente cree y siente, no de lo que dicen los economistas, incluso en el caso de que éstos tengan razón.

Los retos de la globalización necesitan respuestas tanto políticas como económicas. Eso significa una dirección mejor, especialmente en Europa. Si la gente

vota realmente contra la globalización, es que hay algo que los políticos hacen mal.

La economía USA: anatomía de un milagro

(Gerard Baker, en *Financial Times* de 20 de Junio)

Nos hallamos en Dallas, Texas, donde centenares de plantas especializadas en alta tecnología atestiguan lo que muchos economistas creen que es la clave del éxito extraordinario de la economía de Estados Unidos en esta segunda mitad de la década de los años 90.

Dallas es una de las muchas áreas del país que han visto un crecimiento explosivo de las industrias de alta tecnología. En Texas Instruments, una de las empresas locales que más gente ocupa, la dirección opina que la creciente utilización de ordenadores ha contribuido decisivamente a la transformación de la competitividad de Norteamérica.

Las mejoras de la productividad en las plantas de Texas Instruments han hecho posible que la compañía produjera más y mejores productos informáticos. Texas Instruments tiene una expresión para esos incrementos de la productividad: "phantom fab", con lo que se alude a la planta que la empresa no ha tenido que construir. Cada año, desde hace tres, el crecimiento de la productividad ha sido tan grande que ha incrementado la capacidad de la empresa en el equivalente de la producción de una nueva planta: la "fábrica fantasma".

El economista jefe de Texas Instruments dice que estos avances de la productividad no sólo han hecho posible que la firma se ampliara sino que han beneficiado al resto de la economía a través de la mejora de la tecnología de la información. "La producción por persona en esta firma se ha incrementado a una tasa del 50 al 100 por ciento anual. Esto significa que nuestros clientes no sólo reciben artículos con más poder productivo sino que los obtienen a menores precios, año tras año".

Esta confianza en las posibilidades de los ordenadores refleja un punto de vista muy compartido entre los hombres de empresa y los economistas y según el cual algo revolucionario ha ocurrido que ha hecho posible que Estados Unidos recuperara el liderazgo de la economía mundial.

La explicación de lo ocurrido en los últimos años suele aludir al llamado milagro de la productividad, milagro presidido por los ordenadores, en especial en forma de tecnología de la información.

El crecimiento de la productividad se halla en el centro de los resultados económicos. La capacidad de expansión a largo plazo viene determinado por la suma del crecimiento de la productividad, por una parte, y el aumento de la fuerza laboral. En otras palabras, todo depende del número de trabajadores y de su capacidad productiva. Si la demanda crece más deprisa que esa tasa, la inflación es inevitable. Muchos economistas estiman que la razón de que la economía USA crezca

ahora más deprisa que lo que hasta ahora se creyó era la tasa máxima no-inflacionaria sostenible, es porque el aumento de la productividad se ha acelerado apreciablemente.

Lo que ha ocurrido equivale a una "increíble revolución tecnológica. Los cambios que se han operado en materia de infraestructura, pública y privada, han reducido los costes y han incrementado la productividad casi en todos los sectores".

El único problema que ofrece esa interpretación (el milagro de la productividad) es que no existe aún pruebas estadísticas que la confirmen. Según las mediciones oficiales de la productividad ofrecidas por la Administración, la productividad en los sectores no agrícolas subió un 0,7 por ciento en 1996. Aunque esto supuso una ligera aceleración sobre el año anterior, no alcanzaba en modo alguno el incremento de más del 1 por ciento registrado entre 1970 y 1995, y se situaba muy por debajo del 2 al 3 por ciento de aumento de los años 1950 y 1960.

Oficialmente, por lo tanto, por mucho que se hable de la "segunda revolución industrial" propulsada por los ordenadores, las llamadas mejoras no son más que espejismos anecdóticos. Pero muchos economistas se muestran escépticos ante las cifras oficiales. Como ha dicho Robert Solow, "los ordenadores están en todas partes, excepto en las estadísticas sobre productividad".

Las empresas, desde luego, han estado invirtiendo masivamente en tecnología en los años recientes, presumiblemente con la idea de que eso estimulaba incrementos de la productividad. Una parte apreciable de esas inversiones se hicieron en material informático.

Todo esto da a entender que las estadísticas sobre productividad deben ser erróneas. El principal problema, dicen los economistas, es que las cifras no recogen las mejoras que se han producido en la productividad del sector servicios, aunque en éste el aumento de aquélla haya sido menor que en la industria (+4 por ciento anual), en los últimos tiempos; o por lo menos eso parece, aunque el hecho podría ser también debido a las dificultades que existen para medir la productividad en los servicios.

* * *

En otras palabras, si la productividad ha crecido mucho más del 1 por ciento, aproximadamente, registrado en los últimos años, la producción total de la economía habrá crecido también mucho más del 2 o el 3 por ciento en el mismo período. Eso significa que la economía crece todavía más deprisa que el crecimiento de su capacidad productiva, cualquiera que sea ese crecimiento. "Productividad y crecimiento de la producción son productos de los mismos datos. Esa es la razón de que la producción se defina como "producción horaria".

¿Qué es, por consiguiente, lo que puede explicar los magníficos resultados de la economía USA? Lo que se trata de saber no es si hay o no hay un error en las

estadísticas, sino si el error ha aumentado de tamaño en los dos o tres últimos años.

"El volumen del error es menos importante que el hecho de que pueda estar cambiando. Sólo la posibilidad de que la diferencia se ha ampliado podría proporcionar un argumento importante para afirmar que un milagro de la productividad ha hecho variar hacia arriba el potencial productivo de la economía haciendo posible un mayor tasa de crecimiento no inflacionista".

Algunos economistas creen que esto es lo que puede haber ocurrido, en efecto. Es decir, que el incremento de la inversión en ordenadores en los últimos 20 años se haya manifestado en resultados positivos sólo recientemente, cuando los trabajadores y los directivos se han acostumbrado a trabajar con las nuevas tecnologías. Pasadas experiencias demuestran efectivamente que la introducción de mejoras tecnológicas tarda en reflejarse en las estadísticas económicas.

A pesar de la proliferación de ordenadores y otros instrumentos tecnológicos, existen razones para pensar que sus posibilidades están siendo infrutilizadas. Sin embargo, a medida que los ordenadores han sido más comunes, la alfabetización informática se ha incrementado.

Si este punto de vista es correcto, no sólo explicaría la buena situación de la economía norteamericana sino que significaría que Estados Unidos se halla ante muchos años de rápido crecimiento –más rápido incluso que el actual– gracias a los avances tecnológicos.

Europa valora el éxito de la "tercera vía" holandesa

(Marlisse Simons, en *The New York Times-Herald Tribune* de 16 de Junio)

Los holandeses están acostumbrados a vivir rodeados de unos vecinos poderosos, a los que los mismos holandeses consideran frecuentemente como más eficaces, emprendedores y ostentosos que ellos mismos. Contemplan así a los poderosos alemanes, a los elitistas franceses y a los británicos insulares, y a veces se sienten humillados por ser ignorados a la hora de las grandes decisiones europeas.

Por ello se sienten un tanto confundidos cuando, de repente, como ocurre ahora, se ven considerados como un modelo por el resto de Europa.

En las últimas semanas, una procesión de economistas, sociólogos, sindicalistas y políticos procedentes de fuera del país han estado visitando Holanda, intentando descubrir qué es lo que ha mantenido a este país tan estable, próspero y, sorprendentemente, sin huelgas desde hace tiempo.

Mientras no pocos europeos se esfuerzan por descubrir si existe alguna posición intermedia entre lo que ellos llaman el despiadado sistema norteamericano y las viejas redes de seguridad social europeas, los ho-

landeses, según creen algunos, han encontrado una "tercera vía", una vía que combina un mercado vigoroso y abierto con unas prestaciones sociales generosas que aseguran la justicia social.

Los críticos subrayan, es cierto, que hay un exceso de empleos temporales, unas ayudas sociales mayores de lo que sería de desear y problemas derivados de la competencia que resulta de la globalización. Pero la verdad es que en los últimos cinco años la economía holandesa ha crecido más deprisa que las de Gran Bretaña, Francia Alemania, y que el desempleo es sólo del 6,5 por ciento, bien por debajo de la media europea.

Los escépticos también señalan que el "modelo" holandés tiene que mejorar mucho aún en el sentido de reducir los insostenibles gastos de las atenciones sociales. Unas 800.000 personas permanecen en casa, ociosas, a causa de enfermedades muchas veces inexistentes, o insignificantes, incluido el "stress". Sin embargo, debe reconocerse que algo ha mejorado la situación en este campo, puesto que, hace tres años, dicha cifra era todavía superior en 100.000 personas, habiéndose reducido gracias a unas normas más limitativas.

Sea como fuere, el ejemplo holandés ha estado llamando la atención de toda Europa, a medida que se han prodigado en todas partes los esfuerzos por introducir reformas destinadas a cumplimentar los criterios de convergencia para la adhesión a la primera ola del euro.

Los holandeses, mientras tanto, dicen que no han inventado nada nuevo al mantener bajos los salarios, la inflación y los tipos de interés, así como al flexibilizar las normas sobre la contratación y el despido de trabajadores y sobre la apertura de nuevos negocios.

Ahora bien, algo hay diferente en este caso, y es el consenso que se ha conseguido, consenso que ha evitado los enfrentamientos sociales y ha hecho posible que se llevaran a cabo los cambios que la situación requería. En contraste con las convulsiones que han tenido lugar en algunos países vecinos mayores –Gran Bretaña, Francia y España– los pragmáticos holandeses han conseguido evitar conflictos ideológicos, y durante más de una década han mantenido en vigor un pacto entre la derecha y la izquierda. En la medida en que los sindicatos han aceptado la disciplina financiera, los empresarios no han pedido el desmantelamiento de las ayudas sociales como precio de la inversión y de la creación de empleo.

En Mayo, la OCDE subrayó el éxito de Holanda, señalando que este país había encontrado una manera de frenar el desempleo y de introducir reformas a través de "un proceso consensual en el que participaban los interlocutores sociales, evitando toda amenaza contra la cohesión social".

El primer ministro holandés, Wim Kok, ha sido un discreto y hábil negociador. A él se atribuye el "pacto social" en el que participan gobierno, empresas y trabajadores. Se trata de un pacto que ha permitido asegurar la estabilidad que se ha manifestado y se manifiesta en Holanda.

Como máximo dirigente sindical del país, Kok hizo posible la puesta en marcha del pacto en 1982, bajo el cual las federaciones obreras han mantenido las demandas de aumentos salariales en un 2 por ciento anual, y esto a cambio de unos horarios semanales más reducidos y de la creación de empleo. Kok se mantuvo fiel al pacto cuando fue ministro de Hacienda en un gabinete del Partido Laborista, de 1989 a 1994, año en que pasó a ocupar la jefatura del gobierno en su cualidad de líder de una coalición de izquierdas.

Como dicen los holandeses, sus éxitos se han producido a través de una negociación continuada, y no son el fruto de una receta milagro de ningún tipo. "El milagro holandés, si es que existe, es que nuestros sindicatos pudieron ser convencidos para que aceptaran una economía de libre mercado".

Muchas son las señales de que esa economía funciona admirablemente. En las afueras de Amsterdam y de Rotterdam, el puerto más importante del mundo, nuevos parques con edificios para oficinas han atraído a múltiples empresas extranjeras. Los consumidores holandeses, normalmente muy pródigos, confieren a los comercios una actividad inusual, lo que puede explicarse porque, desde el pasado año, están autorizados para permanecer abiertos después de las 6 de la tarde y en los domingos.

Para atraer más gente, especialmente mujeres, a la masa laboral, el gobierno ha desregulado el horario de trabajo, permitiendo algo que hasta hace poco hubiera sido impensable: los contratos a tiempo parcial y temporales. Esto ha hecho que las agencias de empleo se hayan multiplicado, y que ahora trabajen en ellas más de 12.000 personas.

¿Existe una "tercera vía" viable para el capitalismo global?

(Steven Pearlstein y Paul Blustein, en *Washington Post-Herald Tribune* de 24 de Junio)

Si tenemos que aceptar lo dicho por el presidente Clinton en la reciente cumbre de los Ocho grandes, el emprendedor capitalismo norteamericano ha demostrado ser un modelo para el mundo, un modelo que muestra cómo una economía debe ser organizada.

Pero los líderes europeos se mostraron reacios a aceptar sin más el "cowboy capitalism" defendido por Clinton. "No creo que uno deba esforzarse mucho para darse cuenta de que no todo es idílico dentro de las ciudades de Estados Unidos", dijo Leon Brittan, el comisario europeo para el comercio exterior.

En opinión de muchos, ahí está la confirmación de que existe la posibilidad de elegir entre el capitalismo duro, en el que los trabajadores son sacrificados en aras de unos precios más bajos y de unos mayores beneficios, por una parte, y un capitalismo menos riguroso, que sacrifica empleos y crecimiento en provecho de la seguridad económica.

La busca de una tercera vía que combine lo mejor de los dos sistemas citados se abrió camino en Denver, cuando Gordon Brown, el nuevo ministro de Hacienda británico, manifestó que ese sería el tema central de la próxima cumbre, que ha de celebrarse el año que viene en Birmingham, Inglaterra. "El reto es combinar la expansión con la cohesión social".

El amplio designio de una tercera vía está siendo cada día más objeto de consideración por parte de los economistas. Tal vía incluiría una fuerte inclinación hacia la desregulación y la libertad de comercio, una reducción de la intervención del Estado en el funcionamiento del mercado, cualesquiera que fueran las consecuencias de ello para los trabajadores individuales, las empresas o los inversores.

Paralelamente, los partidarios de la tercera vía opinan que nada debería oponerse a la redistribución de los frutos de la economía de mercado, una vez obtenidos los beneficios de ésta, siempre que ello no supusiera una alteración básica de la dinámica del mercado. El mecanismo favorito sería un impuesto progresivo sobre el consumo que estimulara la inversión y asegurara un nivel de vida mínimo para todas las familias y garantizara la financiación de buenas escuelas y de los servicios sanitarios indispensables.

Si existe un modelo para ello, éste se halla en Holanda, donde el paro es de alrededor del 6 por ciento (la mitad del de Francia), la inflación está controlada y las rentas aumentan alrededor del 2 por ciento al año.

Lo que distingue el modelo económico holandés, según *el Global Competitiveness Report* y *The World Economic Forum*, no es que el país tenga un nivel de impuestos bajo o que el Estado gaste poco. De hecho, el gasto de éste representa más de mitad del producto interior bruto, y los impuestos y los gastos sociales se encuentran entre los más altos de Europa.

Ahora bien, contrariamente a lo que ocurre en Francia y en otros países europeos, los holandeses no tienen barreras que entorpezcan el libre flujo de bienes y de capital, disponen de una leyes equilibradas en materia laboral, con normas muy discretas sobre despidos y sobre inversión. En Holanda, en fin, apenas existen interferencias en los mecanismos que hacen posible el funcionamiento correcto de una economía de mercado.

Todo ello contrasta con lo que ocurre en Francia, por ejemplo, donde las empresas encuentran enormes dificultades si desean poner fin a actividades ineficaces, donde es difícil contratar trabajadores en régimen temporal, donde empresas de propiedad estatal frecuentemente encuentran protección frente a la competencia y en las que se limita la inversión extranjera.

"O se sigue la corriente que dicta el mercado, o se obstaculiza esa corriente. Esta elección es fundamental. En otras palabras, o se acepta o se rechaza la ley de la oferta y la demanda", dice Paul Romer, de la Universidad de Stanford. "Y si se ha elegido resistirse al mercado, lo más probable es que los mecanismos de éste no funcionen correctamente si, más tarde, se desea regirse por sus principios". Romer ofrece, a este respecto, los casos de Estados Unidos y de Francia, y

analiza cómo uno y otro país reaccionan ante la demanda de trabajadores poco cualificados. En Estados Unidos, la aceptación de las leyes del mercado ha significado que los títulos universitarios hayan llegado a ser tan comunes como los títulos de bachiller eran un siglo atrás, al principio de la era industrial.

En Francia, la estrategia parece ser la de oponerse al mercado y proteger a los trabajadores poco cualificados frente a los efectos de la baja de la demanda de éstos a través de incrementos del salario mínimo. Así, v.g., el nuevo gobierno socialista hizo saber hace poco que incrementaría el salario mínimo un 4%, dejándolo en el equivalente de 7,65 dólares la hora para los trabajadores menos cualificados. Si se tiene en cuenta la existencia de impuestos, del 34 por ciento sobre las nóminas, el resultado es que una empresa debe pagar un mínimo de 10,25 dólares la hora, incluso para los trabajadores menos cualificados. "Eso es absurdo", ha dicho Robert Lawrence, de Harvard. "En una economía global, no se pueden pagar a los trabajadores sin cualificar salarios de 10 dólares la hora. Nosotros no podemos, ello no pueden y nadie puede".

Pero el ministro de Hacienda francés, Dominique Strauss-Kahn, ha defendido el punto de vista europeo en nombre de la "cohesión social y de la uniformidad", añadiendo que economías con bajos salarios son también las que ofrecen unas mayores diferencias entre ricos y pobres.

Ahora bien, según el profesor Olson, de la Universidad de Maryland, "el igualitarismo europeo es falso y, en último término, autodestructivo. Todos los trabajadores franceses se aprovechan de las mil y una distorsiones del mercado que han establecido los gobiernos franceses. Sin embargo, el resultado final de todas esas distorsiones es que el nivel general de vida de los franceses es inferior al nuestro".

Con todo, "si bien es cierto que los europeos están equivocados a veces cuando defienden con tanto ardor la función reguladora de la economía que ejerce el Estado, también lo es la falacia norteamericana que consiste en creer que toda intervención del Estado es negativa para la economía, o que la desigualdad es el precio que inevitablemente se ha de pagar por una economía fuerte".

