

ANALES  
DE LA  
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1984 - 1985

1985 - 1986

1986 - 1987



BARCELONA - 1990



A N A L E S  
DE LA  
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

Corporación Oficial bajo el Alto Patronazgo de S. M. el Rey, a tenor de lo establecido en el apartado J) del artículo 62 de la vigente Constitución Española, cuyos Estatutos fueron aprobados por el Real Decreto 2878/1979 de 7 de diciembre (BOE 312 de 29.12.79).



ANALES  
DE LA  
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1984 - 1985

1985 - 1986

1986 - 1987

TOMO XIX

BARCELONA - 1990

*La Academia no se hace solidaria de las opiniones científicas expuestas en sus propias publicaciones.*

(Art. 41 Reglamento de Régimen Interior)

DEPÓSITO LEGAL, B. 4.255 — 1991

MARTÍN ARTES GRÁFICAS, S.L. - C/. Abat Odó, 81-83 - 08030 Barcelona

# ÍNDICE

## CURSO 1984-1985

	Pág.
a) DISCURSOS	
<i>Estabilidad monetaria y progreso económico: las lecciones de los años setenta.</i> Recepción del Académico Correspondiente electo para Francia Excmo. Sr. Dr. Raymond Barre, en la Solemne Sesión Oficial celebrada el 23 de noviembre de 1984.	
1) <i>Discurso del recipiendario</i> .....	9
2) <i>Contestación del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja</i> .....	17
<i>El camino de la unificación europea dentro de un contexto no europeo económico y político más amplio.</i> Recepción del Académico Correspondiente para Suiza Excmo. Sr. D. Adolfo Deucher, en la Solemne Sesión Oficial celebrada el 29 de mayo de 1985.	
1) <i>Discurso del recipiendario</i> .....	23
2) <i>Contestación del Académico Numerario Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández</i> .....	51
b) COMUNICACIONES	
<i>Consideraciones sobre la decisión de invertir,</i> del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Goxens Duch .....	55
<i>La falsa generalidad del "Monetarismo": el caso español,</i> del Académico Correspondiente para Madrid Excmo. Sr. Dr. D. Emilio de Figueroa Martínez .....	65
<i>Sobre la decisión inversora con criterio financiero,</i> del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez.	
1) <i>Texto de la comunicación</i> .....	71
2) <i>Comentario a la comunicación</i> por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja .....	86
<i>La elasticidad en las funciones vectoriales,</i> del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez .....	87

	Pàg.
<i>Sobre el análisis de la liquidez</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez .....	99
<i>Empleo, crecimiento e inversión</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. D. José M. <sup>a</sup> Codony Val.	
1) <i>Texto de la comunicación</i> .....	113
2) <i>Comentario a la comunicación</i> por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Luis Pérez Pardo .....	130
<i>Perspectivas de la inversión en la empresa a través de los parámetros macroeconómicos</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja ..	133
<i>Implicaciones sociales de la inversión y el empleo</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Verdú Santurde .....	149

### c) ACTIVIDADES

MEMORIA del Curso Académico 1984-1985, leída en la Solemne Sesión Inaugural del curso 1985-1986, celebrada el 24 de octubre de 1985, por el Secretario Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.	
Sesión inaugural	
Conferencias públicas	
Vida académica	
Académicos	
Publicaciones .....	157

### CURSO 1985-1986

#### a) DISCURSOS

<i>La reforma fiscal liberal. El difícil progreso hacia una hacienda pública democrática.</i> Discurso inaugural del Curso 1985-1986, por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló .....	163
<i>La contribución de J. M. Keynes al orden económico internacional de Bretton Woods.</i> Recepción del Académico Correspondiente Nacional, Excmo. Sr. Dr. D. José-Ramón Álvarez Rendueles, en la Solemne Sesión Oficial celebrada el 18 de marzo de 1986 .....	181

#### b) COMUNICACIONES

<i>La inversión en educación y formación humana</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Mariano Capella San Agustín .....	221
<i>Política de inversión y empleo: consideraciones a determinados aspectos del problema</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. D. Pedro Castellet Mimó .....	237

<i>La política económica española posterior a la crisis del petróleo</i> , del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Laureano López Rodó .....	241
--	-----