"Empíricamente, no es verdad que unos impuestos elevados y unas prestaciones sociales generosas conducen siempre a menos trabajo, a actitudes más acomodaticias y, en definitiva, a un menor crecimiento", ha dicho el profesor Frank, de Cornell. Esto es lo que puede parecer si se contempla la situación presente de Europa. Pero en los países del sudeste asiático, las economías crecen con notable rapidez y las rentas son, desde luego, más iguales que las nuestras".

Sobre cómo crear o no crear empleo en Europa

(Joseph Fitchett, en *Herald Tribune* de 2 de Julio)

Al rechazar el sistema norteamericano de crear

puestos de trabajo por entender que tiene demasiados defectos para que pueda ser aceptado por sus sociedades, los líderes europeos valoran sus propios métodos. Entre éstos figura el reparto del trabajo a través de una reducción de las horas trabajadas, la jubilación anticipada y la formación profesional.

Ahora bien, por muy atractivas que puedan parecer, estas medidas tienen su lado negativo, a juicio de destacados economistas de Europa y de Estados Unidos, según los cuales tales procedimientos nunca han creado empleo, siendo muy poco probable que lleguen a crearlo jamás.

Al contrario, los remedios propuestos podrían incluso agravar males que pretenden remediar, desviando a los gobiernos europeos de lo que puede considerarse como única fuente de creación de puestos de trabajo: una campaña de amplia base destinada a estimular el crecimiento.

Fundamentalmente –dice Gary Becker, de la Universidad de Chicago, premio Nobel de economía–, la mayoría de tales remedios parten de una falacia, falacia según la cual la cantidad de trabajo es limitada, por lo que es mejor compartirla.

El escepticismo de Becker ante las soluciones fáciles y políticamente ilusorias fue compartido por muchos de los economistas participantes en una conferencia sobre mercados laborales celebrada hace poco en Bonn bajo los auspicios de la German-American Academic Council Foundation.

Pocos de los asistentes se mostraron dispuestos a discutir con Becker –un miembro prominente de la escuela de Chicago y un firme defensor de la Reaganomía– la afirmación de éste de que Estados Unidos había "ganado la guerra" del desempleo. Muchos incluso criticaron algunas de las alegaciones de tipo casi-ideológico que se habían manifestado cuando estos temas se habían debatido en un marco transatlántico en la reciente cumbre celebrada en Denver.

"Ni Europa ni Estados Unidos", manifestó Richard Freeman, de Harvard, "han encontrado empleo para la mano de obra manual menos cualificada en la economía postindustrial, ni tampoco han logrado proporcionar protección social sin incurrir en grandes déficit públicos.

Mientras en Europa ha habido una persistente tendencia hacia unos mayores salarios para los poseedores de un empleo, así como un mantenimiento de los subsidios para los que no disponían de él, todo ello con el fin de mantener la cohesión social, muchos norteamericanos ven cómo mejora su poder adquisitivo, a veces espectacularmente, al tiempo que se confía en cuerpos o instituciones costosas dotadas de un gran poder la misión de hacer frente a la insatisfacción de los menos favorecidos.

Este "factor encarcelamiento" es con frecuencia omitido en las presentaciones de la economía norteamericana, toda vez que las estadísticas oficiales sobre desempleo no tienen en cuenta a las personas en edad de trabajar que no ocupan puestos de trabajo porque

están en la cárcel o en situación de libertad vigilada ("on parole"). Los 1,5 millones de personas que hay en las cárceles y los 8,1 millones que se hallan en libertad condicional representan casi el 10% de la fuerza laboral masculina. Esa cifra supone casi una tercera parte de todos los negros que han abandonado sus estudios secundarios.

La inclusión de estos datos, corregidos por los referentes a aquéllos en libertad condicional que disponen de empleo, supondría que la cifra de paro, ahora de alrededor de 5 por ciento, pasaba a situarse en un nivel próximo a la media (12%) de la Unión Europea.

"Está claro que muchos norteamericanos prefirieron la delincuencia al trabajo", dijo el profesor Freeman, "incluso sabiendo que esto les supondrá estar mucho tiempo encerrados".

Los gobiernos de la Europa occidental, que tiene un nivel de delincuencia que es sólo una décima parte del de Estados Unidos, consideran prioritarios la protección social y la tranquilidad en las calles. Para ellos, "esto es un imperativo cultural", manifestó un participante norteamericano en la conferencia.

Se trata de una elección racional, añadió aquél, "si los alemanes prefieren ir a casa a comer lo que les han preparado sus esposas para el almuerzo, y no ir a un restaurante de comida rápida situado cerca del lugar de trabajo". Pero el hecho de que sea la madre la que prepare la comida también significa menos puestos de trabajo en el sector restaurador y hotelero, que en Estados Unidos supone el 15 por ciento del empleo total.

El sistema educativo alemán envía a los alumnos a casa a la hora del almuerzo, lo que garantiza que las madres estarán en casa al mediodía y que permanecerán fuera de la fuerza laboral, indicó Becker.

En cambio, el mercado de trabajo de Estados Unidos ha visto cómo aumentaba la demanda de empleo a medida que crecía la población, y cómo tal aumento se traducía en una mayor proporción de empleo femenino, de los inmigrantes y de los refugiados de lo que es el caso en Europa.

El crecimiento de Norteamérica crea empleo, el cual a su vez promueve la demanda, la cual genera por su parte nuevas oportunidades de trabajo.

"Se trata tanto de un misterio como de un milagro", dijo uno de los participantes. Por el contrario, Europa ha sufrido una pérdida neta de puestos de trabajo a medida que su población disminuía, todo ello acompañado de la mayor permanencia de la mujeres en casa y del rechazo de los inmigrantes.

Parece que es eso lo que, por razones culturales, desean los europeos, dijo un político alemán, y esto debido a que no quieren los cambios que se producen con una competencia mayor.

Como consecuencia de lo dicho, "el tema empleo se halla muy sujeto a manipulaciones políticas", decía un investigador alemán, quien hacía observar que el

Partido Conservador británico había alterado la definición de desempleo más de 30 veces, lo que había conducido a que el número de parados se fuera reduciendo tras cada uno de los cambios.

Similarmente, ideas equivocadas para posibles soluciones al problema del paro han tenido una vida efímera porque Europa no ha sabido elaborar una "cultura de la evaluación" que permitiera valorar los resultados de las iniciativas para la mejora del empleo. Así se expresaba Michael Lechner, de la Universidad de Mannheim.

Un caso significativo es el del reparto del trabajo. La interpretación optimista de esta pretendida solución señala que si las horas de trabajo se redujeran, digamos, el 10 por ciento, el empleo aumentaría un 10 por ciento.

Ahora bien, las pruebas de que se dispone indican que el reparto de trabajo tiende a disminuir el empleo, no a aumentarlo, según Jennifer Hunt, de Yale. Los empresarios creen que el sistema es ineficaz y lo contemplan reduciendo costes, incluyendo las nóminas.

Ideas parecidas —como las jubilaciones anticipadas, destinadas a dejar puestos libres— no pueden resultar positivas sin provocar grandes males, dicen los economistas. Se trata de una elección cultural, decía un participante alemán. "Si los franceses quieren trabajar menos horas reduciendo el horario semanal a 34 horas, allá ellos. Pero deberían contemplarlo como un voto a favor del ocio, y no esperar que fuera un remedio contra el 12 por ciento de la tasa de paro".

Los economistas comentaron que algunos errores se ven perpetuados por la interpretación equivocada de lo que ocurre en la economía holandesa, que se ha convertido en un modelo europeo al elevar el empleo hasta niveles norteamericanos, al tiempo que reduce los déficit fiscales.

Holanda cuenta con unas elevadas tasas de empleo porque mucha gente ha aceptado empleos a tiempo parcial. Sin embargo, resulta que muchos de los asistentes a la conferencia señalaron que dichos empleos son en gran parte ocupaciones con bajas remuneraciones, muchas de ellas en empresas privadas que el gobierno contrata para proporcionar atenciones sanitarias y otros servicios en el marco local.

Los economistas también se plantearon la probabilidad de que los elevados impuestos existentes en Holanda ahuyentarían a empresas y capitales, ambos crecientemente móviles en Europa y esenciales para el crecimiento.

Las benéficas repercusiones del proyecto de euro

(Joseph Fitchett, en *Herald Tribune* de 16 de Junio)

¿Qué pasaría si el euro no acudiera a la cita? Supongamos que los líderes europeos renuncian a la

creación de una moneda única. ¿Cambiaría en algún sentido la vida de las gentes? ¿Cuáles serían las diferencias?

Esas preguntas aparecen con facilidad cuando se constatan las dificultades que con excesiva frecuencia parecen obstaculizar el proyecto de unión monetaria europea. Las respuestas a tales preguntas, sin embargo, no fluyen con facilidad, o, por lo menos, nadie parece plantearse, tal vez por el temor de que, si se formulan, las conclusiones, pesimistas, van a verse realizadas.

Sea como fuere, en una ocasión en que se planteó el tema a un numeroso grupo de economistas de Bonn, Londres, París y Washington, las reacciones fueron muy diversas, y así, mientras algunos mostraron una gran despreocupación por la materia, otros pronosticaron que el fracaso del euro daría lugar a guerras comerciales que podrían conducir a la destrucción del mercado único europeo y a la reaparición de las barreras comerciales. Eso por lo que a las repercusiones económicas se refiere.

Por lo que afecta a las consecuencias políticas, las respuestas fueron más uniformes, y la mayoría de los opinantes estimó que un horizonte sin euro sería profundamente desestabilizador, como consecuencia de la detención del proceso integrador europeo, que sin duda crearía tensiones susceptibles de enfrentar a unos países europeos con otros, quien sabe si estimulados, incluso, por Estados Unidos o Rusia.

"El fin último de la unión monetaria es catalizar un núcleo sólido europeo y mostrar que la integración es irreversible. El gran reto es garantizar a las nuevas democracias que Europa va a ser una realidad, y la mejor prueba de ello es la moneda única, en la que, más pronto o más tarde, participarán todos los países europeos". Esto es lo que piensa Kohl cuando dice que, en definitiva, el euro equivale a elegir entre guerra y paz en Europa.

Jean-Paul Fitoussi, director de un "think tank" con sede en París, ha dicho que el fracaso del euro equivaldría a un terremoto político en Europa, terremoto que derribaría gobiernos y abriría las puertas por las que entrarían todos los extremismos imaginables, incluso Jean-Marie Le Pen, el líder del Front National francés.

Este y otros grupos similares de otros países anhelan el nacionalismo, el racismo y el proteccionismo, pero se ven contenidos por el progreso hacia una Europa unida. Ese progreso está ahora personificado en el euro. "Es posible que este no sea el vehículo ideal para la prosecución del proceso integrador, pero los europeos han probado otros sin suerte", ha dicho Richard Cooper, un profesor de economía de Harvard que ocupó un importante cargo en la Administración Carter.

Según Cooper, el momento más decisivo para el proyecto integrador, después de otros intentos más o menos frustrados, se produjo en 1983, cuando el presidente de Francia François Mitterrand decidió abandonar su política izquierdista, nacionalista e inflacionaria para adoptar una política de rigor fiscal, de austeridad presupuestaria y de ortodoxia financiera con el fin de

asegurar una relación especial con Alemania de forma que Europa pudiera avanzar sobre una base firme.

La aproximación franco-alemana culminó en Maastricht, es decir, en un proyecto de edificio que tenía al mercado único como fundamento y al euro como techo.

Este, el euro, o la moneda única europea, adquirió un atractivo político irresistible a partir de la reunificación alemana, es decir, en un momento en que la moneda común pudo ser considerada como el elemento que evitara la existencia de un gigantesco Gulliver en el centro de Europa.

Volviendo a las repercusiones económicas del eventual fracaso del euro, los expertos son menos unánimes. "Es posible que los efectos no fueran muy significativos, toda vez que lo mejor que podía esperarse del euro se ha conseguido ya", dice un analista del International Institute of Strategic Studies en Londres, refiriéndose a los cambios de mentalidad que se han operado desde que los hábitos de la postguerra, tan propicios a las devaluaciones y a la inflación, han sido substituidos por unas políticas más estables y disciplinadas.

Para mejorar su competitividad a largo plazo, las elites francesas llegaron a la conclusión de que París debía mostrar más disciplina, y el proyecto de euro fue el vehículo ideal hacia ese objetivo, a través de la sujeción del franco al DM y de la elevación de los tipos de interés siempre que la inflación asomara.

La cosa funcionó. Después de una década, "los préstamos son más baratos en Francia".

Ahora, Italia y España han adoptado esa misma estrategia. Se ha interrumpido el ciclo inflación-devaluación, por lo menos momentáneamente, aunque esto tal vez se habría conseguido sin el euro, en el entorno antiinflacionista que el mundo vive. Pero no es eso lo que cree Fitoussi, según el cual "sin el euro existiría un irresistible incentivo a favor de las devaluaciones competitivas, e incluso de las guerras comerciales".

Son muchos los que creen que, sin el proyecto de euro, el proteccionismo amenazaría a Europa y a sus interlocutores de Norteamérica y de Asia. Ahora bien, paralelamente al caos que se produciría en la economía europea surgiría una zona DM, lo que representaría la consolidación de la influencia del Bundesbank.

Esa perspectiva fue la que llevó a Francia a aceptar la creación de un Banco Central Europeo, en el que la voz de Alemania pudiera quedar diluida.

Hipótesis derrotista sobre el euro

(Michael R. Sesit, en *The Wall Street Journal* de 16 de Junio)

Mientras los políticos se esfuerzan por asegurar el futuro del euro, aumenta en algunos círculos la preocupación de que el proyecto de UEM pueda fracasar.

Francia y Alemania –las principales fuerzas impulsoras de la moneda única– parecen dirigirse ahora en sentidos opuestos, a pesar de la voluntad que acaban de mostrar de seguir adelante con la idea de la unión monetaria. El primer ministro francés insiste en su propósito de crear empleo aumentando salarios y promoviendo la expansión. Esto está en contradicción con la insistencia alemana sobre la rectitud fiscal. Ahora bien, en un mundo con economías muy integradas, tales diferencias son difícilmente sostenibles.

Tanto es ello así que algunos economistas de renombre han apuntado la posibilidad de que, una vez puesta en marcha, la UEM colapse al cabo de un par de años. Sujetando a los países con una moneda común, la UEM eliminaría la capacidad de aquéllos de devaluar sus moneda y, por consiguiente, de hacer frente a un débil crecimiento, a una baja productividad y, en definitiva, a una crisis económica. Una moneda más débil puede servir para hacer más competitivos los productos de un país, puede mejorar la situación de las empresas y puede dar lugar a la creación de puestos de trabajo.

Si la posibilidad de devaluar deja de existir, los efectos de una crisis deben ser absorbidos por otros medios, como, v.g., el desempleo. Esto no ocurriría si Europa dispusiera de otros medios para mitigar tales efectos, como podría ser una fuerza laboral móvil o unas estructuras fiscales o reguladoras uniformes. Pero no los tiene. En Europa se carece de una movilidad apreciable de la mano de obra a escala nacional, y no digamos en un marco transnacional, y esto por razones de lenguaje y culturales. No es como en Norteamérica, donde el 17% de la población se desplaza cada año, muy frecuentemente (en el 40% de los casos) a través de los estados de la Unión.

Por otra parte, la mejora de la productividad y los ciclos económicos divergen en Europa, cuando vendría que fueran convergentes. La rigidez de los mercados de trabajo no facilita nada las cosas.

Por lo que se refiere a la política fiscal, los participantes en la UEM podrían resultar apesados por dos factores negativos. Piénsese, por ejemplo, en el pacto de estabilidad y de desarrollo. La principal función de éste es la de imponer multas a los países que se excedan en el gasto. Pero si se aplica estrictamente, como desean los alemanes, las economías con problemas, aquellas que no estén sincronizadas con las demás, no podrán reducir el paro gastando más o reduciendo impuestos.

Una de las grandes amenazas para la buena marcha de la UEM es que puede condenar a grandes áreas –y probablemente a países enteros– a un desempleo aterrador, con las consiguientes repercusiones políticas.

Por otro lado, salirse de la UEM no será tan fácil. La participación en ésta implica que los países integrantes transfieran una parte de sus reservas –en oro y en divisas extranjeras– al Banco Central Europeo, aparte de otras obligaciones de las que no resultará cómodo desdecirse. Restablecer la moneda propia, además, exigiría restablecer la credibilidad, lo que puede resultar difícil.

Sea como fuere, los líderes políticos europeos se encuentran ante alternativas delicadas. "Si la unión monetaria sigue adelante sin haberse llevado a cabo una reforma microeconómica eficaz, se producirán crisis recurrentes en los primeros años del próximo siglo. Pero si se aplaza sin haber resuelto los problemas del paro y de los déficit públicos, la UE podría entrar en una etapa de parálisis política y de conflictos sociales tan severos que hicieran dudar de su capacidad para hacer frente a los retos de la globalización durante una buena parte del siglo XXI.

Olvidémonos del euro

(Robert J. Samuelson, en *Newsweek* de 23 de Junio)

Olvidémonos del euro, un instrumento mal concebido que le proporcionará a Europa más inconvenientes que ventajas. No mejorará la economía y podría fácilmente socavar la cohesión europea. Desde el principio se ha tratado de un proyecto excesivo, demasiado ambicioso, políticamente hablando. Realmente, es una locura. Los riesgos son demasiado grandes, y los posibles beneficios demasiado pequeños.

La moneda única ha sido durante mucho tiempo un proyecto de las élites europeas, pero ha estado desconectado de la opinión pública. El apoyo popular es escaso. En Gran Bretaña y en Alemania, la mayoría de la gente se opone a él, según encuestas de 1996. Los franceses apoyan la idea del euro, pero –como han mostrado las recientes elecciones– no están dispuestos a aceptar los sacrificios que requiere. Además, pocos son los que conocen bien lo que el euro representa en realidad.