### b) ACTIVIDADES

MEMORIA del Curso Académico 1985-1986, leída en la Solemne Sesión Inaugural del Curso 1986-1987, celebrada el día 21 de octubre de 1986, por el Secretario, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.	
Sesión inaugural	
Conferencias públicas	
Vida académica	
Académicos	
Publicaciones .....	247

## CURSO 1986-1987

### a) DISCURSOS

<i>El mercado interior dentro de la C.E.E.</i> Recepción del Académico Correspondiente para Luxemburgo Excmo. Sr. Dr. Gaston E. Thorn, en la Solemne Sesión Oficial celebrada el 11 de mayo de 1987.	
1) <i>Discurso del recipiendario</i> .....	253
2) <i>Contestación</i> del Académico de Número Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández .....	269

### b) ACTIVIDADES

MEMORIA del Curso Académico 1986-1987 leída en la Solemne Sesión Inaugural del Curso 1987-1988, celebrada el día 28 de octubre de 1987, por el Secretario, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.	
Sesión inaugural	
Conferencias públicas	
Vida académica	
Académicos	
Publicaciones .....	277
PUBLICACIONES de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras	282



## A) DISCURSOS

### ESTABILIDAD MONETARIA Y PROGRESO ECONÓMICO: LAS LECCIONES DE LOS AÑOS SETENTA

**Recepción del Académico Correspondiente para Francia, EXCMO. SR. DR. RAYMOND BARRE, en la solemne Sesión Oficial celebrada el 23 de noviembre de 1984.**

#### 1) *Discurso del recipiendario*

Sr. Presidente, Señores Académicos, Señoras y Señores

Quisiera en primer lugar expresar a la Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona mi gratitud por el gran honor que me ha sido otorgado hoy. Veo en la recepción que se me ha realizado en el seno de vuestra Academia el testimonio de simpatía y de amistad para un hombre que es colega vuestro en el plan universitario y que ha tenido también con esta región de Cataluña y con Barcelona relaciones intelectuales y personales que remontan a muchos años atrás.

He escogido hoy, Sr. Presidente, el tratamiento de un tema que es el que corresponde mejor a la experiencia que he tenido a la vez en mi actividad científica y en las responsabilidades que he asumido, tanto desde el punto de vista de las organizaciones europeas, que en mi propio país. En efecto, desde 1977 el problema central con el que me he enfrentado en el ejercicio de esta responsabilidad ha sido el de la estabilidad monetaria, tanto desde el punto de vista europeo, ya que he asistido en Bruselas al nacimiento de los desequilibrios inflacionistas que debían extenderse sobre Europa hacia los años 70, como, desde el punto de vista nacional en donde a partir de 1976, como primer Ministro de mi país he tenido que hacer frente a la inestabilidad provocada por el primer choque petrolífero y después en 1979 por el segundo choque petrolífero. Es pues, a partir de esta doble experiencia

de economista de pensamiento y de economista de acción que he querido presentarles algunas reflexiones sobre la estabilidad monetaria y el progreso económico y sobre las lecciones que se pueden tener a partir del decenio que acaba de terminar. Al presentarles esta recepción quisiera inspirarme en la recomendación de nuestro gran filósofo Herzog, que indicaba que es más necesario intentar comportarse como hombre de pensamiento que como hombre de acción. Recordemos los años 1950/1970; los economistas podían en esta época aprovecharse de una situación que parecía bastante excepcional comparada con la experiencia económica anterior. Todos los países industrializados se beneficiaban del crecimiento y del pleno empleo. Todos los países registraban un ritmo en el alza de precios que era relativamente débil. Todos los países conseguían asegurar su equilibrio exterior gracias a la extraordinaria expansión de los cambios internacionales. Era la expansión más rápida que hemos registrado desde hace un siglo. Así los economistas podían pensar que por sus reflexiones y por su acción podían contribuir a realizar determinadas acciones, que los gobiernos realizaran este objetivo que parecía a veces quimérico, que parecía realizarse bajo sus ojos.

Quiero poner de manifiesto el objetivo del cuadrado mágico en donde se puede a la vez asegurar en un país un ritmo suficiente de crecimiento, un nivel elevado de empleo, una relativa estabilidad de los precios, un equilibrio exterior satisfactorio. Cuando se trata de indagar las razones por las cuales entre 1950/1970 el cuadrado mágico ha podido parecer alcanzado, se puede, evidentemente, hacer intervenir un gran número de factores que eran propios del período en el cual nos encontrábamos: reconstrucción de los países europeos, liberalización de los cambios internacionales, creación del mercado común, pero, detrás de todos estos factores existía otro, quizás el más decisivo, se trataba de la estabilidad monetaria. Nos encontrábamos en un mundo de estabilidad que se hallaba caracterizado por un fenómeno esencial: la existencia en el mundo occidental de un país, los Estados Unidos, que disponían a la vez de la estabilidad de los precios y de una suficiente expansión satisfactoria.

Los Estados Unidos constituían un centro de expansión y de estabilidad que se expandía hacia el resto del mundo. Además los Estados Unidos disfrutaban de la estabilidad del dólar y el conjunto de las relaciones monetarias internacionales se hallaba regido por los acuerdos de Bretton Woods, firmados por los países al finalizar la guerra, para evitar el retorno a las dificultades del período 1920/1940, acuerdos que aseguraban la estabilidad de los tipos de cambios, reconociendo la necesidad en ciertos casos, de pro-

ceder al ajuste de estos tipos. Además en Europa Occidental existía otro centro de estabilidad, la Alemania Federal. Después del difícil período de su reconstrucción la Alemania Federal gozaba de una expansión económica sana y el marco alemán aparecía desde el principio de los años 50, como la moneda más sólida en el seno de la economía europea.

Así la estabilidad monetaria del mundo podía centrarse sobre dos grandes polos, el polo de los Estados Unidos y el polo de la Alemania Federal. Esta situación ha sido aprovechada hasta los años 1965/1970; es en efecto en esta época cuando la situación internacional empieza a deteriorarse ¿Por qué?; pues porque la situación económica americana se deteriora. Los Estados Unidos intervienen, se comprometen en la guerra del Vietnam y en lugar de hacer lo que habían conseguido con mucho coraje, algunos años antes, cuando habían financiado la ayuda a la reconstrucción de Europa, la ayuda Marshall por los impuestos, los Estados Unidos financian, al mismo tiempo, la guerra del Vietnam y el programa de la gran sociedad, programa económico y social, extremadamente generoso, a través de una financiación monetaria. Así se instala la inflación en los Estados Unidos y muy rápidamente se acumulan las presiones sobre el dólar.

Los años que hemos atravesado entre 1965 y 1971 han estado marcados por numerosas crisis, por la puesta en marcha de procedimientos diversos para intentar salvaguardar la estabilidad del dólar, por la invención de procedimientos artificiosos para intentar conseguir que el oro, que aparecía en esta época como un refugio, fuera desmonetizado; todo esto no podía durar mucho y el 15 de agosto de 1971 Nixon tomaba la decisión de suspender la convertibilidad del dólar en oro y de dejar flotar el dólar. Habíamos entrado ese día en un mundo nuevo, el mundo de la inestabilidad. Sabemos por experiencia, en cada uno de nuestros países, lo que puede aportar el mundo de la inestabilidad; en primer lugar la inflación, que ha sido el origen de los choques petrolíferos. Se piensa a menudo que el choque petrolífero de 1973 ha sido provocado solamente por la decisión de monopolizar el combustible por parte de los países de la O.P.E.P. En realidad a partir de 1971 una ola inflacionista se expandía por el mundo y resultaba ilusorio y, añadiría, insoportable que de todos los precios de los productos básicos y materias primas solamente quedara a un nivel irrisorio el precio del petróleo.

El primer choque petrolífero ha sido la consecuencia directa de la ola inflacionista que se ha expandido por el mundo a partir de 1971. Los choques petrolíferos y la inflación han provocado de una manera rápida la ralentización de la actividad económica. Los desequilibrios exteriores y, como

es lógico, cuando un país o cuando los países no mantienen los equilibrios fundamentales, hemos visto aparecer y desarrollar de una manera regular el paro, esta plaga económica, social y humana que sufrimos de una manera grave todavía hoy. Evidentemente en un primer tiempo los gobiernos y los países han reaccionado de una manera comprensible que ha sido la de considerar que la crisis que se manifestaba era una crisis de duración corta. Han intentado atrasar la toma de conciencia de las profundas transformaciones que se estaban produciendo en el mundo y pudieron hacerlo porque el sistema bancario internacional ha procedido con una extraordinaria habilidad en relación a lo que se ha llamado el reciclaje de los petrodólares.