La determinación de convertir el euro en una realidad sería muy meritoria si sus perspectivas fueran buenas. Pero las probabilidades de que sea un éxito son pocas. El euro no resolvería el principal problema que Europa tiene ante sí: la creación de empleo. Este objetivo requiere la confluencia de voluntades de empresas y trabajadores. En Europa, el mecanismo se halla averiado por varias razones. Unos salarios rígidos y demasiado elevados frenan la contratación de mano de obra, y el efecto de este fenómeno se amplifica con las dificultades que existen para despedir a la gente. Las prestaciones sociales, muy generosas, por otra parte, recompensan a los parados por seguir sin empleo.

Los pocos países que se han enfrentado con esas prácticas autodestructivas han reducido el desempleo. En Gran Bretaña, la evolución del poder sindical se tradujo en unos salarios más flexibles. Holanda redujo los subsidios al desempleo. Las tasas de paro de Holanda y del Reino Unido son, aproximadamente, del 6 y del 7%, respectivamente, frente a una media europea de alrededor del 11 por ciento. Pero la mayoría de países se niega a modificar sus políticas. Supóngase una pareja francesa con dos hijos y con un cabeza de familia que percibe las dos terceras partes del salario medio. Tras cinco años de desempleo, la pareja todavía percibe una renta neta equivalente al 83 por ciento de sus ingresos previos.

Una moneda única no puede suplir a las duras medidas que se necesitan para reemplazar esa situación absurda. Tal vez lo que se pretenda es convertir los problemas nacionales en problemas "europeos", más fáciles de criticar. Con una moneda única y un Banco Central Europeo resultaría mucho más fácil atribuir a la política monetaria europea el elevado desempleo, o, en cualquier caso, afirmar que una política monetaria más flexible lo resolvería todo. Aunque se supone que el nuevo Banco Central ha de ser independiente, difícilmente podría aislarse de las presiones que se generarían en los países miembros como consecuencia de tal estado de cosas.

Alguno de los males que se originarían en el marco de la UEM aparecen ya a la vista. El nuevo gobierno francés desea que se ponga más énfasis en la creación de empleo. Los criterios de convergencia —se dice— son los responsables de la baja expansión. Los alemanes, por el contrario, insisten, naturalmente, en que lo fundamental es el cumplimiento estricto de los criterios de Maastricht y la estabilidad del euro. El proyecto de euro no se ha traducido en una aproximación de los países europeos.

Una moneda única funciona en Estados Unidos porque los salarios son flexibles y porque la mano de obra tiene una gran movilidad. Europa no dispone de esas ventajas. Pero todo norteamericano que critica el euro es acusado de tener celos monetarios. Los norteamericanos —se dice— temen la presencia de una moneda rival del dólar. Esto no tiene sentido. Un euro triunfante favorecería los intereses de Estados Unidos, en el sentido de que diluiría los peligros de tener la principal moneda global, como son la tentación que conduce a la inflación (toda vez que los poseedores de dólares apenas pueden diversificar con facilidad) y la amenaza, para los exportadores norteamericanos, de las periódicas sobrevaloraciones de su moneda (puesto que los inversores se vuelcan sobre el dólar en casos de turbulencias). Por otra parte, un mayor crecimiento europeo también sería positivo para Estados Unidos.

En circunstancias ideales el euro podría tener un gran futuro. Es más: la creación de una moneda única europea es una cosa tan importante que sus perspectivas deberían ser buenas incluso en circunstancias desfavorables. El proyecto de euro sigue vivo por inercia: los líderes europeos han invertido tanto en él que no pueden ni siquiera imaginar que puedan abandonarlo. Lo que deberían contemplar es cuánto peor irán las cosas si el euro llega a ponerse en marcha y fracasa.

En el mejor de los casos no se eliminarían los sentimientos nacionalistas. Lo que separa a los italianos de los alemanes, y a éstos de los suecos, es demasiado grande para ser superado con una nueva moneda. Pero el nacionalismo no tiene porqué ser destructivo, y puede estimular un orgullo constructivo, el espíritu comunitario y la competencia. El peligro del mismo es que puede dar lugar a que se atribuyan a otros los males propios.

Un euro que no satisfaga sus enormes ambiciones puede convertirse en la semilla de resentimientos nacionalistas y de suspicacias. El euro, en definitiva, es una fantasía que puede convertirse en un monstruo.

Wim Duisenberg, un firme defensor de la UEM

(Andrew Fischer, en *Financial Times* de 30 de Junio)

Wim Duisenberg dijo en cierta ocasión, cuando se incorporó al consejo del banco central holandés, que "mi profesión es el dinero". Sin embargo, cuando ahora contempla su posición como jefe del Instituto Monetario Europeo —precursor del futuro Banco Central Europeo— debe sentirse satisfecho de haber adquirido cierta experiencia en el agitado mundo de la política.

Duisenberg, que cumplirá 62 años el próximo mes, va a ocupar la presidencia del IME sólo 18 meses antes de la fecha prevista para la puesta en marcha de la UEM, en Enero de 1999.

Pero cuanto más cerca está la Unión Monetaria más controversia suscita. Tanto la victoria de la izquierda en Francia como el atrevido intento del gobierno alemán de reevaluar el oro de las reservas del país para mejorar las posibilidades de calificación de éste para la UEM han mostrado que el camino hacia el euro sigue lleno de obstáculos. Esto hace que el escepticismo persista entre la opinión pública alemana.

Alexander Lamfalussy, el banquero belga a quien Duisenberg sucede en el IME, ha dicho ya que la ruta hacia el euro será accidentada.

Lamfalussy, que deja el puesto a la edad de 67 años, ha hecho mucho por promover la idea de la moneda única, y esto tanto con sus manifestaciones públicas como con su labor en el IME. Desde su despacho en la Eurotower del centro de Francfort, Lamfalussy ha trabajado arduamente para asegurar que la estructura operativa del Banco Central Europeo estará a punto cuando llegue el momento oportuno, así como para persuadir al público de que el proyecto vale el esfuerzo.

Duisenberg, conocido en Holanda por su adhesión a la política monetaria estricta, a la baja inflación y al guilder fuerte, podría muy bien ser el primer jefe del Banco Central Europeo independiente. Ha dejado claro que es un candidato al puesto y cuenta con el apoyo decidido de Alemania.

También Lamfalussy defiende la candidatura de aquél, que cuenta asimismo con el visto bueno del gobernador del Banco de Inglaterra y de otros influyentes dignatarios.

Duisenberg llegó a la banca a través de la universidad. Después de estudiar economía e la Universidad de Groninga, con un doctorado sobre las consecuencias económicas del desarme, Duisenberg fue ayudante de cátedra en la misma universidad durante cuatro años antes de pasar al Fondo Monetario Internacional, en Washington.

Más adelante, Duisenberg fue asesor del Banco Central de Holanda, profesor de macroeconomía en la Universidad de Amsterdam durante tres años (1970–1973) y, en fin, ministro de Hacienda holandés a la edad de 38 años, en un gobierno socialdemócrata.

Su próxima parada fue en el consejo del Rabobank, el grupo bancario cooperativo, en el que estuvo tres años, antes de volver al Banco Central de Holanda, esta vez como director general.

Como un firme abogado de políticas monetarias estables, las credenciales de Duisenberg para su nuevo cargo son impecables. Ha sido desde hace tiempo un defensor de la moneda única, con la convicción de que ésta estimulará el crecimiento y contribuirá al mantenimiento de la disciplina financiera de los gobiernos.

Dado que los resultados alcanzados por Holanda en materia de empleo y de crecimiento son presentados por los banqueros alemanes como modélicos, la posición de Duisenberg en sus nuevos puestos será realmente sólida.

Duisenberg no puede admitir que el euro haya de ser débil, y tampoco que los tipos de interés hayan de ser elevados para combatir la inflación. El pacto de estabilidad, a su juicio, ha de hacer posible, con la contención de los déficit presupuestarios, unos precios estables. Cualquier otra cosa sería anatema para un hombre que espera ocupar la dirección del BCE.

El gran fumador y dedicado jugador de golf que es Duisenberg, sin embargo, no tendrá las cosas siempre fáciles. Su primera decisión extremadamente delicada, será la de informar sobre qué países deben formar parte de la primera ola de la UEM. Ahí se verá cómo combina su pragmatismo holandés con la diplomacia y con la severidad de su criterio.

Francia, atrapada

(*The Economist*, de 5 de Julio)

Cada día está más claro que Lionel Jospin, el nuevo primer ministro socialista francés, no puede cumplir sus promesas electorales y, a la vez, situar a su país en condiciones de figurar entre los fundadores de la UEM.

Algo menos de dos años tardó François Mitterrand, tras su elección a la presidencia de Francia en 1981, en abandonar sus políticas expansivas por otras de rigor. Jacques Chirac tardó sólo seis meses en hacer algo parecido, cuando substituyó a aquél en 1995, renunciando a la batalla a favor del empleo para emprender otra destinada a reducir el déficit público para poner al país en condiciones de participar en la creación del euro, considerada ésta como la "primera de las prioridades". Y ahora, justo un mes después de su victoria parlamentaria, el jefe del gobierno, Lionel Jospin, un hombre caracterizado durante largo tiempo por su sinceridad, parece estar a punto de dar también marcha atrás y de llevar a cabo una política distinta de la anunciada durante la campaña electoral.

Los socialistas llegaron al poder con la promesa de crear 700.000 puestos de trabajo para los jóvenes sin empleo (la mitad de aquéllos en el sector público); de reducir las horas de trabajo semanales de 39 a 35, y

esto sin disminución de los ingresos; de interrumpir las privatizaciones de activos públicos; de disminuir el IVA; de aumentar los salarios y las pensiones; de incrementar el gasto en investigación y en cultura, todo ello, milagrosamente, sin hinchar el déficit del sector público, sin gastar más y sin elevar la carga impositiva total. Jospin expresó su lealtad a la idea de la moneda única europea, si bien, como pensándolo dos veces, aludió a cuatro "condiciones", entre las que aparecía la de que Italia debía figurar entre los primeros participantes. Por otra parte, había dicho Jospin, el euro no se crearía a costa de "nuevas medidas de austeridad". Y por lo que se refería al "pacto de estabilidad", por el que los países se obligaban a mantener sus déficit por debajo del 3% del PIB incluso después de la adopción del euro, Jospin había manifestado que no se sentía obligado por "esa concesión absurda a los alemanes".

Bien. Jospin ha firmado ya dicho pacto, sin alterar ni siquiera una coma. Además, por primera vez ha hablado de la necesidad de reducir, no sólo de "estabilizar", el déficit francés, que se va a situar probablemente alrededor del 3,5-3,7 por ciento a no tardar. Dominique Strauss-Kahn, el ministro de Hacienda, dice ahora que los presupuestos propuestos tanto para 1997 como para 1998, que deben darse a conocer en el otoño, cumplirán con las promesas del primer ministro de estar a punto para la moneda única.

Los ministros han recibido instrucciones para que los gastos adicionales sean compensados con recortes de otras partidas del mismo departamento. Cualquier ingreso adicional que resultara de una mejora de la economía se destinaría "prioritariamente" a la reducción del déficit.

El gobierno, pues, se muestra desesperadamente dispuesto a conseguir unos menores gastos y unos más elevados ingresos. El recorte del IVA que se había prometido ha sido aplazado indefinidamente, y la reducción del año que viene de 12 m.m. de francos del impuesto sobre la renta que había programado el gobierno de centro-derecha saliente (como parte de una reducción de 75 m.m. a realizar en cinco años) probablemente no tendrá lugar. Paralelamente, existen muchas posibilidades de que se va a llevar a cabo un incremento del impuesto sobre los beneficios de las empresas. La venta parcial de France Télécom, insinuada por el anterior gobierno, es casi seguro que tendrá realmente efecto, probablemente en otoño, a pesar de que el pacto electoral con los comunistas excluía esa posibilidad. Con la venta de parte de France Télécom, por otro lado, podría abrirse la puerta a otras privatizaciones.

* * *

Por todo ello no puede sorprender que se estén produciendo roces entre los miembros de la actual coalición gubernamental. La aparente aceptación por parte de Jospin del cierre de la fábrica Renault de Vilvoorde, en Bélgica, con la pérdida de más de 3.000 puestos de trabajo, representa un golpe muy serio para el entendimiento entre socialistas y comunistas. Durante la campaña electoral, Jospin prometió que, si ganaba, "reexaminaría" el plan de cierre, y que pediría a Renault que pensara en "otras medidas". Vilvoorde se

convirtió así en un símbolo del compromiso socialista respecto a una Europa más humana y más "social". Ahora Jospin deberá soportar el ser acusado de violar un compromiso. En realidad nunca prometió evitar el cierre, pero, en palabras del primer ministro belga, Jean-Luc Dehaene, "el jefe del gobierno francés había despertado falsas esperanzas".

Por supuesto, Jospin siempre dijo que no podía asegurar que "las cosas se hicieran inmediatamente". Jospin es muy celoso de su reputación, por lo que se le debe dar tiempo.

Pero también Juppé pidió tiempo, y también lo hizo Chirac cuando prometió nuevos empleos, menores impuestos e incrementos salariales. Sea como fuere, el tiempo que Jospin tiene ante sí es muy breve, si el país ha de estar a punto para el euro. Una auditoría nueva e independiente de las finanzas francesas debe ser hecha pública antes del 21 de Julio. Ahora bien, sea el que fuere el resultado de ésta, está ya claro que Jospin ha de alterar sus prioridades. Y como ya le ocurrió al anterior gobierno, lo que se va imponiendo es el compromiso con el euro, con lo que "la batalla por el empleo y por la justicia social" va quedando en segundo lugar. Se dice que, en privado, Jospin ha manifestado sus esperanzas de que un déficit del 3,3% sería suficiente para figurar en la primera ola de la UEM. Pero esto puede no bastar para los más exigentes alemanes. Y el alcanzar incluso solamente un 3,3% puede obligarle a Jospin a apretar todavía más los tornillos de la economía. ¿Lo permitirán sus amigos del Partido Socialista, y no digamos los comunistas? En París se habla ya de engaño y de traición... El otoño puede ser realmente caliente en Francia.

Si saben lo que hacen, los norteamericanos no deben oponerse al euro

(Reginald Dale, en *Herald Tribune* de 27 de Junio)

Los últimos obstáculos encontrados por los europeos en su proceso hacia el euro fueron recibidos con una indisimulable satisfacción por los comentaristas de Estados Unidos.

Parece como si algunos norteamericanos pensaran que los europeos merecen ser castigados por desear disponer de su propia versión del dólar, y que una Europa dividida es en cierto modo preferible y más tranquilizante que una Europa progresivamente más fuerte.

Muchos de los norteamericanos que critican al euro esperan que éste no resistirá las diferencias que puedan existir o que puedan producirse entre los países de Europa a propósito de la política que deba utilizarse para combatir la inflación, o de la prioridad que deba darse a ese objetivo, frente a los que estiman que lo esencial es la creación de empleo, diferencias, por cierto, que han aumentado desde el acceso de los socialistas al poder, recientemente, en Francia.

Afortunadamente, aquéllos no fueron los puntos de

vista de un sofisticado grupo de altos cargos y analistas norteamericanos que, no hace mucho, se reunieron en el Lago Como con colegas europeos en el marco de una conferencia organizada por el Council for the United States and Italy.

Ahora que el euro ha conseguido situarse en un camino firme —dijo William McDonough, presidente de la Reserva Federal de Nueva York— "el interés de Estados Unidos es que la moneda única europea sea un éxito". "Cualquier fallo que se produjera en la dirección de Europa —añadió McDonough— resultaría perjudicial para Norteamérica".

La historia muestra que si el euro se abre camino, las empresas norteamericanas se beneficiarán enormemente de un mejor funcionamiento del mercado único europeo, así como de un mayor y más eficaz mercado de capitales.

Pero lo cierto es que existe aún un gran escepticismo entre los economistas norteamericanos. Es decir, dicho escepticismo no se refiere tanto a la creación del euro en la fecha prevista de 1999 como al buen funcionamiento de la moneda única europea, una vez creada ésta.

Otto Graf Lambsdorff, uno de los directivos de los Demócratas Liberales alemanes, subrayó en el curso de la conferencia que apenas había un economista norteamericano de relieve que confiara en el éxito del euro, y que incluso el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, tenía sus dudas.

Un distinguido participante norteamericano admitió que los economistas de su país, así como los británicos, tienden a oponerse al euro, y que una vez han adoptado una actitud de principio negativa sobre el mismo intentan descubrir las razones que harán que la moneda única no funcione. Se produce ahí un fenómeno similar a lo que ocurre con los economistas del continente, aunque al revés. Éstos, en efecto, se esfuerzan por hallar las razones que han de conducir al buen funcionamiento del euro.

Algunos norteamericanos sostienen que sería mejor que los europeos reestructuraran sus economías y redujeran el desempleo, en vez de imponerse limitaciones en aras del euro. Muchos europeos, en cambio, entienden que la moneda única es parte del conjunto de medidas y de condiciones que han de conducir a la solución de los graves problemas actuales.

Los europeos están probablemente en lo cierto. La competencia dentro de una área con una moneda única debería obligar a las naciones participantes a ser más eficaces y a abrir sus mercados de trabajo, como prácticamente todos los economistas creen necesario.

El euro llegará puntualmente, pero será débil al nacer

(Carl Gewirtz, en *Herald Tribune* de 14 de Junio)

Según los mercados financieros, la partida de pó-

ker entre Francia y Alemania a propósito de los criterios fiscales para la constitución de una unión monetaria en Europa ha llegado ya a una conclusión clara: la unión monetaria será una realidad, conforme a lo proyectado, en 1999.

Esta convicción es obvia en los mercados de bonos, en los que la prima riesgo se está evaporando para la deuda del Estado a 10 años de Italia y España, ante la asunción de que, llegada la hora de la redención, todo el papel habrá sido convertido en euros.

Lo mismo ocurre en los mercados cambiarios, en los que el dólar ha subido hasta alcanzar las cotizaciones más elevadas de los seis últimos años frente al DM, al tiempo que se ha mantenido virtualmente inalterado frente al yen, cosa que pone de manifiesto que no es el dólar el que se fortalece, sino que es el DM el que se debilita.