Así, a través de los empréstitos internacionales, los países desarrollados y los países en vías de desarrollo se han esforzado en digerir las decisiones, a veces dolorosas, que era necesario tomar para restablecer los equilibrios fundamentales de los países.

Hemos podido observar, también a partir de 1973, la generalización del régimen de cambios flotantes, caracterizados por unas fluctuaciones rápidas de monedas y en particular por la fluctuación del dólar. Esta moneda que es incontestablemente la moneda internacional, el centro de las transacciones comerciales, de las transacciones financieras internacionales, ha sido aceptada por el movimiento que se ha podido considerar en cierto momento totalmente irrealista. Recuerden la época 1977/1978 en que el dólar había caído a un nivel muy bajo en relación a todas las monedas europeas, luego a partir de 1981 hemos asistido a un relance del dólar y lo vemos hoy a niveles que podemos considerar como relativamente irrealistas, sin que tengamos que llegar a la conclusión de que el dólar debería precipitarse de nuevo en los meses o los años próximos. En todo caso las relaciones económicas comerciales y financieras internacionales que exigen unas reglas de juego claras, que piden la referencia a la certeza y a la seguridad de las transacciones, no se han beneficiado a lo largo de los años que han transcurrido desde 1973 y no se benefician todavía hoy de este clima de estabilidad que es indispensable para la expansión de las relaciones internacionales.

Esto explica, a parte evidentemente de la ralentización del crecimiento económico internacional, que el comercio internacional se halla estancado y que haya incluso conocido, a lo largo de los últimos años, un descenso en términos reales. Tales han sido las manifestaciones del mundo de la inestabilidad. Como nos encontramos lejos del cuadrado mágico en el que los economistas pensaban que podíamos llegar, la consecuencia fue una ola de escepticismo que recubrió los esfuerzos que se habían hecho para resolver

las dificultades y que todas las proposiciones hechas para salir de los desequilibrios en los que se encontraban los países europeos y los otros países industrializados, todas estas proposiciones eran acogidas con indiferencia. Como siempre las realidades acababan por conseguirlo y es bajo la presión de las realidades, a partir del segundo choque petrolero y, sobre todo a partir de 1980 que todos los países se apuntan a una vía de retorno a la estabilidad, esforzándose en recrear las condiciones que permitan encontrar de nuevo un crecimiento más satisfactorio, un equilibrio exterior menos perturbado. Sin poder, sin embargo, lograr un tratamiento suficiente contra el paro, a excepción de los Estados Unidos.

Esta vuelta a la estabilidad, ha exigido a numerosos países unos esfuerzos que eran a la vez valientes y dolorosos, pero estos esfuerzos han empezado a dar sus frutos y si se examina hoy la situación de los Estados Unidos, la de la Gran Bretaña, la de la Alemania Federal, es decir, de tres países que en primer lugar se empeñaron en la vía del retorno a la estabilidad, podemos constatar que las políticas puestas en marcha han obtenido sus frutos. En todo caso, después de 1983 la brillantísima expansión de los Estados Unidos, la creación de seis millones de empleos, son el resultado más evidente del esfuerzo conseguido por este país, sin hablar del hecho de que los Estados Unidos han pasado de un tipo de inflación del 13% en 1980 a un tipo de inflación del 4½ % en 1984. ¿Qué lecciones podemos deducir de las políticas que se han puesto en práctica? En el plan nacional, la política que me parece más importante concierne a la necesidad de combinar los instrumentos de la política económica.

Nuestro colegas y amigos anglosajones utilizan a este respecto la expresión la "policemixte", es decir, la combinación de la política monetaria y de la política presupuestaria. Contrariamente a lo que los monetaristas habían sostenido, es decir, que era suficiente regular la cantidad de moneda en circulación, limitar la oferta de moneda en una economía, para conseguir a la vez la estabilidad de los precios y la expansión, resulta claro hoy que la política monetaria tiene consecuencias dolorosas en lo que concierne a la actividad económica y al empleo, y lo que ha sucedido en los Estados Unidos entre 1980 y 1983 enseña la amplitud del fenómeno de saneamiento que se realiza cuando el Banco central pone en marcha una política draconiana de limitación de la expansión de la masa monetaria, aunque la Reserva Federal de los Estados Unidos habría, sin duda, mostrado menos determinación y, en todo caso, menos vigor si la política presupuestaria de los Estados Unidos hubiera sido más moderada. El déficit americano que no ha cesado

de crecer desde 1981, ha tenido ciertamente por competencia la estimulación de la actividad económica, pero esta expansión ha sido acompañada de un déficit masivo de la balanza de pagos. Este año el déficit récord será de más de 100.000 millones de dólares en la balanza corriente. Si los Estados Unidos pueden financiar este déficit es como consecuencia de que son precisamente los Estados Unidos, es porque ofrecen a los capitales extranjeros ocasiones para invertir particularmente favorables, porque los tipos de interés americanos permiten un mantenimiento de los capitales en términos reales, los más elevados que hayamos podido conocer desde tiempos lejanos, porque en una palabra los Estados Unidos pueden obligar a financiar los déficits de su balanza de pagos corriente y, en consecuencia su déficit presupuestario atrayendo capitales que provienen de otros países, lo que los Estados Unidos puede hacer en razón de la amplitud de su poderío, del hecho de que disponen de una moneda internacional que es la única que existe en el momento actual, y que los demás países no pueden hacer.

Esta es la razón por la cual la lección esencial que se desprende de la experiencia americana para los países de dimensiones más reducidas es que es fundamental practicar a la vez la disciplina monetaria y la disciplina presupuestaria, que conviene medir el crecimiento de los medios de pago, en razón a las necesidades reales de la economía y que es necesario limitar los déficits presupuestarios de tal manera que se pueda dejar una parte importante de las fuentes de financiación a disposición de la empresa, es decir, a disposición de la inversión.

En el plano internacional, qué es lo que observamos; se trata de la dificultad de volver de nuevo a un sistema monetario internacional como el que habíamos conocido desde los años 1950 a 1970.

Bien es cierto que se levantan voces para atraer la atención sobre los peligros del régimen de cambios flotantes y para resaltar la importancia, para el mundo, de las reglas de juego monetarias que sean aceptadas por todos y que sean respetadas también por todos. Sin embargo, existen, al menos, dos razones que devuelven la esperanza de volver a un nuevo sistema monetario internacional muy lejano.

La primera razón es la actitud de los Estados Unidos que no desea abandonar el régimen de cambios flotantes y que, además no desean hacer intervenir al Banco central en el mercado de cambios, con objeto de evitar las fluctuaciones demasiado amplias de su moneda. Sin embargo, resulta claro que, en tanto que los Estados Unidos no acepten participar en este esfuerzo conjunto y establecer una mayor estabilidad monetaria internacional,

existirán pocas posibilidades de que los bancos centrales de los demás países puedan obstaculizar las fluctuaciones masivas del dólar.

Los países europeos, los países de la Comunidad Europea se han esforzado en crear entre sí un sistema monetario europeo que no es otra cosa que la aplicación de los pagos a los miembros del sistema a través de las reglas fundamentales de Bretton Woods. Sin embargo, lo que es válido para un número reducido de países, ligados entre sí por relaciones económicas monetarias y financieras particulares, no lo es, en los momentos actuales, para el resto de los países del mundo.

La segunda razón por la cual es difícil volver a un sistema monetario internacional organizado es la importancia de los movimientos de capitales. Cuando se conoce, por ejemplo, como consecuencia de un estudio de la Réserve Fédérale Banco de New York que sobre el mercado de cambios de los Estados Unidos la cifra de negocios ha aumentado triplicando entre 1977 y 1980 y que ha aumentado desde el 80 alrededor del 50%, nos podemos hacer cargo del papel considerable de los movimientos de capitales en el mundo actual.