También el yen se halla en su mejor momento de los últimos seis años frente al DM.

La libra ha subido asimismo a los niveles más altos de los siete últimos años, pero en este caso ha contribuido tanto el incremento de los tipos de interés como la debilitación del DM.

A pesar de los formidables obstáculos que se oponen al cumplimiento, tanto por parte de Francia como de Alemania, de los criterios de Maastricht relativos a la deuda y al déficit, los inversores están convencidos que la moneda común es un hecho cierto, y que ésta será una moneda débil al nacer.

Según parece, el objetivo expreso de la política del futuro banco central europeo será la inflación, no el tipo de cambio. Esto supondría que dicho banco no contraría la política monetaria para fortalecer al euro.

En el mercado de bonos, el "spread" entre los títulos alemanes e italianos se redujo al final de la semana pasada a 91 puntos básicos, el menor de las dos últimas décadas. Esto representó un descenso notable a partir de los 144 puntos básicos, ó 1,44 puntos porcentuales, de hace un mes. Menos espectacular, pero igualmente significativo y substancial, el "spread" entre los bonos del Estado españoles y los alemanes es ahora de 64 puntos básicos, frente a 76 a finales de Mayo.

La reducción de los diferenciales da sólo una imagen parcial de la magnitud de las recuperaciones, toda vez que durante el mismo período el rendimiento de los bonos alemanes bajó 39 puntos básicos. Lo único que los analistas siguen sin tener claro es cuánto pueden bajar esos diferenciales, y cuán pronto.

La excesiva lentitud de las reformas alemanas

(*The Economist* de 12 de Julio)

La "reforma fiscal del siglo", que el gobierno alemán anunció, en efecto, como algo grandioso, se está

difuminando gradualmente. Debilitada ya por la interacción de numerosos grupos de presión, el primer plan fue rechazado el 4 de Julio por el Bundesrat, la segunda cámara del Parlamento, en la que están representados los estados. Tal rechazo no augura nada bueno para el canciller Kohl, que había basado una buena parte de sus esperanzas electorales precisamente en la aprobación de la reforma fiscal. Pero esa circunstancia plantea una cuestión de mayor alcance: ¿Hasta qué punto es Alemania reformable?

Desde su llegada al poder, hace quince años, la coalición de Kohl ha pensado en la reforma fiscal, a veces de forma imperceptible. Pero sólo a primeros de este año presentó el gobierno un proyecto coherente y comprensivo destinado a simplificar el sistema y a eliminar los penalizadores tipos superiores, cosa que debía hacerse en dos fases, la primera en 1998, año electoral. El proyecto supondría poner 30 m.m. de DM en los bolsillos de los contribuyentes y representaría un estímulo para la actividad económica.

Casi todo el mundo está de acuerdo en que la impenetrable jungla que es el sistema fiscal alemán favorece la evasión, al tiempo que frena la inversión (incluida la exterior) y la creación de puestos de trabajo. Con un desempleo actual del 11 por ciento y con unas salidas de capital que superan la inversión extranjera, podía pensarse que el proyecto de reforma sería aprobado sin dificultades.

Nada de eso. El plan, en efecto, encontró una gran resistencia por parte de diferentes grupos de intereses (agricultores, ciertas categorías de trabajadores, agentes de seguros), y el proyecto original, relativamente simple, sufrió tantas correcciones que apenas es reconocible. Y lo que es peor, la oposición Socialdemócrata se manifestó en contra del plan, por entender que favorecía a los perceptores de rentas elevadas (cosa probablemente falsa) y que no podía financiarse (cosa probablemente cierta).

* * *

Como sea que el Bundestag, la otra cámara del Parlamento, aprobó el plan, es lógico que se haya planteado la posibilidad de un compromiso; pero con unas elecciones a la vista (dentro de 14 meses) y las dos partes en casi total desacuerdo, las probabilidades de un acuerdo son realmente mínimas.

¿Qué es lo que ha fallado? ¿Son los políticos y los partidos? ¿Es el sistema? Todo a la vez, probablemente, más una etapa —la de postguerra— de grandes éxitos económicos que propició un sentimiento de complacencia que todavía dura, cuando ya no hay motivos para tanta satisfacción.

Aunque el gobierno de Kohl llegó al poder en 1982 prometiendo menos intervencionismo estatal y más iniciativa personal tras 13 años de "desgobierno socialista", la verdad es que fue poco lo que hizo, y que lo hizo tarde. Dudó en materia de privatizaciones y de desregulación, y no supo eliminar subvenciones y prestaciones sociales. Sólo ahora intenta encontrar soluciones a cuestiones que cada día se han complicado más, y esto sin olvidar el enorme coste de la reunificación.

De ahí lo delicado de la situación. El sistema de pensiones y el de la sanidad se han reestructurado algo, pero no en la medida que era necesario. Las subvenciones de los estados, según el Instituto Kiel, ascienden a una cifra próxima a los 300 m.m. de DM anuales, muy superior a la del propio gobierno de Bonn.

Es fácil, y en parte justo, criticar a Kohl. Pero el caso es que el sistema de votación ultra-democrático de Alemania facilita el gobierno de coaliciones y la disolución de cualquier intento de reforma, que siempre queda reducido a un mínimo común denominador. Incluso cuando el gobierno intenta algo atrevido, el juego de pesos y balanzas inherente al sistema federal conduce a obstaculizar los avances. El Bundesrat tiende a bloquear o a vetar; el Bundesbank esgrime su independencia; el Tribunal Constitucional quiera intervenir en todo, desde el aborto hasta el tratado de Maastricht.

Sea como fuere, parece existir una voluntad auténtica de cambio. Después de muchos años de pedirlo, los comercios pueden permanecer abiertos hasta la noche todos los días, así como las tardes de los sábados. Y lo que es más importante, tras largos debates entre sindicatos y empresas, el sistema de negociación salarial va siendo más flexible. Pero todo se hace muy lentamente. Demasiado lentamente si se quiere lograr que Alemania mantenga su preeminencia económica.

La costosa Europa meridional

(Edit. de Wolfram Weimer en *Frankfurter Allgemeine Zeitung* de 11 de Junio)

Restando las transferencias que ella hace a la Unión Europea, España recibe cada minuto de Bruselas 21000 DM. Con esto, dentro de la Comunidad, este país es lo opuesto a Alemania —el campeón de pagadores— a saber, el mayor receptor neto de recursos de la UE. Para Madrid esto ha supuesto el año pasado más de 11.000 millones de DM y el año en curso podrían ser más. Son sobre todo los fondos de cohesión y los estructurales los que caen sobre España —y sobre otros países supuestamente de "estructura débil"—en forma de abundante maná monetario. Según datos de la UE, los cuatro estados más pobres (Grecia, Portugal, Irlanda y España) habrán recibido entre 1994 y 1999 unos 140.000 millones de DM en ayudas estructurales. A esto hay que añadir la aportación extraordinaria de 30.000 millones de DM procedentes de los fondos de cohesión.

En el forcejeo en torno a la aún pendiente reordenación de las finanzas de Bruselas, Alemania se esfuerza en estos momentos al menos por contener un poco el raudal de recursos que va del Norte al Sur. Pero ya en las primeras negociaciones sobre el presupuesto para el próximo año España ofrece, como portavoz de los estados del Sur, resistencia contra las iniciativas en favor de la austeridad. Madrid insiste en que continúe el aumento de pagos de transferencia y amenaza con una política de bloqueo.

Esto permite adivinar qué pasará si próximamente

se delibera básicamente sobre el futuro de los fondos de cohesión. Estos presupuestos especiales se crearon con el Tratado de Maastricht y han de ayudar a los países más débiles de la UE a disminuir las diferencias de bienestar y a alcanzar la pretendida convergencia en Europa. Lo que, con vistas a la Unión Monetaria se había acordado en el compromiso sobre el euro como gesto único hasta 1999 vuelve a figurar ahora en el catálogo de reivindicaciones de los países miembros del Sur.

En este póker político España empieza ya a barajar las cartas. Los representantes del Gobierno en Madrid dejan entrever que sólo admitirán la ampliación hacia el Este y la reforma de la Unión si siguen afluyendo los fondos de cohesión. El Presidente José María Aznar subraya que "la ampliación por el Este no debe realizarse a costa del Sur". El objetivo es claro, Aznar quiere convertir un pago hasta ahora aislado en fuente permanente ingresos.

Sin embargo, con ello los españoles y su grupo de países del Sur probablemente toparán con una fuerte resistencia. Alemania ya no se puede permitir ayudar con generosas dádivas a las regiones marginales débiles del Continente. Se ha excedido financieramente con el tema de la unidad y con otros compromisos. En la élite política de la Europa meridional hay total comprensión por estas dificultades financieras alemanas. Se sabe que Alemania tiene incluso problemas estructurales en su parte oriental. El quid está sólo en que ella reivindica también subvenciones de la UE para proyectos radicados en los nuevos estados federados. Es algo que hace más difícil la posición negociadora alemana.

Muchas de las regiones pobres de Europa son hoy competidoras en materia de localización que se encuentran en plena forma. Se ha reducido apreciablemente el primitivo desnivel en el campo del desarrollo y con él también la necesidad de donaciones de compensación estatales. Cuando los alemanes viajan hoy a Dublín o a Valencia envidian a estos territorios alguna que otra conquista financiada por la UE. Los incentivos regionales estatales con ayudas de miles de millones no sólo se han hecho en muchos casos innecesarios, sino también políticamente indefendibles. Así en la aglomeración urbana altamente desarrollada que es Barcelona se levantan, con recursos fiscales alemanes infraestructuras industriales para, entre otras cosas establecer allí empresas alemanas. Esto no lo entenderán los contribuyentes alemanes que, además, han de soportar las mayores cuotas de gravámenes de toda Europa. Al mismo tiempo, el encubrimiento de la política de distribución entierra la idea de solidaridad que tiene los ciudadanos.

Más allá de los límites de la carga financiera los gigantescos pagos de transferencia son sin embargo, también problemáticos desde el punto de vista de la política de ordenación. En total, la UE dedica a lo largo del período de cinco años 280.000 millones de DM en recursos comunitarios a la política de estructuras. Se trata de una intervención del estado de dimensiones extraordinarias. Las experiencias de los últimos años sobre el terreno muestran que el dinero que mana de la gran regadera comunitaria suele, en parte, perderse en oscuros canales, en parte, invertirse mal y en parte,

conducir al florecimiento artificial de prosperidades económicas aparentes que solamente pueden subsistir al amparo de nuevas subvenciones. Normalmente se dispone de mas recursos que proyectos pueden diseñar los países receptores. Una lectura de los informes del Tribunal de Cuentas Europeo evidencia el grado de despilfarro y abuso que casi automáticamente llevan consigo los pagos de transferencia. Los casos más inofensivos son los ajardinamientos de autopista como acción medioambiental financiada por la UE, el puerto deportivo considerado como medida infraestructural o los pabellones para tenis destinados a explotadores de alcornoques.

Naturalmente que determinadas ayudas de política estructural también han sido un éxito. Las nuevas instalaciones depuradoras, carreteras, centrales eléctricas y embalses han contribuido a que Europa se haya convertido en un Mercado Interior relativamente equilibrado en si mismo con una infraestructura altamente desarrollada. Además, desde el punto de vista de la política europea las transferencias financieras constituyen un buen ejemplo para la voluntad de cooperación y la buena vecindad entre estados que, a lo largo de muchos siglos, más bien han hecho la guerra entre sí y se han expoliado, en lugar de ayudarse financieramente.

Al mismo tiempo, los recursos financieros, lo razonablemente exigible y el arte de repartir del estado son elementos que tienen límites. Las exigencias planteadas por el Sur en materia de compensación financiera constituyen la expresión legítima de la política nacional de intereses. Pero muestran que la reforma fundamental de la política de ayudas estructurales es inaplazable en interés de toda Europa. Las regiones supuestamente más pobres necesitan en lugar de programas "cash", programas "crash" de liberalización responsable. En la libre competencia por la localización los presuntamente débiles pueden también jugar sus ventajas si recurrir a los miles de millones de Bruselas.

La reconquista económica de latinoamérica

(Angel Serna en *Neue Zürcher Zeitung* del 28/29 de Junio)

La adquisición por empresas españolas, el último año, de activos de firmas latinoamericanas por un valor total de 3.600 millones de dólares representa un punto culminante en la penetración económica de España en los antiguos territorios coloniales que se viene observando desde comienzos de los años noventa. La ola de compras calificada por algunos de "reconquista", se ha concentrado hasta ahora, sobre todo, en el sector de la energía y de las Telecomunicaciones, así como en el área financiera.

Aproximadamente medio milenio después del "descubrimiento" de una gran parte de América en nombre de los Reyes de España, una serie de emprendedores descendientes de los señores coloniales de entonces parecen firmemente decididos a probar por segunda vez suerte en estas tierras. Un estudio que se publica todos los años, del grupo de consultores KPMG Peat Marwick muestra, en todo caso, que en 1996 más del

50% de los recursos en total dedicados por las empresas españolas a la absorción de firmas extranjeras se ha orientado hacia la toma de activos latinoamericanos. En concreto, se trata de una suma de 3.600 millones de dólares. Ante todo, gracias a estas operaciones, el último año España ha pasado a ser, por primera vez en su historia, un país inversor neto. A los 1.700 millones de dólares (el año precedente, 2.000 millones) que las sociedades extranjeras invirtieron en la adquisición de empresas españolas se contrapuso en 1996 un importe, incrementado en un 220%, de 6.300 millones de dólares (1.900 millones) que las empresas españolas destinaron al desarrollo de posiciones importantes en mercados del exterior.

Codiciadas inversiones en privatizaciones.

A la vista de estos datos, tras los que sólo en los dos últimos años se ocultan unas 50 adquisiciones de firmas y participaciones de empresas españolas en Latinoamérica, no es extraño que en los medios competentes circule la expresión preñada de historia, de una –esta vez pacífica– reconquista del Subcontinente por los habitantes de Iberia. El momento y el acento sectorial de estas inversiones –predominantemente en diferentes campos de los servicios y del abastecimiento– podrían a este respecto no ser casuales. A los ojos de muchos consorcios españoles, el impulso reformador propio de la economía de mercado de los años noventa –unido a una política de privatización en el sector de las infraestructuras– ha dado paso, en la mayor parte de los países de la región, a una ocasión única para mejorar apreciablemente el a la luz de la globalización en gran parte insuficiente grado de internacionalización de los negocios propios. Aleccionadas por la ventajosa posición de partida de una historia y lengua comunes, las empresas españolas se han decidido también a actuar en vanguardia en lo que se refiere a la ola de privatizaciones.

Los "héros" de la moderna versión de la "conquista" medieval no son los rudos desesperados, sino una serie de grandes grupos, algunos de ellos de renombre internacional. Así, entre las empresas particularmente inclinadas hacia la actividad compradora está la operadora de Telecomunicaciones Telefónica, las sociedades Repsol (petroquímica/gas natural) y Endesa (electricidad), activas en diferentes segmentos del sector energético, o el Banco de Vizcaya (BBV), el Banco de Santander y el Banco Central Hispanoamericano que pertenecen al círculo de los grandes bancos españoles. De todas formas, el comienzo lo protagonizó al principio de la década la compañía aérea estatal Iberia. Su algo precipitada penetración en Latinoamérica no fue precisamente un éxito y podría servir de aviso monitorio a otras empresas. Con la compra de participaciones poco rentables en varias compañías aéreas latinoamericanas Iberia ha despilfarrado entre 1991 y 1994 unos 140.000 millones de pesetas (aproximadamente 1.400 millones de francos suizos) y ello estuvo a punto de provocar su propia ruina.

El imperio de las Telecomunicaciones de Telefónica.

Con bastante mas acierto operó Telefónica de Es-

pañía, por aquel entonces todavía un monopolio semiestatal en el sector español de las Telecomunicaciones y que, no en último término con vistas a la inminente liberalización de su mercado doméstico ha pasado a finales de febrero de este año íntegramente privadas. A través de la filial internacional Tisa, que mientras tanto aporta más del 15% al volumen de ventas consolidado del grupo, éste empieza en 1992 a levantar con gran constancia un verdadero imperio de las Telecomunicaciones en el Subcontinente de Latinoamérica que hoy le envidian abiertamente muchos competidores.

Han destacado las adquisiciones de paquetes en una serie de sociedades nacionales de Telecomunicación, como, por ejemplo, en Perú (Telefónica del Perú), Chile (CTC), Argentina (Telefónica de Argentina), Colombia (Cocelco), Puerto Rico (TLA) o Venezuela (CANTV). A esto se ha añadido la ampliación de actividades en el campo de la red de cables. La empresa ha alcanzado otro éxito cuando el pasado Diciembre pudo imponerse frente a los competidores internacionales —entre ellos France Télécom y la Stet Italiana en la pugna por conseguir la participación del 35% en la CRT del Sur del Brasil. También en la operación conjunta de los españoles con el tándem angloamericano BT/MCI, así como el operador nacional portugués los intereses ultramarinos han constituido la fuerza impulsora.

El prometedor sector energético.

La multinacional del petróleo Repsol también se ha catapultado en los últimos años para situarse en una posición dominante en el mercado latinoamericano. Con la toma del 38% de la sociedad petrolífera argentina Astra (360 millones de \$) e indirectamente del 45% (340 millones de \$) de la Pluspetrol, igualmente argentina, ha ampliado en 1996 apreciablemente sus capacidades productivas, tanto en el sector del petróleo, como en el del gas natural. Paralelamente a esto se ha adquirido una participación del 60% en la mayor refinería del Perú por valor de 118 millones de \$ y se ha continuado instalando una red propia de estaciones de servicio en Bolivia y Colombia e iniciado su instalación en Méjico. En el terreno de la distribución de gas natural, la empresa, en colaboración con el distribuidor español Gas Natural, al que controla con un 45%, está ya presente en dos ciudades de Méjico, así como en la capital argentina. A estas actuaciones se podrían además incorporar en el año en curso otras participaciones en las suministradoras de gas natural de Sudamérica en ciudades como, por ejemplo, Bogotá, Rio de Janeiro o Sao Paulo. Finalmente, hay que llamar la atención sobre la creciente presencia en el sector energético de la cuarta empresa de electricidad europea en importancia, la española Endesa. Ha sido capaz, como consecuencia de diversas privatizaciones, de establecerse sobre todo en el sector eléctrico de Argentina, Perú y Venezuela.