Sería necesario también subrayar que, un máximo del 5% de estas actividades financieras representan transacciones con clientes en relaciones comerciales o en relaciones financieras internacionales. El 95% restante de las actividades financieras se refieren principalmente a la especulación.

Como se ha dicho frecuentemente el mercado de cambio es más parecido hoy a un mercado bursátil que a un mercado normal, como el que ha sido siempre típico de los mercados de cambios. Teniendo en cuenta estas dificultades es necesario para cada país llevar una política propia que respete la cooperación internacional, política que debe tender de una parte a favorecer la inversión, ya que no solucionamos en Europa el problema del paro si no podemos de nuevo aumentar el capital a través de la inversión.

Adam Smith en su "Riqueza de las Naciones", escribía: "el empleo se halla limitado por el capital" y lo escribía en 1776. Podemos acordarnos de esto en 1984. El empleo actual en Europa se halla limitado en gran medida por el capital que no ha sido aumentado suficientemente a lo largo de los diez últimos años. Es importante pues, que por su política monetaria y por su política presupuestaria, en donde las repercusiones sobre los tipos de interés representan la mayor importancia, un país pueda recrear las condiciones favorables a la inversión. Además, es necesario que el país en cuestión, respetando la disciplina monetaria y la disciplina presupuestaria pueda crear un clima de confianza para su moneda y así permitir a su moneda la

posibilidad de intercambio con otras monedas en el marco de una relativa estabilidad de los tipos de cambio.

Los dos grandes problemas ante los cuales nos encontramos hoy, por cada país que lleva su política económica, son: primero cómo actuar para que su política monetaria y su política presupuestaria se hallen en medida de estimular la inversión y es necesario recordar la experiencia americana y cesar de apoyarse únicamente en el aumento de los gastos públicos para, al contrario, reconocer que puede existir a menudo una eficacia y una utilidad en la reducción de los impuestos que gravan las empresas y los particulares. El segundo problema es el de la estabilidad del tipo de cambio, teniendo en cuenta evidentemente, las profundas fuerzas del mercado, ya que no es posible mantener un tipo de cambios artificial y aún es necesario que la manipulación del tipo de cambios no aparezca como un procedimiento cómodo para hacer frente a las dificultades de la balanza de pagos.

Tales son, Sr. Presidente, Sres. Académicos, Sras. y Sres. las lecciones que creo poder extraer del período que acabamos de vivir.

Quisiera a guisa de conclusión decirles que sea cual fuere el progreso de la ciencia económica, sea cual fuere la voluntad de los gobernantes, lo que importa en el tiempo en que vivimos es la transformación de las mentalidades y de los comportamientos.

A lo largo de los veinte últimos años, como consecuencia de una fase de expansión y de prosperidad que todos nuestros países han conocido, los comportamientos se han visto dominados, cada vez más, por la facilidad y las mentalidades se han caracterizado por el espíritu de reivindicación y el de puja. No podemos hoy conservar estos comportamientos y estas mentalidades y el éxito de la política de un gobierno, el éxito de los esfuerzos hechos para restablecer los equilibrios fundamentales, reducir el paro, estimular la inversión, mantener las tasas de cambios, el éxito de tal política pasa esencialmente por la vuelta a los principios que han sido, quizás, un poco abandonados en el curso de estos últimos años y que son los principios del trabajo, de la libre iniciativa y del esfuerzo.

## 2) *Contestación del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja*

Excelentísimo Señor Presidente, Excelentísimos e Ilustrísimos Señores, Excelentísimos Señores Académicos, Señoras y Señores:

Es para mi motivo de gran satisfacción tomar hoy la palabra en representación de nuestra Corporación, para contestar al discurso que sobre "Stabilité monétaire et progrès économique: les leçons des années 70", acaba de pronunciar de manera tan magistral el Excmo. Dr. Sr. Raymond Barre.

Desde la perspectiva del conocimiento que se deriva de haber seguido de cerca sus aportaciones científicas, puedo adelantar que el hecho de vincular a nuestra Corporación una personalidad de la categoría científica y política del profesor Barre, permite augurar fecundas realizaciones en el porvenir científico de nuestra Real Academia.