El nuevo Eldorado de la banca.

Sin embargo, no hay duda de que la mayor sensación la ha causado el impresionante "tour de compras" llevado a cabo en los últimos años por los grandes bancos españoles. En el caso del Banco de Santander

y del BBV, se trata de un traslado a diferentes países de Sudamérica de la igualada y cada vez mas reñida carrera que hasta ahora se venía disputando en el ámbito doméstico. La causa de ello podría encontrarse en la continua reducción de márgenes sufrida por el negocio bancario tradicional en España. La creciente presión de la concurrencia obliga a los institutos bancarios que se han entregado a una estrategia de crecimiento sin compromiso, a buscar mercados nuevos todavía no saturados. Para ello los culturalmente próximos países hispanoparlantes de América parecen constituir, debido a su recuperada dinámica de crecimiento y a la todavía limitada difusión de servicios bancarios, un excelente campo de acción. Parece también que los potenciales márgenes de beneficios son varias veces —se dice que tres o cuatro— superiores a lo que ofrece el mercado español.

Desde 1991 se han gastado en su campaña de conquista en Latinoamérica un total de 6.000 millones de \$ sólo el Banco de Santander (3.400 millones de \$), el BBV 2.000 millones de \$), así como el BCH (500 millones de \$). La asunción de mayorías de control o de participaciones minoritarias importantes en institutos financieros sudamericanos ha hecho de las filiales locales de los grandes bancos españoles en una serie de países como Argentina, Chile, Perú o Venezuela claros líderes del mercado en el "retail-bank". En otros países los españoles se han dedicado, a través de las adquisiciones en sociedades financieras especializadas, a conseguir una posición dominante en sectores seleccionados de los mercados de capitales, como, por ejemplo las operaciones de inversión o de fondos de pensiones.

Posible subestimación de riesgos.

La reciente ola de adquisiciones han dado que hablar no sólo por las asociaciones históricas que ha provocado en el mercado latinoamericano no están exentas de riesgos. Por ello, la agencia calificadora americana Moody's ha prevenido a los bancos españoles de los posibles riesgos que pueden comportar sus numerosas inversiones en el extranjero. La respuesta de los grandes bancos a ésta —en parte— encubierta crítica suele recordar que la situación presente no es comparable con los años ochenta y su crisis de la deuda.

El riesgo financiero asumido por las sociedades matrices españolas se limita, en el peor de los casos al total del importe invertido. Este riesgo global representa, sin embargo, como señaló el Presidente del Consejo de Administración del BBV Emilio Ybarra en un encuentro con analistas en Nueva York, en el caso de su instituto, sólo el 80% de la ganancia en el cambio registrada el año pasado en la cartera industrial del grupo. Con lo que todavía cabría esperar que la fulminante subida de la bolsa en España en los últimos meses no constituyera en último término ningún fenómeno excepcional.

La Cumbre de Amsterdam

Reunimos a continuación un extracto de los principales comentarios editoriales publicados sobre este tema en la prensa en lengua alemana.

¿Se trata de un compromiso inocuo?

(*Neue Zürcher Zeitung* del 17 de Junio)

Tanto las disposiciones del Tratado relativas a la Unión Económica y Monetaria (UEM) como las numerosas declaraciones hechas en los últimos años en el ámbito de la política económica hacían suponer hasta ahora que la UE consideraba equivocada la política de expansión presupuestaria como receta para luchar contra el paro en gran escala. Pero ya no hay consenso desde la victoria electoral de la izquierda en Francia. Habrá que destinar más recursos –también a nivel de la UE– para reducir el desempleo. Como era de esperar el Primer Ministro Jospin ha sido incapaz, mientras tanto, de imponer en la Cumbre su exigencia de incentivar keynesiana de la demanda. No habrá en Bruselas nuevas arcas para subvenciones y paralelamente tampoco están disponibles los criterios de política financiera para la adhesión a la UEM. Ésta es la –única– buena noticia de Amsterdam.

Pero es de tradición en la UE no aislar a ningún país de la Comunidad. Por eso, en la capital holandesa, se ha reclamado fantasía para no dejar en la estacada al Primer Ministro Jospin, que tantas promesas ha hecho a sus electores. El compromiso alcanzado consiste en que ya no se pone globalmente a disposición de la UE dinero, sino que se deberán reagrupar, en beneficio de las medidas para el empleo, los recursos existentes. Junto con el capítulo específico relativo al empleo que pertenece a las innovaciones del Tratado de Amsterdam, parece que se ha de subrayar que la UE ha de conceder alta prioridad a este tema. Pero sería engañoso pensar que con este compromiso se puede contribuir eficazmente a eliminar los desequilibrios de los mercados de trabajo. Los británicos han recordado una vez más en que radican las debilidades de muchos países europeos: en sus anquilosados mercados laborales, en sus demasiado elevados costes salariales accesorios, en las escasas posibilidades de formación y de perfeccionamiento y en sus sistemas sociales sobredimensionados. Sin embargo, la reforma de estos aspectos es competencia y responsabilidad de los estados miembros.

El Gobierno francés no quiere reconocer estas circunstancias. Desde su óptica ha apuntado en Amsterdam con su "ofensiva de política de empleo" hacia algo más que hacia programas de relanzamiento. Como complemento del Pacto de Estabilidad, Jospin ha conseguido imponer una resolución sobre crecimiento y empleo. Con ello se establece una relación directa entre la proyectada Unión Monetaria y el capítulo sobre empleo del Tratado de Amsterdam. Este nexo podría ser cualquier cosa menos provechoso a la autonomía del Banco Central Europeo (BCE), tal y como ésta se afianzado en Maastricht. Porque el capítulo sobre empleo, aparentemente "próximo al ciudadano" podría ser

una palanca para tener cogido al BCE. En efecto, en él se dice que los estados miembros consideran el empleo como una cuestión de interés común y que en el Consejo de Ministros coordinarán sus actividades en esta materia. Si, además, se tiene en cuenta que determinadas formulaciones no excluyen para siempre costosas medidas de empleo de la UE, el BCE caerá eventualmente bajo una enorme presión política, en una política monetaria contraria a la estabilidad.

El llamamiento desde París a una especie de gobierno económico como –en expresión eufemista– "contrapeso político" del BCE, es tan antiguo como el proyecto monetario. Sólo que desde los cambios en el poder en Francia resuena con más fuerza y sin tapujos. Con este telón de fondo, el compromiso de Amsterdam no es tan inocuo como a primera vista puede parecer. Seguro que no sirve para crear confianza en la moneda única que es el euro.

Un acuerdo poco sólido

(*Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 17 de Junio)

Ante una cumbre europea nunca habían sido tan desfavorables los presagios como ante la Conferencia de Amsterdam. Simplemente el conflicto entre alemanes y franceses, sobre las consecuencias que para la futura Unión Monetaria ha de tener el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, ha conferido al encuentro una nota dramática. Porque si Bonn y París no se entienden, quedan cerrados para la Comunidad muchos caminos. Al sentarse los Quince a la mesa, se trataba, por ello, de dilucidar primero si la amistad franco-alemana estaba o no hecha para períodos de bonanza.

Abona la madurez de estas relaciones el que también hayan superado la prueba más reciente. Por un lado, Kohl y Waigel han tenido que tomar en consideración a su compañero de juego socialista de París que, en la cuestión de la política de empleo puede contar con el asentimiento silencioso del Presidente Chirac. Por otro lado, Jospin y su Ministro de Finanzas Strauss-Kahn no podían apretar demasiado las clavijas a los alemanes. Esta doble muestra de habilidad parece haberse más o menos conseguido con el compromiso en perspectiva. Chirac y Jospin vuelven a casa con dos acuerdos en los que la lucha contra el paro se convierte en prioridad europea. Pero el regalo de los alemanes a los franceses no comprende ni nuevas competencias para los órganos centrales de la UE, ni recursos frescos destinados a programas de empleo que señalen en la dirección inadecuada. El que el Pacto de Estabilidad de Waigel haya sobrevivido incólume al combate tiene un gran valor, no sólo con vistas a la disputa de política interna en Alemania.

Sin embargo, no hay motivos para dar saltos de alegría, porque la solución corresponde a la naturaleza de muchos de los compromisos de Bruselas: es solución demasiado poco sólida como para tener permanencia. Ayuda a los franceses a guardar la cara en su casa. Pero no sirve ni a ellos, ni a los socios. Aparte de esto, siguen vivas las diferencias entre franceses y alemanes en lo que se refiere al papel central de la política de estabilidad. Para Kohl y Waigel la estabilidad

es la condición necesaria para unos mejores resultados, también en el campo del empleo. En cambio, Francia sigue sonando con programas de gastos financiados con créditos y con un contrapeso frente al poco deseado —por estar ideado por los alemanes— Banco Central Europeo.

Con el euro, a las elecciones

(Winfried Munster en *Süddeutsche Zeitung* del 18 de Junio)

El Canciller convierte al euro en tema de la campaña electoral. Kohl no sólo está dispuesto a someterse a un debate cada vez más acalorado, sino que incluso lo busca. En la Cumbre de Amsterdam se ha declarado convencido que las elecciones del otoño de 1998 no a pesar del euro sino justamente a causa de él. Y no sale de su asombro un electorado que, en su gran mayoría, rechaza la moneda europea. De esta forma se comporta, pues, un hombre de estado que no tiene la menor duda de que lo que hace bien hecho está.

¿Y es que no está bien hecho? Por lo menos es una cosa consecuente. Cuando empiece la campaña hará tiempo que se habrá decidido si la Unión Monetaria Europea tiene o no que iniciarse el 1 de Enero de 1999. Suponiendo que la decisión de los 15 jefes de estado y de gobierno de la UE sea positiva, Kohl no tendrá otra alternativa. Tendrá que justificar la decisión y él mejor que nadie sabe que la mejor defensa es el ataque. Probablemente no es casualidad que Kohl haya arrojado el guante a los adversarios del euro —cuyo cuartel general cree haber localizado en Munich— precisamente en la Cumbre de Amsterdam que le ha proporcionado una victoria. En su disputa con Jospin sobre el Pacto de Estabilidad él y Waigel han sido declarados ganadores. Han conseguido explicar al nuevo Gobierno de París que pondría en peligro el euro, aunque tan sólo diera la impresión de que se proponía aguar el Pacto. Los franceses, asustados, han asegurado que no querían cambiar ni una coma del mismo. Aunque han conseguido el deseado texto, en el que se dice que la UE también deberá ocuparse del problema de los puestos de trabajo aquél es tan poco vinculante que en Amsterdam ha circulado la pregunta de como quería Jospin venderlo en casa. Sea como fuere, Kohl puede aprovechar la cesión de los franceses, diciendo a los ciudadanos, "mirad que sacrificios esta dispuesto a hacer el nuevo Gobierno francés por el euro; no lleva ni cuatro semanas en funciones y en su primera aparición ante la opinión internacional asume el riesgo de quedar en ridículo. Y ¿no ha de estar, precisamente Alemania, dispuesta a hacer cualquier sacrificio?"

Cierto que Alemania está dispuesta a ello. Pero los ciudadanos de este país desean saber para qué. Kohl ha olvidado en sus cálculos la cantidad de disensiones a que el euro todavía dará lugar en los próximos doce meses.

La cumbre de las pequeñas reformas

(Andreas Oldag en *Süddeutsche Zeitung* del 18 de Junio)

Terminó la Cumbre de Amsterdam. Kohl había di-

cho que sería un gran éxito. Pero hasta pasado el primer día de la reunión, dominado por la disputa franco-alemana en torno al Pacto por la Estabilidad y el Empleo, los asistentes no se han podido dedicar a la verdadera tarea del encuentro que es la reforma de la Unión Europea.

El resultado no ha pasado naturalmente de ser una pequeña reforma. El que se había anunciado como gran proyecto del siglo ha quedado en un compromiso penosamente ensamblado. La Unión apenas si ha avanzado, ni en los procesos de decisión, ni en las instituciones, ni siquiera en la política común exterior y de seguridad.

La cuestión decisiva es si el Tratado de Amsterdam es suficiente para preparar y la Unión para recibir a nuevos miembros. Curiosamente los jefes de estado y de gobierno de la UE han evitado fijar criterios concretos para determinar éxitos o fracasos. La política europea esta sometida a la discrecionalidad o que no constituye una casualidad.

Ahora, es cierto que no hay que condenar de antemano cualquier compromiso. En Europa los intereses están demasiado diferenciados. Aparte de esto durante los dos años de negociaciones, ha quedado claro que apenas sirve de ayuda apalea a los presuntos o reales bloqueadores. El año pasado se tachó a los británicos de grandes obstaculizadores de la reforma. Para los demás estados fue esta una ocasión bienvenida para desviar la atención del propio fracaso. Ahora los conservadores, que entonces estaban en el poder, han sido sustituidos por los laboristas.

De acuerdo con los optimistas, la Comunidad debería ser hoy verdadero refugio del celo reformador. Pero la realidad es otra. Los daneses tienen grandes dificultades con el nuevo Tratado de la UE. Un fuerte movimiento antieuropeo reclama un referéndum. El Gobierno francés se opone a la ampliación de los derechos del Parlamento Europeo. En esto Chirac y Jospin persiguen el mismo fin. Aunque en la República Federal todos los grandes partidos apoyan sin reservas la reforma de la UE, a Alemania le falta todavía mucho para ser un niño modelo. En el tira y afloja político en torno al nuevo Tratado ha sido sobre todo la burocracia de Bonn la que ha insistido cerca de los negociadores para oponerse a la cesión de competencias nacionales, por ejemplo, en la política interior y de justicia.

La verdad es que no es extraño que en el nuevo Tratado se haya llegado en muchos ámbitos a algo parecido a una carta a los Reyes Magos. Pero ¿que pasa con las cuestiones fundamentales? Después de llegarse a un compromiso, el número de comisarios quedará congelado a su nivel actual de 20. La inicial promesa de reducción ha quedado en nada.

Cada país se aferra a sus comisarios. La pugna se reanudará cuando siete, o incluso diez nuevos miembros de la UE estén esperando frente a la puerta.

El mismo espectáculo se repite en el caso de la política exterior y de seguridad común. Total, que la Conferencia para la Reforma no ha cubierto las grandes expectativas. También en los próximos años la UE

tendrá que seguir torturándose de un compromiso a otro. Para la incorporación de nuevos miembros tendrá ya desde ahora que planificarse la próxima ronda de reformas para revisar el Tratado de Amsterdam.

Amsterdam a estación intermedia

(Günther Nonnenmacher en *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 18 de Junio)

El arduo regateo en el Consejo Europeo de Amsterdam dará pie para lamentar el lento progreso de la unificación europea. Otros verán confirmado su convencimiento de que este proyecto ha sido superado por la historia, de que una Europa que ha dejado de estar dividida tiene que plantearse objetivos nuevos.

Ambas apreciaciones son falsas y contrarias a la historia. Queda atrás la época de los grandes saltos en la política europea. La Comunidad Económica Europea (CEE), creada en 1957, ya se desarrolló paso a paso, de compromiso en compromiso, en medio de múltiples crisis.

Tampoco el Tratado de Maastricht fue ningún gran salto hacia adelante, sino la consecuencia de un proceso con el Acta Única Europea y el Mercado Interior Común como etapas. Como estación final se había concebido la Unión Monetaria que, a su vez, debía marcar el comienzo del camino hacia la Unión Política. Sobre la medida de los obstáculos que habría en ese camino se acumularon, no obstante en 1991 ilusiones en condiciones coyunturales más favorables. Sin embargo, el acuerdo sobre el Pacto de Estabilidad alcanzado en Amsterdam, muestra que es inquebrantable la voluntad de llegar a la meta.

También es falso, y contrario a la historia, el punto de vista de que la unificación europea haya pasado de moda, por lo menos en la forma que ha adoptado en los últimos cuarenta años. El proyecto de crear un gran Mercado Común y de armonizar lo más estrechamente posible la política de los estados nacionales europeos ha alcanzado incluso nueva actualidad con la próxima ampliación hacia el Este de la UE. ¿Por qué lo que ha superado los fosos en la mitad europea occidental del Continente no había de servir para ahora también superar la división entre Este y Oeste?

Los estados en proceso de reforma del Este de Europa quieren participar del bienestar de los europeos occidentales. Pero para ello no hay ningún medio más seguro que dejarles participar en el Mercado Común, incluirlos en los procesos de formación de voluntades de la Unión Europea.

Amsterdam ha sido, como comprobación del funcionamiento hasta ahora del Tratado de Maastricht, un intento para acometer ajustes. Las circunstancias no lo han hecho fácil. La situación económica en Europa no es buena y los esfuerzos por modificar las condiciones marco han chocado en los países miembros con los intereses organizados. El nuevo Gobierno francés ha tenido que demostrar a su electorado que mantiene su promesa de colocar con carácter prioritario en el orden del día europeo la lucha contra el paro. Ha sido nece-

sario un tándem germano-británico para impedir que se encienda un fuego de paja con motivaciones keynesianas que, a nivel europeo, se iría tan de prisa en humo como han quedado sin efecto medidas análogas en el marco nacional.

Quien se lamenta de los milimétricos progresos de la reforma institucional de la UE debería tener en cuenta que al núcleo de la unificación pertenece, como siempre se dice, no sólo la igualdad entre Francia y Alemania, sino que ha sido y es también una idea fundamental de la integración la igualdad de derechos de los pequeños estados de Europa con respecto a los grandes. También en la perspectiva de la ampliación de la UE con países del Centro y del Este de Europa es difícil encontrar de esta forma una nivelación política.