Poseedor de una constante vocación científica para el estudio de los temas económicos y sociales, su quehacer diario se divide entre la infatigable labor investigadora y su dedicación como político, consiguiendo aquella extraña simbiosis que sólo se da en personalidades de características muy singulares.

De las palabras del Profesor Barre, se deduce que nos encontramos delante no tan solo de un estudioso de los temas económicos, sino también de un técnico que los ha sabido utilizar. Habrán de permitirme enumerar de una forma muy breve, algunos de sus méritos, por otra parte evidentes, que ha obtenido a lo largo de su brillante actividad académica y que permitirán centrar, desde un punto de vista académico, la figura del recipiendario.

Obtuvo muy pronto la Agregación de la Facultad de Derecho, así como el Diploma del Instituto de Estudios Políticos de París. Después de una brillante actividad docente fue nombrado, en el año 1950, Profesor en la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de Caen. Más tarde, en el año 1961, fue nombrado profesor del Instituto de Estudios Políticos de la capital francesa, para pasar dos años después, a ocupar la Cátedra de Economía Política, también en París.

Dentro de su tarea investigadora hay que resaltar sus actividades como Director del "Service de Recherches sur l'Activité Economique" en la "Fondation Nationale des Sciences Politiques", así como Director del Gabinete Ministerial de Industria y Comercio, primero, y de Industria, después,

desde 1959 a 1962. Seguidamente pasó a formar parte del "Comissariat Général au Plan" como miembro del Consejo del Centro de Estudios de Rentas y Costes.

En el ámbito financiero internacional, el Profesor Barre, ha tenido importantes actuaciones en su tarea de Vice-presidente francés de la Comisión Unica de las Comunidades Europeas (Mercado Común) y también como responsable en la Comunidad para los Asuntos Económicos y Financieros desde 1967 hasta 1972, en que entró a formar parte del Banco de Francia como miembro del Consejo General.

Finalmente, fue llamado a la actividad política, el 12 de Enero de 1976 para formar parte del Gobierno francés, como Ministro de Comercio Exterior, primero, Primer Ministro y Ministro de Economía y Finanzas, después, para seguir llevando la responsabilidad del ejecutivo, como jefe de Gobierno en donde permaneció hasta el 21 de Mayo de 1981

Han sido numerosas las muestras de reconocimiento a la actividad económica y social del Profesor Barre. Prueba de ellas son las condecoraciones que ha recibido, entre las que destacan, la Legión de Honor, la Gran Cruz de la Orden Nacional del Mérito, el nombramiento de Caballero de la Orden Nacional del Mérito Agrícola, Comendador del Mérito Comercial y Oficial de las Palmas Académicas, entre otras.

Una muestra evidente de la riqueza científica del Profesor Barre, ha sido su magnífica disertación, en la cual, aprovechando su brillante tratamiento, quedamos inmersos en una profunda meditación sobre un tema tan de actualidad com el que plantea la relación entre la estabilidad monetaria y el progreso económico.

Para los que, como nosotros los micro-economistas, tenemos un objeto material de investigación que utiliza los datos que proporcionan las macro-magnitudes, resulta extremadamente importante resaltar, de todo este magnífico edificio formal construido por el Profesor Barre, aquellos aspectos que constituyen los pilares fundamentales de su disertación.

Ahora bien, si esto es cierto, también lo es que, además del interés que para nosotros tiene la fenomenología económica, más importantes resultan las consideraciones metodológicas que hacen que las diferentes ramas del conocimiento científico de la economía converjan en un aspecto tan decisivo como es la estabilidad económica.

Tanto en una como en la otra de las áreas del saber económico, el "conocimiento", este acto transcendente por el cual se relaciona el sujeto que aprehende con el objeto que se desea conocer, aparece como un elemento

fundamental en la investigación científica.

En la exposición que hemos escuchado, se ha podido constatar la diferenciación entre el objeto material y el formal. En efecto, si "los objetos" pertenecen al campo de la realidad, el conocimiento de los mismos corresponde al campo de las ideas. Resulta evidente, por otra parte, que cuanto más real sea el objeto tanto más difícil será aprehenderlo de una forma que pueda considerarse completa.