Cuando el Canciller Federal dijo hace poco que después de "Maastricht II" vendrían "Maastricht III" y "Maastricht IV", ello no estaba pensado, como muchos británicos creen, como amenaza, sino que más bien describe el camino normal, históricamente trazado, de la unificación europea: las instituciones hasta ahora creadas no son en fin de cuentas más que etapas de un proceso que continuará.

Juegos en torno al empleo

(Peter Horst en *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 20 de Junio)

Primero Amsterdam, ahora Denver. La acumulación de cumbres de estos días obliga a los jefes de estado y de gobierno a un ejercicio que entraña más riesgos que oportunidades. Ante los ojos, llenos de expectación, de una amplia opinión pública se ven en la obligación de adoptar en pocas horas decisiones a menudo de gran alcance. Y sobre infinidad de temas han de decir algo sensato, siendo víctimas de la apariencia de ser competentes en todo. Así ha sido en Amsterdam y así será en Denver.

No es la primera vez como ahora ha sucedido en Amsterdam que los máximos responsables de la UE se ocupan del tema del empleo. Así en la Cumbre de Essen, de Diciembre de 1994, la conclusión fue que la expansión económica por sí sola apenas si puede contribuir a eliminar el elevado desempleo de la mayor parte de los países de la UE. Son necesarias reformas estructurales. Mercados de trabajo más flexibles, reducción de los costes laborales accesorios y mejor formación profesional constituirían un conjunto de peticiones basadas en el Libro Blanco del entonces Presidente de la Comisión Delors. Toda esta iniciativa se completaba con inversiones públicas en las "redes transeuropeas de infraestructura".

De todo ello no ha resultado demasiado. Las reformas en los mercados laborales apenas si avanzan. Ha sido un error pensar que con inversiones en trenes de alta velocidad, aeropuertos y autopistas se pueden crear muchos puestos de trabajo. Con planes de empleo el estado puede hacer frente si acaso a quebrantos coyunturales pero no aumentar el número de puestos de trabajo rentables. Como tantos otros planes anteriores, la estrategia de Essen parece esfumarse. Es

comprensible que los jefes de gobierno, a la vista de los 18 millones de parados de la UE, se ocupen una y otra vez de este importante tema. La cuestión es saber si sus decisiones apuntan o no en la dirección adecuada.

En Amsterdam se han completado los anteriores esfuerzos con otros dos acuerdos para mejorar la ocupación. Por un lado se ha adoptado un acuerdo que apoya el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que obedece a una exigencia del nuevo Gobierno socialista francés y que permite a su Primer Ministro cubrirse ante su electorado y dejar claro que en la Unión Monetaria no sólo ha de haber estabilidad presupuestaria, sino también previsión en materia de crecimiento y empleo. Jospin no ha conseguido nuevos planes de gastos financiados con créditos y ha tenido que contentarse con una reafirmación de la coordinación de la política coyuntural prevista en los artículos 102 y 103 de los Tratados de Roma.

Por otro lado, en Amsterdam se ha incluido un capítulo sobre empleo en el Tratado de la UE. Aunque en él se atribuye a los gobiernos de la UE la responsabilidad principal en lo que se refiere a la creación de nuevos puestos de trabajo, hay un primer recurso a las competencias comunitarias. Así el Consejo de Ministros deberá examinar todos los años la evolución del empleo en la UE y fijar, a propuesta de la Comisión, las directrices a seguir por los estados miembros. En el futuro estos tendrán que justificarse frente a los órganos de la UE en materia de política de empleo. Además, el Consejo podrá acordar por mayoría cualificada, incentivos para los que de todas formas no hay recursos adicionales en las arcas de Bruselas. Todo esto corona con la creación de otro comité que ha de vigilar continuamente el empleo y también hacer recomendaciones.

Mientras que el acuerdo no daña ni beneficia, el capítulo sobre empleo señala en la dirección errónea. Con sus directrices, recomendaciones y su obligación de justificación engaña con juegos en torno al empleo que pueden perjudicar de diversas formas. Por una parte, se establece un sistema de consejos que hace del empleo un objeto de la burocracia ministerial entre los estados miembros y los órganos centrales de la UE. Por otra parte, a los organismos se les asignan competencias que despiertan en la opinión pública expectativas inatendibles. Además se releva de su responsabilidad en materia de trabajo y empleo a los interlocutores sociales.

La solución del problema más preocupante de los europeos no puede consistir en transferir las competencias a Bruselas y sustraer, aunque sólo sea parcialmente a los órganos periféricos de decisión la responsabilidad de los mejores resultados en la política de empleo. Los gobiernos de la UE y los interlocutores sociales están esperando pasar sus deberes a Bruselas. El nuevo capítulo sobre empleo renuncia por desgracia a admitir que los europeos sólo vencerán la competencia por el emplazamiento si país por país y empresa por empresa reducen sus costes y reaccionan ante los desafíos con una mayor movilidad. Según las reglas de la subsidiariedad, que acaba de reforzarse en el nuevo Tratado, las soluciones deben prepararse sobre todo abajo, no arriba. Poco pueden contribuir a ello los organismos centrales de Bruselas.

Los contables creativos y sus pequeños o grandes trucos

Lo que algunos estados de la UE hacen para cumplir los criterios de Maastricht para la Unión Monetaria Europea (*Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 12 de Junio)

Algunos estados miembros de la UE recurren a las posibilidades que existen de situarse empleando trucos contables, en la posición de partida de la Unión Monetaria Europea. Quieren estar presentes desde los mismos comienzos. Los ejemplos que siguen muestran lo que algunos hacen sirviéndose de la "contabilidad creativa", para satisfacer los dos criterios de convergencia del endeudamiento nuevo y del nivel de deuda. También Alemania está en este juego. En él figura el proyecto del Gobierno federal de vender transitoriamente el resto de las participaciones que posee en Banco Postal y en Telekom a la Entidad de Crédito para la Reconstrucción —ente estatal—. Sus acciones de Lufthansa ya han "aterrizado" allí. Lo mismo se está pensando hacer con la Autobahn & Rast AG, igualmente propiedad del Bund. Se acaricia asimismo la idea de liquidar la reserva de crudo de petróleo. De momento, se ha malogrado el intento de utilizar, todavía en 1997, la ganancia contable derivada del valor en más del oro del Bundesbank.

Bruselas.— En Bélgica el ejemplo más espectacular es la utilización —autorizada por la Administración de Estadística de la Unión Europea (Eurostat)— de los beneficios provenientes de las ventas de oro, por valor de 222.000 millones de francos (unos 10.800 millones de DM), para la amortización de deudas en moneda extranjera. Podría haber contribuido a la disminución del nivel de la deuda en alrededor de 75.000 millones de francos (3.700 millones de DM) la privatización parcial o total de la compañía aérea Sabena, de la empresa de Telecomunicación Belgacom, así como de dos bancos estatales. Con el producto de la liquidación de activos del sector público se dispondrá finalmente de otros 70.000 millones de francos (en torno a 3.500 millones de DM). La colocación de los beneficios de las entidades estatales en títulos de deuda pública es, incluso en Bélgica, muy controvertida.

En la gestión presupuestaria tiene este país desde hace ya tiempo, experiencias con los métodos no convencionales. En los años setenta la nivelación de intereses entre socios de coalición socialistas y cristiano—demócratas llevó al vicio de no incorporar al presupuesto grandes proyectos, como los de infraestructura. Las operaciones de compensación entonces habituales, tuvieron como consecuencia que la deuda del Estado correspondiente a 1993 rebasará finalmente en 1993 la astronómica marca de 10 billones de francos (unos 500.000 millones de DM), lo que equivale al 137% del producto interior bruto. Hasta final de este año se dice que habrá caído en 10 puntos porcentuales y en el año 2000 hasta aproximadamente el 120%. Aunque con ello la tasa estaría todavía apreciablemente por encima de límite superior del 60% fijado en Maastricht, la tendencia esta orientada ahora en la dirección correcta.

París.— Oficialmente no hay un pecado original francés con trucos contables, porque la Administración

de Estadística de la Unión Europea (Eurostat ha autorizado la manera de proceder del Gobierno Juppé en el "caso France Télécom" contra la oposición de varios países, entre ellos, de Alemania. En otoño de 1996 el Gobierno conservador había decidido ingresar un pago especial de France Télécom al Estado de 37.500 millones de francos (11.000 millones de DM) no en el presupuesto, sino en un patrimonio especial. Al mismo tiempo, este anticipo para compromisos de jubilación fue contabilizado, a pesar de todo, como ingreso presupuestario con efectos de minoración de deuda.

Esta controvertida forma de actuar fue objeto de una dura crítica por parte de los medios de comunicación y de los economistas extranjeros, afectando, por lo menos transitoriamente, al crédito de la política financiera francesa. El importe equivale al 0,4% del producto interior bruto (PIB) esperado para 1997, contribuyendo visiblemente al retroceso del endeudamiento nuevo. Según datos oficiales, en el año en curso, Francia registrará un déficit público del 3,0% del PIB. Sin embargo, la mayor parte de los economistas predicen un desequilibrio del 3,2% al 3,5%. Sin el pago especial de France Télécom existía pues el riesgo de un déficit de entre el 3,6% y el 3,9%, lo que sería difícilmente compatible con las exigencias del Tratado de Maastricht. En cambio, es inapreciable la repercusión del pago especial sobre el estado acumulado de la deuda, ya que el endeudamiento total de Francia se mantendría en cualquier caso por debajo del tope del 60%.

Madrid.— Aunque hasta ahora no hay en España casos espectaculares de trucos presupuestarios del Estado, una consideración más detenida de la estadística presupuestaria permite, sin embargo, descubrir una cierta cosmética en los balances. Así el Gobierno español ha creado por ejemplo para la financiación de los grandes proyectos de infraestructura fondos especiales para, a semejanza de las autopistas financiadas con recursos privados, adjudicar en forma de concesión privada otros proyectos (embalses, viviendas privadas, líneas eléctricas, tramos de ferrocarril). El Estado se ahorra con ello gastos de inversión, descargando directamente su presupuesto.

Junto a esto, España ha acometido en el año decisivo de 1997 la mayor operación de privatización de su historia. El volumen total de ventas de participaciones podría alcanzar un contravalor de 20.000 millones de DM. De un golpe pasan también a manos privadas los tres mayores consorcios del país, que son Repsol, Telefónica y Endesa. El producto se aplica, en su mayor parte, a la reducción directa de la deuda del Estado. Al mismo tiempo, se alimentan también con él, para descargar el presupuesto, los fondos especiales para infraestructuras y se subvencionan otras empresas estatales en dificultades. Por añadidura, hay —como en el caso de la privatización de Telefónica, en Febrero— pagos invisibles de impuestos de la holding industrial estatal.

Además, el Gobierno ha dispuesto oportunamente en 1997 asumir —ya sin efectos presupuestarios, convirtiéndolas en recursos ajenos (créditos) y limitándose a avalarlas— determinadas deudas de grandes empresas estatales (entre ellas los altamente deficitarios ferrocarriles y la televisión). Encima las empresas tienen

ahora que aportar una proporción mayor de su deuda fiscal mediante pagos a cuenta en el ejercicio en curso, con lo que el Estado recibe el dinero antes.

En el verano del año pasado el nuevo Gobierno español "descubrió" en el momento del arqueo un "agujero" inesperado por un contravalor de 8.500 millones de DM que el anterior Gobierno socialista había al parecer, ocultado. Después este déficit se adscribió, sin más, con efectos retroactivos al presupuesto del año anterior. Con ello, España dejaba clara y súbitamente de cumplir su objetivo de déficit para 1995, apareciendo al mismo tiempo, en cambio, para 1996 y 1997, un efecto de descongestión. Aunque a lo largo de meses la Comisión de la UE consideró la posibilidad de un bloqueo de subvenciones, se decidió, sin embargo, por adoptar un silencio tolerante. A finales de 1996 el Ministerio de Hacienda instruyó al Tesoro para que antes de terminar el año emitiera títulos de la deuda. Con ello, apareció de repente en las cuentas del Banco de España un activo de 12.000 millones de DM del que en ese momento no se hizo uso.

El Secretario de Estado de Hacienda dio como justificación que se trataba de aprovechar los bajos tipos de interés y de preparar un "refugio para un año de posibles turbulencias". En lenguaje claro, se adelantó el endeudamiento. Aunque el total de éste aumentó en 1996 por esta actuación hasta el 69% del producto interior bruto, podría en cambio, caer en el año en curso. El producto de las privatizaciones haría el resto.

Viena.— Austria agota todas las posibilidades oficialmente reconocidas en la UE. A fin de reducir la montaña de la deuda pública total, en estos momentos se está procediendo a desgajar del patrimonio federal, a través de una "casi privatización", a la Asfinag, una sociedad de financiación estatal para la construcción de carreteras y autopistas. Con ello las deudas del Estado se reducirán en 78.000 millones de Schillings, lo que equivale al 3,0 % del producto interior bruto (PIB). Unos 50 a 60.000 millones de Schilling más podría producir la acción voluntaria, actualmente en curso, de las corporaciones territoriales de privatización de sus centrales eléctricas, recogida de basuras y depuración de aguas residuales. Además, está a la venta la participación estatal en el Banco Austria por valor de, por lo menos, 18.000 millones de Schillings. Si la venta se consigue todavía este año, el producto se podría utilizar también para reducir las deudas totales.

Roma.— El Ministro italiano del Tesoro Carlo Azeglio Ciampi ha tenido cuidado desde su toma de posesión en 1996, de evitar siempre cualquier objeción oficial de Bruselas que pudiera constituir un reproche a su Gobierno por cualquier malabarismo contable ilícito. De ahí que haya sometido a la comisión todos los asientos que pudieran comportarle críticas. En esta línea está el acuerdo relativo a un recargo europeo sobre el impuesto sobre la renta. En Bruselas han fruncido el ceño, porque el Gobierno italiano ha prometido el reintegro, por lo menos parcial, a los ciudadanos. Al parecer, sin grandes objeciones, ha sido autorizado un traslado a otra cuenta del contravalor de casi 45.000 millones de DM de deudas asumidas por los ferrocarriles estatales, pero servidas por el Estado italiano con cuotas de amortización. Y es que para el criterio de Maastricht

relativo al déficit presupuestario sólo son relevantes los pagos de intereses, pero no los reembolsos de capital, hasta ahora también contabilizados por los italianos. Para que el traspaso de las deudas desde los ferrocarriles al Estado no altere la relación, ligeramente mejorada en años pasados, entre renta nacional y deudas totales, se han realizado, retrocediendo hasta el año 1992, todos los asientos de acuerdo con las nuevas reglas. Con ello la relación déficit-renta nacional muestra una tendencia decreciente.

Los expertos italianos siempre han puesto en duda la solidez de los esfuerzos de saneamiento. Así en las llamadas "maniobras presupuestarias" se encuentran pagos anticipados de las empresas referentes a provisiones para fondos de pensiones. Además, Ciampi ha aligerado provisionalmente las arcas del Estado, reduciendo los pagos anticipados en la contratación pública, desde el 10% al 5%. Los expertos económicos italianos señalan que aumenta la ya existente diferencia entre el gasto presupuestario aprobado por el Parlamento y las prestaciones realmente utilizadas y pagadas. Para el criterio de Maastricht relativo al déficit presupuestario lo decisivo es sólo el gasto real de caja, pero no el gasto autorizado. Por ello el Ministerio del Tesoro ha dispuesto para todas las instituciones públicas un riguroso control de las cajas, no pudiéndose gastar en ningún caso, en cada mes, más que en el mismo período del año anterior. Con esto no se disminuye el gasto, sino que únicamente se aplaza. Así, según el punto de vista de los observadores informados, el control del gasto de caja permite que sigan creciendo las deudas invisibles y las facturas pendientes de pago. El Estado italiano es ya ahora un pagador negligente que obliga a sus proveedores a esperas, a veces de años.

América y sus siete años de vacas gordas

(Edit. de *Neue Zürcher Zeitung* de 21/22 de Junio)

En estas semanas se cumplen los seis años de expansión americana. Aunque se multiplican los indicios de que al tempestuoso comienzo del año —en el primer trimestre el producto interior bruto (PIB) ha dado un salto del 5,8%— seguirá una fase más sosegada, es posible que el ciclo aguante con firmeza el séptimo año. Mas exactamente, puede incluso hablarse de una expansión de 15 años, visto que la economía de los EE.UU. viene creciendo desde hace 182 meses, sólo con el paréntesis de una suave recesión de ocho meses a principios de la presente década. Y estos 15 años han cambiado a América de arriba abajo. Se han desvanecido las imágenes de una economía deteriorada, con ciudades mugrientas. El milagro americano del empleo se ha hecho proverbial, aún cuando los eternos descontentos europeos todavía quieran seguir encontrando imperfecciones. Y el que, a pesar de las exclamaciones de los catastrófica y con una persistente estabilidad de precios, se haya alcanzado este resultado sin señales visibles de inflación constituye otro aspecto positivo muy apreciado. El Presidente Quisto seguro que exhibe esto, con justificado orgullo, en la próxima cumbre económica de Dentera.

Desde las exégesis de los sueños de José parece, de todas formas, que se acepta que a siete años de vacas gordas han de seguir siete años de vacas flacas. Sin embargo, los ciclos de la coyuntura no se ajustan a ningún modelo determinado y, desde luego, no mueren de vejez. Hasta que los acontecimientos no se salen de su cauce y los bancos de emisión no consideran necesario pisar el freno monetario no suena el final de cualquier expansión. Ahora resulta que en los últimos meses el responsable del Banco de Emisión Alan Greenspan ha denunciado repetidas veces públicamente la "exaltación irracional de los mercados financieros", pero la Federal Reserve (Fed) puede ufarse de haber acompañado cautelosamente la expansión. Una consideración más detenida demuestra incluso que la Fed, a diferencia de lo sucedido en ciclos anteriores, ha seguido una orientación deflacionista, lo que ha podido explicar perfectamente la ausencia de peligro inflacionista que tanto ha sorprendido a muchos observadores. Aunque al comienzo del año los agregados monetarios han crecido algo más deprisa, con el telón de fondo de este éxito no hay que temer que a Greenspan se le puedan escapar las riendas. Al menos por el lado de la casi impecable política monetaria no debería temerse ningún peligro para la expansión.

En política económica también parecen haberse cometido comparativamente pocos errores. Bajo el mandato del Presidente Reagan —tan lejos hay que remontarse para colocar la situación actual dentro de las proporciones adecuadas— se pusieron hitos decisivos. Reagan continuó con la desregulación del transporte y de las comunicaciones iniciada durante la era de Carter. La reducción de los tipos del impuesto sobre la renta liberó nuevas energías en el sector privado. Y finalmente fue Reagan el primer presidente en mucho tiempo que se tomó en serio el reconocimiento de la estabilidad de precios. Sin la cobertura de los flancos por parte de la Casa Blanca el entonces responsable de la Fed, Volcker, nunca habría podido poner en práctica la costosa lucha contra la inflación, ni con ello preparar el terreno para una expansión sin encarecimiento.

Acto seguido hay que valorar el hecho de que los "checks and balances" políticos hayan impedido procesos (piénsese sólo en la reforma de la sanidad de Clinton o en los planes de reducción de impuestos, con olor a política de complacencia, de los republicanos) que han puesto en peligro el saneamiento hasta ahora alcanzado en las finanzas del sector público. No se trata con ello de silenciar que sobre Washington se cierne todavía un cierto potencial de crisis. El equilibrio presupuestario prometido para el 2002 será, sin ahorros dolorosos en el ámbito del presupuesto social, sólo de breve duración. En el Congreso, las objeciones proteccionistas de la izquierda y derecha amenazan con socavar el nivel de liberalización comercial alcanzado. Y los políticos siguen todavía fijando incentivos que convierten a América en el país con la tasa de ahorro más baja y, con ello, dependiente de las importaciones de capital.

Ahora bien, sería de una visión demasiado limitada considerar la expansión sólo como resultado de una política monetaria y económica bendecida por la fortuna. Los laureles corresponden más bien a las empresas

que han utilizado sus oportunidades, convirtiendo de nuevo a América en la potencia económica indiscutible. Podían haber tenido importancia decisiva en esto las inversiones en nuevas tecnologías. Desde la minirrecesión de 1990/91 las inversiones reales en equipos han aumentado anualmente en un 6,9%, incrementándose la participación del gasto en tecnologías de la información desde el 15% al 24%. Sólo en 1995 dedicaron las empresas de los EE.UU. 850 \$ por empleado a estos sectores, lo que supone más del doble del nivel europeo y ocho veces el nivel global.

Junto a la utilización de las nuevas tecnologías ha habido un cambio de estructuras del que, de todas maneras, (en la abreviación crítica sólo ha quedado la expresión "downsizing", llena de connotaciones más bien negativas. Si bien es cierto que en los últimos años muchos puestos de trabajo de los sectores industriales tradicionales han desaparecido por la racionalización lo que la crítica intencionadamente ignora es el hecho de que en su lugar han surgido muchos más empleos en el campo de los servicios. Hoy día las empresas que se asientan en la alta tecnología forman parte de los sectores con crecimiento más rápido de los EE.UU. Aportan ya un tercio al producto social, mientras que en la tecnológicamente mucho menos desarrollada Europa se alcanza como mucho el 10%.

Estas inversiones en alta tecnología han valido la pena. Aunque las estadísticas de productividad tienen fama de poco fiables (sobre todo en el ámbito de los servicios que parece sustraerse al cómputo de dicha productividad), no hay que olvidar que el producto social por persona ocupada crece en más del 2% anual, y esto con un empleo en aumento. Sin embargo, en América no sólo hay pleno empleo, sino que las ganancias en materia de productividad permiten también salarios más elevados. Los mayores incrementos de renta se producen en los campos técnicamente avanzados de la fabricación de software y computadoras o de las Telecomunicaciones. Pero el crecimiento de la productividad del 3,8%, registrado últimamente en la industria, ha hecho posibles después de un largo período difícil, aumentos de salarios incluso en los típicos "blue collar jobs". Según un estudio del equipo económico de la Casa Blanca, cabe admitir, en general, que en casi el 60% de los puestos de trabajo de nueva creación se han obtenido salarios que han estado de un 14% a un 17% por encima de la media nacional. Aunque esto debería contradecir la historia de los mal pagados empleados de los establecimientos de venta de hamburguesas, es en la Europa continental en proceso de estancamiento donde se mantiene justamente esta pretensión.

Tampoco puede desvirtuarse el milagro americano del empleo con el argumento de que se (ha conseguido a costa de la disminución de la jornada laboral, y por lo tanto, al precio de "paro encubierto". Lo cierto es precisamente lo contrario, ya que en los últimos seis años las horas trabajadas a la semana en la industria han pasado de 40,8 a 41,6 y las horas extraordinarias, de 3,6 a 4,5. El reparto del trabajo, que se predica en otras latitudes parece, por lo menos desde esta perspectiva, la receta equivocada. El magnetismo del mercado dinámico de trabajo más bien ha llevado el salario y el pan a muchos sectores antes marginados y la tasa de de-

empleo de la población de color ha caído desde luego a niveles por debajo del 10%, frente al 15% que había hace todavía pocos años.

E incluso la en Europa tan dramatizada mácula de la distribución cada vez más desigual de la renta y del patrimonio parece esfumarse con salarios y oportunidades de empleo crecientes. Según un estudio de la Fed, en 1995 los patrimonios, por ejemplo, estaban más ampliamente distribuidos que seis años antes. Entre los "ganadores" figura sorprendentemente familias cuyo cabeza estaba entre los trabajadores menos cualificados, mientras que el personal formado, los directivos y los autónomos han tenido que aceptar mermas en su patrimonio. Claro que en este caso se trata de un estudio puntual. Pero es un hecho la verdad económica de perogrullo de que la prosperidad continuada sólo se puede garantizar sobre la base de ganancias en materia de productividad. Y esto es lo que parece haber conseguido América y bien lo que podría constituir el motivo por el que por mucho tiempo no debería la expansión en los EE.UU. quedarse sin aliento.

Haciendo posible lo posible

(*Neue Zürcher Zeitung*, edit. del 12/13 de Abril)

El Consejero Federal Moritz Leuenberger se trasladará el próximo martes a Bruselas y juntamente con la Ministra de Transportes holandesa Annemarie Jorritsma y el Comisario de la UE Neil Kinnok intentará finalmente transmitir movimiento al dichoso capítulo del transporte terrestre. De todas formas, la solución política podría no llegar como muy pronto hasta finales de mes en que los ministros de asuntos exteriores de la UE se ocuparán del estado de las negociaciones bilaterales entre Suiza y dicha Unión. Las negociaciones se encuentran –si se exceptúa el transporte terrestre– en un estadio bastante avanzado. En algunos de los seis restantes ámbitos de la negociación –libertad de movimientos de personas, transporte aéreo, agricultura, contratación pública, obstáculos técnicos al comercio e investigación– ciertamente que todavía deben salvarse escollos difíciles que sin embargo no son insuperables.

Las negociaciones bilaterales, iniciadas oficialmente en Diciembre de 1994, se prolongan mientras tanto más que las del EEE. De ello no es sólo responsable "Bruselas". A esto hay que añadir que la persistente confusión de política interna sobre como haya de ser realizado y financiado el proyecto de transversal ferroviaria por los Alpes amenaza con convertirse en una importante hipoteca en materia de política negociadora. A este respecto hay que considerar que los negociadores suizos han de alcanzar en el caso del transporte terrestre un compromiso que tiene muchas posibilidades de asumir el obstáculo de una consulta popular. Ello supone para la diplomacia helvética un verdadero desafío.

Naturalmente que también se pone a prueba a la UE. Desde el hundimiento del imperio soviético ella reclama el liderazgo en Europa. En el Continente quiere

ser la fuerza unificadora. La UE sólo puede de forma convincente y creíble hacerse cargo de este papel si en las relaciones con los terceros países europeos no pide lo imposible. En el caso de Suiza hay que añadir que no son el Gobierno y el Parlamento los que tienen la última palabra sino los votantes. Así el Tratado del EEE no contó a pesar de la aplastante mayoría con que lo apoyaron los consejeros confederados, con la indulgencia de la población. En las negociaciones bilaterales la UE tendría que tener debidamente en cuenta esto. Aunque en cierto sentido es impropio la comparación, la UE ha demostrado ya en la propia casa que sabe reaccionar con la sensibilidad necesaria ante las consultas populares. Así después de que el pueblo danés rechazara en 1992 el Tratado de la Unión, se dedicaron a este país una serie de regulaciones excepcionales.

Con vistas a un posible referéndum quedó desde un principio claro que la libertad de movimientos de las personas y el transporte terrestre serían los dos capítulos más delicados. No es casualidad que la Comunidad de Bruselas, y no Suiza, los incluyera en las negociaciones bilaterales. Por lo que se refiere al libre movimiento de personas, la Unión ha alcanzado de hecho su objetivo: esta libertad del mercado interior se extenderá a la Confederación –si bien no con carácter automático. Si se contempla desde el ángulo económico, se trata igualmente de algo de interés para Suiza. Con todo, y en vista de la desacostumbradamente alta tasa de paro de más del 5%, no será fácil convencer a la población de lo acertado de la liberalización. En el caso del transporte terrestre, sigue siendo tanto más importante que la UE no tense en exceso el arco con sus exigencias.

Cabe recordar que en el marco del EEE habría tenido lugar para todas las empresas de transportes el otorgamiento recíproco del acceso al mercado, por la vía concretamente de la supresión de los contingentes bilaterales, de la introducción del cabotaje y de otras medidas. Suiza habría conseguido estos derechos sin tener que renunciar al límite de las 28 Tm. En el Acuerdo de Tránsito está fijado hasta el año 2005 el peso máximo para camiones; como contraprestación, "Berna" ha aceptado la construcción de la transversal ferroviaria por los Alpes (con dos túneles básicos). Pero ahora la UE hace depender la recíproca apertura de los mercados de transporte por carretera de la relativización del Acuerdo de Tránsito. Quiere –por citar sólo las dos exigencias más importantes– conseguir el acceso para vehículos de 40 Tm. en el transporte bilateral con los centros económicos suizos así como la supresión paulatina del límite de las 28 Tm. en el tránsito a través de Suiza. Esto último se reclama con el bastante convincente argumento de que el límite suizo en el peso induce un considerable tráfico de rodeo por Francia y Austria.

Suiza muestra disposición a hacerse cargo por el eje Norte-Sur de aquel tráfico que, de acuerdo con la ley geométrica (la distancia más corta entre dos puntos es la recta) ha de pasar por este país. Pero no sin contrapartidas tanto más cuanto que los Alpes son una de las regiones particularmente sensibles desde el punto de vista ecológico. Esto lo reconoce, en principio, la UE, igual que el declarado objetivo de desplazar el

tráfico cruza los Alpes de la carretera al ferrocarril y que, como es sabido, Suiza ha de llevar de modo vinculante a la práctica (iniciativa alpina). Así se trata de que los costes – incluso los costes externos– del tráfico pesado sean internacionalizados mediante la introducción del gravamen sobre el tráfico pesado dependiente del rendimiento y del gravamen sobre el tránsito por los Alpes a cargo de las empresas de transportes y de que el tráfico de tránsito sea transferido al ferrocarril, gracias a una oferta atractiva de servicios por parte de este.

¿Por qué razón avanzan con tanta dificultad las negociaciones sobre el transporte cuando hay coincidencia en los objetivos? El motivo es y radica sencillamente en primer lugar, en los modestos tipos máximos que la UE quieren aceptar que Suiza establezca en materia de impuestos de transporte. Las propuestas que ha colocado sobre la mesa van por ello encaminadas a que con la flexibilización o supresión del límite de las 28 Tm., aumente en forma de alud el transporte pesado por carretera o bien a que el tráfico de tránsito si ha de tener lugar por vía férrea, deba ser en buena parte sufragado por el contribuyente de aquí. En otras palabras, la UE insiste, ciertamente que con razón, en la construcción de la transversal por los Alpes que costará miles de millones, pero, en una consideración más detenida exige, sin embargo, una vía de tránsito –carretera o ferrocarril– (demasiado) barata y por añadidura, también contingentes "exorbitantes" para vehículos de 40 Tm. en el tráfico bilateral y de tránsito durante el período transitorio. Con ello es irrazonable lo que la UE reclama de Suiza. Un resultado de la negociación de esta naturaleza a buen seguro que el pueblo lo rechazaría.

¿De qué forma se puede romper el nudo gordiano? Tarea difícil sin un compromiso en materia de impuestos sobre el transporte. Tanto más importante será, en opinión de "Berna", (la fijación de cláusulas de salvaguardia. Deberían formularse de tal manera que Suiza pudiera establecer limitaciones adicionales al tráfico de tránsito –gravámenes más elevados o medidas administrativas coercitivas– en tanto no se hiciera en una determinada medida uso de la oferta ferroviaria por ella presentada. Con una cláusula de salvaguardia de esta naturaleza podría Suiza calcular en un cierto grado el riesgo financiero, facilitándose decisivamente la materialización de una iniciativa alpina ecológicamente motivada. Por su parte, la UE tendría la certeza de que a su industria del transporte no se le pasaría desde el punto de vista fiscal, factura en un grado mayor al necesario para la realización de los objetivos ligados a la política de transporte y al medio ambiente que son fundamentalmente indiscutibles.

Después de la debacle del EEE hay que hacer, en el marco del planteamiento bilateral, posible lo que es posible. Un final satisfactorio de las negociaciones en curso no sólo sirve a la reducción económica de daños después del no. Supondría una señal importante desde un punto de vista psicológico frente a las tendencias aislacionistas alimentadas sobre todo desde el campo de Blocher. El aislacionismo tendría para Suiza consecuencias políticas, económicas y culturales funestas. Por último, las relaciones bilaterales constructivas constituyen un requisito indispensable para una futura

aproximación a la UE, para una eventual adhesión al EEE o incluso para la integración plena en la Unión. Desde este punto de vista la Unión Europea debe también, en su propio interés, ofrecer la mano en favor de una relación con la Confederación que no cerrará por muchos años las puertas de la política europea.

De productora de papel a prestadora de servicios La OCDE, en proceso de transformación

(Edit. de Gerald Braunberger en *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 23 de Mayo)

En torno al venerable Chateau de la Muette, en el distinguido distrito 16 de París, soplan nuevos vientos. El Secretario General de la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo, el canadiense Donald Johnston, en funciones desde hace un año, tiene el propósito de reformar radicalmente una organización que está sometida a crítica. Johnston se encuentra sin embargo ante una difícil tarea ante los escasos recursos presupuestarios y la divergencia de intereses.

La OCDE, fundada en los años cincuenta, se considera instituto consultor y foro de discusión de los gobiernos orientado al libre comercio. Los en estos momentos 29 países miembros abarcan mayoritariamente a naciones industriales de América del Norte, Europa y la región del Pacífico. En los años pasados se han incorporado, con Méjico, Chequia, Hungría y Corea, varios países emergentes. El presupuesto, que abarca 500 millones de DM, se financia, en una cuarta parte, por los EE.UU., cuyo interés por la OCDE ha disminuido de todas formas últimamente.

La crítica principal a la organización son las montañas de documentos de trabajo que no sirven para nada producidos por los 1800 empleados distribuidos en aproximadamente 200 grupos de trabajo y que apenas si alguien toma en consideración. Por ello, el próximo Consejo de Ministros anual tendrá que ocuparse sobre todo de tres temas: las materias a las que en el futuro habrá que prestar atención la OCDE, saber si tiene sentido la admisión de más países miembros e investigar si la OCDE requiere de una reordenación.

Johnston afirma que, como la Organización debe orientarse básicamente a prestar servicios, tiene que dedicarse a temas económicos para los que los países miembros muestren un interés común. Esta apreciación abre naturalmente un amplio campo. En años recientes la OCDE ha atraído la atención con sus detallados estudios sobre la flexibilización de los mercados de trabajo, sus trabajos cerca de la adaptación de los sistemas sociales a las poblaciones en proceso de envejecimiento, así como sus publicaciones sobre la política energética y medioambiental. Paralelamente, los análisis sobre política comercial constituyen el centro de sus tareas. No parece seguro pocos días antes del Consejo de Ministros, un acuerdo sobre la proscripción de la corrupción por parte de la propuesta la OCDE, ya que todavía no han dado su conformidad a una propuesta de compromiso presentada por Francia y Alemania los en esta cuestión tan estrictos americanos.

Los informes sobre países, elaborados a ritmo aproximadamente anual y que se refieren a la situación económica de los estados miembros, tienen entre tanto un efecto estéril y están influidos por consideraciones políticas. También es lamentable la a veces asombrosa imprecisión de los pronósticos coyunturales. El análisis de la política monetaria y financiera probablemente no es uno de los fuertes de la OCDE.

La laudable intención de Johnston de profundizar el diálogo entre la OCDE y los gobiernos apenas si se puede hacer compatible con la ambición de aumentar el número de países miembros. Ya hoy choca la Organización con un límite crítico, más allá del cual es difícil desarrollar tareas eficientes. El principio de admitir solamente a países que se declaren partidarios de los ideales de la economía de mercado y del libre comercio constriñe, de momento el número de candidatos. El Consejo de Ministros autorizara previsiblemente un así llamado comité de enlace, ente la OCDE y Rusia. Con ello Moscú, que ya hoy colabora en algunos ámbitos de la Organización, obtendrá un "status" especial.

Finalmente, sería deseable la reforma interna de una OCDE anquilosada en viejas estructuras. El imperativo del principio de la unanimidad que somete al Secretario General a la conformidad por parte de todos los países miembros, obstaculiza, al igual que sucede con la penuria financiera, la adopción de medidas de carácter decisivo. Los pequeños países temen quedar marginados si se pasa al principio de la mayoría. El presupuesto de la OCDE está calculado con sobriedad, después de que los socios emularan el modo de proceder de los americanos, recortando en un 2,5% su contribución. Fuera del palacete que sirve de sede a la Dirección, las condiciones de trabajo son malas. Debido a la grave falta de espacio, también el personal de alto nivel ha de compartir despachos. Durante un tiempo imprevisible será imposible financiar el edificio de altos vuelos en el que se había pensado en años pasados.

Pero la OCDE no es sólo una fábrica pensante para economistas, sino también un lugar en el que se disputan las luchas nacionales por el poder. De acuerdo con la tradición postbélica de la política exterior alemana, el Gobierno Federal ha dado durante largo tiempo poca importancia a una representación adecuada. Alemania financia así el 11% del presupuesto, pero sólo ocupa el 7% de los puestos directivos. Los recientes intentos del Gobierno Federal de potenciar su influencia no han sido coronados por el éxito. La designación para el cargo de Secretario General de un candidato propio se convirtió hace dos años en un fracaso diplomático.

Desde hace algunos meses alemanes y franceses libran entre bastidores una batalla encarnizada por ocupar uno de los cuatro puestos de Vicesecretario General. Alemania defiende el lógico punto de vista de que, debido a su peso económico y político, tiene derecho a estar también representada alguna vez en la cúpula de la OCDE. Además, se echa en cara a Francia el haber vulnerado groseramente los acuerdos alcanzados para ocupar el puesto de Secretario General en los años ochenta. Por aquel entonces lo ostentaba el francés Jean Claude Paye.

Pero como también los franceses se aferran con

tesón a su pretensión de nombrar un Vicesecretario General, la cabeza de la OCDE está en estos momentos incompleta. Los frentes entre Alemania y Francia parecen en esta en el contexto internacional realmente secundaria cuestión, ser tan irreconciliables que una solución sólo se encontrara Como tantas veces sucede, tras la fachada de las estrechas relaciones germano-francesas, trabajosamente diseñada por la política, se esconden fuertes conflictos de intereses.

Reformas a sotavento de los tipos de cambio

(Edit. de *Neue Zürcher Zeitung*)

Cómo cambian los tiempos: no hace más de dos años Japón y —en menor grado— también Alemania y Suiza, sufrían las consecuencias de una inusitada fortaleza de las propias divisas, mientras que un dólar, aparentemente en caída libre, proporcionaba impulsos adicionales a la economía americana que desde hacía tiempo venía atravesando un "boom". Hoy, con el telón de fondo de las masivas desviaciones en el entramado monetario internacional, el panorama es completamente distinto. El dólar goza de un nuevo auge, mientras que las monedas antes sólidas han cedido en una medida "razonable" (por lo menos desde el punto de vista de los nacionales afectados). Frente al franco suizo y al DM la divisa americana se sitúa un buen 25% por encima del mínimo alcanzado con anterioridad; frente al yen japonés la "revalorización" es incluso de un 50%. Expresión de este "realignment" es también la constatación de que el valor exterior ha disminuido un 10% desde el comienzo del año pasado frente a los 15 principales socios comerciales.

Si se pregunta por las causas de estas desviaciones en las relaciones de los tipos de cambio nominales, hay que citar sin duda, en primer lugar, la diferente política monetaria practicada en los distintos bloques. Mientras que la Federal Reserve (Fed) americana lleva a cabo ante el telón de fondo de una expansión que mientras tanto dura ya siete años, una política que toma conciencia de la estabilidad, en Japón, Alemania y Suiza hace tiempo que permanecen ampliamente abiertas las esclusas de la política monetaria. La consecuencia es un desnivel de rentabilidad en favor del dólar. Actualmente el inversor en dólares obtiene el 5/2% en eurodepósitos a tres meses; en inversiones en DM se paga un 31/8%, mientras que las inversiones en yenes dan incluso sólo el 0,5%. Aun cuando las diferentes tasas de inflación nivelen algo el diferencial de rentabilidades resulta pues interesante para el inversor que disponga de capital obtener recursos baratos en Japón y colocarlos en América.

Ahora bien, los movimientos estrictamente monetarios sólo proporcionan la mitad de la explicación. La política monetaria no es capaz de influenciar a largo lazo el tipo de cambio real; lo que hoy se considera ganancia de una "devaluación" nominal puede ya mañana quedar destruido de nuevo por la inflación. Por ello, es importante para la apreciación de la situación actual la consideración de que detrás de la mayor valoración de la divisa americana —y, paralelamente,

detrás de la debilidad del yen, del DM y del franco— también hay factores reales. Así el dólar es fuerte debido a la desde hace años robusta coyuntura americana; a la inversa, las otras monedas son débiles, porque en ellas laten considerables déficit de que adolece el desarrollo económico de fabricación casera. Los dinámicos EEUU son para los inversores y empresas internacionales notablemente más atractivos que un Japón sobre el que gravita el peso de los carteles nacionales y de la política inmovilista, o una esclerótica Europa continental.

Finalmente detrás del dólar fuerte también está el Washington oficial. Con Robert Rubin disponen los americanos de un Secretario del Tesoro que no introduce ninguna cuna entre la estabilidad interna y externa de la propia moneda. Mientras que sus predecesores Brady y Baker acostumbraban a quitar importancia al dólar para el supuesto fortalecimiento de la economía exportadora y paralelamente sólo ofrecían respaldo verbal para la política de estabilidad de la Fed, Rubin no da ningún valor a tales ejercicios encaminados a la cuadratura del círculo. Cuando hace poco los dirigentes de la industria automovilística americana se rebelaban contra el dólar fuerte, el Tesoro dio a conocer una clara instrucción: "si lo que deseamos es inflación reducida, tipos de interés bajos y una economía sólida, entonces el dólar fuerte es una parte de este paquete".

Si trasladamos esta frase de Rubin a las circunstancias europeas continentales, pronto resultará claro que las monedas débiles podrán proporcionar en el mejor de los casos unos impulsos temporales. La superación del estancamiento sólo podrá lograrse en el contexto de una reestructuración duradera de las empresas (que incluye también el "downsizing" de los conglomerados que se han tornado lentos) acompañada de una política económica convincente. Sobre todo a la vista de las causas del dinamismo americano aparece claro de que adolece Europa: en este lado del Atlántico la competencia continua siendo estrangulada y la desregulación es, en el mejor de los casos poco decidida. En comparación con los costes de capital, los costes laborales son demasiado elevados. Mientras que el sector de los servicios sigue estando subdesarrollado, se encuentra demasiado rápidamente a punto la política de salvación de estructuras productivas desde hace tiempo superadas. Y las reformas del estado del bienestar que ya correspondía acometer quedan normalmente sofocadas en su origen.

En favor de Suiza parece hablar el que bajo la presión del estancamiento habido a lo largo de seis años haya llevado ya a cabo algunas realizaciones. Algunas empresas orientadas hacia la exportación como ABB o Novartis —por sólo mencionar dos grupos que con particular entusiasmo se han dedicado a la reforma de estructuras— se han dado cuenta de que sólo puede subsistir en el mercado global quien opere en el con unas estructuras esbeltas y con fuerzas amalgamadas. A estas empresas, pero también a todas las demás que en los últimos años se han sometido al desafío de la competencia internacional, el débil cambio del franco les ha producido enormes dividendos. Según una estimación de los expertos económicos bancarios, la industria exportadora suiza podría embolsarse en los dos años que van hasta 1998 unos 4.000

millones de francos en beneficios originados por el cambio. Es el maná que también podría hacer florecer sectores industriales orientados hacia la exportación y probablemente supera a todo lo que, incluso con cualquier bien intencionado programa estatal de promoción, podría fluir hacia el sistema económico. Así el franco débil proporciona apoyo de acompañamiento a aquellos sectores y empresas que hasta ahora han descuidado las reformas estructurales.

La economía no debe naturalmente descansar durante excesivo tiempo en un franco "barato" para la exportación. Son demasiado elevados a este respecto los riesgos ligados a una moneda débil y el peligro de un cambio súbito de tendencia. Según una regla empírica una "devaluación" del 10% a un nivel de encarecimiento más elevado en 1,4 puntos porcentuales aproximadamente. Cabe la duda de si esto puede ocurrir en el actual entorno coyuntural caracterizado por un reducido margen de traslación de los precios de importación. Dado que incluso los precios en dólares del petróleo y de las materias primas descienden, tampoco por este lado surge presión inflacionista. Y, en general, se cumple que un empujón de precios aislado, de origen cambiario, sólo tiene efectos inflacionista si el banco emisor aprieta durante demasiado tiempo el acelerador y no pisa el freno monetario nada más encenderse las primeras señales de pelgro.

En segundo lugar amenaza al franco el riesgo derivado del crecientemente inestable proceso en el camino hacia la Unión Económica y Monetaria europea. Caso de que la apreciación de los mercados financieros acerca del momento de iniciación de esta Unión y del círculo de países que deberían tomar parte sufriera modificación podría el franco, de la noche a la mañana —y con desastrosas consecuencias para Suiza como centro exportador— convertirse en una codiciada moneda refugio. Y, por último, en absoluto está escrito que el dólar sea indefinidamente fuerte. Los déficit de la balanza por cuenta corriente de las últimas décadas han hecho de los EEUU un país con una enorme deuda exterior. El endeudamiento estatal en manos de extranjeros supone mientras tanto un 15% del producto interior bruto, una tasa que en cualquier otro país debería considerarse como extraordinariamente alarmante. América sólo se puede permitir esta carga porque no existe alternativa para el dólar como medio de pago internacional. Sin embargo, esta apreciación podría cambiar repentinamente un día. Vistas así las cosas, esta claro que la economía suiza ha de aprovechar la fase de debilidad del franco. Cuanto con mayor rapidez acometa el cambio de estructuras a sotavento de las favorables condiciones del tipo de cambio, antes podrá subsistir también en la fase de un franco renovadamente fuerte.

La trampa del mantenimiento de las estructuras

(Edit. de *Neue Zürcher Zeitung* del 29/30 de Marzo)

Como se asemejan las imágenes: ya se trate de la plantilla de Renault en Vilvoorde, en Bélgica, o de los mineros del Ruhr, ya sean los trabajadores siderúrgicos

de Krupp y Thyssen o (en el otoño último) los cerveceros de Friburgo, por doquier se sublevan, los que han sido arrastrados por el torbellino de la reforma de estructuras contra la reducción de puestos de trabajo que se les vende como imperativa desde el punto de vista empresaria recurriendo a la ocupación de fábricas, huelgas, manifestaciones, actitudes amenazadoras o incluso boicoteos. Los políticos, tanto de la izquierda como de la derecha, pierden muy de prisa los nervios y no solamente ceden ante la presión de la calle, sino que incluso unen su voz complacientes al coro de los que protestan contra la globalización y la reforma de estructuras. Denuncian públicamente las decisiones de los empresarios, tachándolas de contrarias al bien común, recuerdan —como Helmut Kohl en el caso "Krupp-Thyssen"— a aquéllos su responsabilidad social y dan buenos consejos. En el caso mas favorable, ofrecen sus servicios como mediadores frente a una opinión pública que a menudo ellos mismos han incitado y, en el supuesto mas desfavorable, ofrecen generosas subvenciones de mantenimiento.

En muchos ejemplos de conservación de las estructuras se trata, si no de fósiles industriales de empresas y sectores con un gran pasado, pero sin un gran futuro. Con frecuencia les es propio un enorme poder como símbolos y si son núcleo de una comarca industrial son depositarios de la identidad de toda una región. Esto es aplicable, tanto a la minería del carbón en Alemania, como a la agricultura en Suiza. Pero también rige para innumerables monoculturas industriales locales y regionales. El profundo arraigo refuerza la ya de por sí gran afectación emocional; hace comprensible la disposición a recibir cualquier tipo de ayuda otorgada contra toda razón económica. En último término, esta complacencia respecto de la opinión pública sigue siendo una política de inspiraciones cortas. Pone en peligro la creación de mas puestos de trabajo. Lo que en este contexto se presenta como interés nacional o regional es, contrariamente a lo que se afirma, apenas de interés a largo plazo para la población.

La intervención del estado en pro de las producciones ya no justificadas desde el punto de vista empresarial perjudica siempre en primer lugar, directa o indirectamente, a la calidad del emplazamiento. Cuando el estado toma dinero renuncia a ingresos —en el caso de la minería alemana del carbón, la cosa gira alrededor de docenas de millardos de DM— son otros los que pagan el pato. Los impuestos a cargo de los consumidores y de aquellas empresas que crecen y florecen tienen que ser mas altos de lo habitual. O hay que sacrificar, en una medida equivalente, inversiones en formación, investigación o infraestructura. Pero incluso cuando el estado "sólo" de palabra adopta una actitud beligerante contra los cierres de empresas ello afecta al atractivo de la localización o incluso es casi mas grave este efecto indirecto. En vista de la señal de tener que contar, en el caso de un cierre o de un recorte de plantillas, con un boicot vehemente por parte de la opinión pública, ha de fracasar cualquier acción de promoción económica.

Con el apoyo artificial —"moral" y financiero— de sectores que se contraen o se trasladan al extranjero se mina, además, la competitividad en una economía globalizada. Según el profesor de Harvard Michael Porter,

la competitividad sólo se puede apoyar, bien en una producción barata o bien en una diferenciación del rendimiento. En vista del nivel salarial y de exigencias, la primera vía puede utilizarse en Europa, como mucho, a través de una elevada intensidad de capital y la segunda sólo interesa ampliamente para mercancías y servicios más complejos. Con esto resulta evidente que Europa apenas si debería apostar por mercancías a granel sencillas, comercializables a escala internacional. A pesar de todo, se gastan miles y miles de millones en estos sectores. Entonces gusta convertir, como justificación, en chivo expiatorio a la "trampa de la globalización". Sin embargo, la globalización no ha hecho menos competitivas a las empresas, al contrario, aporta comparabilidad, desvela cuán enormemente caros han sido siempre los sectores y empresas no competitivos, sólo que los ciudadanos, a falta de alternativas, no lo han percibido y, en parte, han tenido que pagar por la vía de precios demasiado elevados, en lugar de a través de subvenciones o de desempleo.

En último término, la mayor tragedia de la política de mantenimiento de las estructuras quizá sea finalmente el que canaliza las energías hacia la resolución de los problemas de ayer, en lugar de situar el futuro en el punto de mira. El antiguo Ministro alemán de Economía Friderichs ha denominado en una ocasión "ayudas de amortización para maquinaria de la construcción" a los esfuerzos particulares hechos en favor de este sector. Lo mismo cabe decir de cualquier apoyo a los intereses particulares, porque éste generalmente acaba en dilapidación de recursos sin beneficio para la modernización. A comienzo de cada década el Ministerio Japonés de Industria y Comercio suele publicar una lista de aquellos sectores que los expertos consideran particularmente de futuro en atención a su potencial en el campo del empleo, al elevado nivel salarial y a los ingresos por exportaciones. Para los años noventa la lista abarca los ámbitos de la Microelectrónica, la Biotecnología, los nuevos materiales, las Telecomunicaciones, la aviación civil, las máquinas herramientas y los robots y computadoras. En estos campos apenas si tienen importancia las materias primas naturales, mientras que el saber y el progreso técnico desempeñan papeles clave. Sin embargo, donde quiera que en Europa se echen a la calle los trabajadores y los ciudadanos ellos defienden las viejas industrias, a menudo próximas a las materias primas, o luchan –como en el ejemplo de la Biotecnología– contra las nuevas tecnologías. A que se reduce la actuación como grupo de presión de los

sindicatos en favor de los puestos de trabajo de mañana?

Cuando el populismo es una combinación de falsa atemorización y falsas promesas, entonces la intervención del estado y de los sindicatos contra las fusiones ("hostiles" o amistosas), contra la reducción de plantillas y, en parte, contra las nuevas tecnologías, no es más que puro populismo. La globalización y la reforma de estructuras no son fantasmas que priven a los países desarrollados de trabajo y de pan; las perspectivas de desarrollo del "Sur pobre" son mayores que los riesgos en la medida en que el "Norte rico" reaccione frente a ello de manera flexible, y no de forma defensiva. A la inversa, ni el estado, ni los sindicatos están predestinados como "empleadores". No están en disposición de proporcionar trabajo a la población, ni de garantizarlo a la larga, mucho menos en aquellos sectores y empresas dinosaurio cuya extinción quieren retrasar o incluso impedir, con independencia de su falta de vitalidad. En este caso se despiertan esperanzas de forma irresponsable.

Ciertamente que no hay que reprochar a los simplificadores populistas el que tomen en serio las dificultades de los afectados. Pero si hay que echarles en cara que sigan el cómodo camino de los paliativos costosos y aullen con los lobos cuando en las calles se manifiesten miles de personas. El otro camino, el de la explicación e ilustración trabajosas, el de la comunicación honesta de las verdades desagradables, es, en ocasiones, políticamente poco rentable. Pero esto no puede ser motivo para no escogerlo.

Del argumento de la paz social, que constituye una importante ventaja de localización, se abusa en este contexto con demasiada frecuencia. En efecto, sería una contribución fundamental a la paz social el no presentar la globalización como una mala chapuza de la economía, el no desacreditar en seguida cualquier argumento, por muy matizado que sea, calificándolo de desmantelamiento social, el llamar la atención sobre los límites de la redistribución nacional en una economía mundialmente interrelacionada y el no enfrentar a empresarios y trabajadores. Nadie discute la necesidad de un desarrollo socialmente soportable de los cambios económicos. Y ciertamente que la estabilidad social es un triunfo. No obstante, quien intente garantizar esta estabilidad retrasando y frenando la reforma de estructuras sigue el camino equivocado. No capta su responsabilidad frente a los parados de hoy, ni frente a las generaciones de mañana.