Es tradicional, en la metodología científica, afirmar que en esta escala de dificultades de aprehensión, los objetos mecánicos por sus características son los más sencillos, resultando más difíciles los "objetos vitales" y los "objetos sociales", como es el caso del funcionamiento del Sistema económico desde el punto de vista monetario y real.

El economista, dentro de su actividad cognoscitiva, selecciona el aspecto de la actividad económica que quiere tratar; de aquí los diferentes campos del saber en la ciencia económica. Sin embargo se converge en un único objetivo: conseguir la mejora de nuestro medio natural y artificial. El atractivo de esta finalidad, no obstante, hace que, como afirma Bunge, la ciencia se nos aparece "como la más deslumbrante y sorprendente de las estrellas de la cultura cuando la consideramos como un bien, por si misma, es decir, como un sistema de ideas establecidas provisionalmente (conocimiento científico) y como una actividad productora de nuevas ideas (investigación científica)". (1)

Hemos podido observar, que en su exposición, el Profesor Barre, desde una altura científica envidiable, no se ha limitado a escudriñar "hechos" sino que ha determinado "un cierto orden entre los hechos" una vez que, procediendo por abstracción, ha podido establecer que "aquel orden" es significativo para el objeto de su investigación. Por tanto, mediante un proceso de abstracción, es decir, aislando ciertas relaciones ha prescindido de unas y de otras, sin perder su concreción. Y esto es prueba irrefutable del sedimento de unos conocimientos y de una formación, acumulada a través de muchos años de estudio y de la observación desde una óptica crítica de sus experiencias acumuladas.

El edificio formal, que hoy nos ha presentado el profesor Barre, se halla fundamentado en una realidad incuestionable ya enunciada por nuestro maestro François Perroux: "Las estructuras sociales actúan y condicionan el pensamiento económico". En base a esta afirmación, el reci-

(1) MARIO BUNGE: *La ciencia, su método y su filosofía*, Ed. Siglo XX, Buenos Aires 1960, pp. 7 y 8.

piendario realiza un análisis histórico de una época crítica para las realidades económicas y monetarias, la cual ha sido estudiada en base, primero a una Matemática mecanicista, para pasar luego a la integración en el campo económico de los principios de la biología molecular y la termodinámica no lineal.

Ya no es posible, para analizar correctamente el mundo en que nos ha sido dado vivir, la utilización de los principios mecanicistas que surgen con el Equilibrio General de Walras, Pareto, Cournot y Edgewort, sino que el estudio que el profesor Barre nos ha planteado tiene su sustentación en una realidad en la que rige la propiedad privada y la pública, el intercambio mercantil en sus diversos matices y en la que existen pequeñas empresas al lado de las grandes concentraciones supranacionales. Es decir, cuando gana importancia la gran empresa, cuando los sindicatos ejercen una presión sobre la situación existente, y aparece con toda nitidez que los precios no bastan para la redistribución de los recursos. Se renuncia a considerar al "hombre robot", al "homo oeconomicus", y se considera el tiempo irreversible, evitando, además, formalizar el fatalismo de la predestinación, para dar al hombre la *oportunidad de elegir*.

Hemos podido constatar que, en su exposición, el recipiendario ha buscado, en su tratamiento de las situaciones reales, la superación formal del equilibrio mecanicista, al no ser posible considerar un Sistema Económico en que rige un mercado puro, con lo que no ha simplificado la realidad, sino que en lugar de destruirla como hace la teoría pura incorporando la noción de tiempo irreversible, ha considerado que el hombre avanza de desequilibrio en desequilibrio, dando una muestra clara de que se ha ido retardando el equilibrio final, tal como éste es descrito por los clásicos.

Como se puede deducir del magistral discurso del profesor Barre, el mundo formal que se desprende de su descripción resulta tan peligroso como el nacido del mecanicismo, pero en cambio tiene la ventaja de que puede ayudar a comprender mejor la realidad de los años 70, y obtener conclusiones para el futuro inmediato. Esta realidad económica de la que el hombre es partícipe y que busca un destino consciente, en lugar de un final predestinado.

En este contexto, el profesor Barre, ha imaginado soluciones al problema planteado, y con ello se ha manifestado la habilidad del científico, pues la primera tarea, previa al conocimiento de los hechos, ha consistido en formular hipótesis respecto al orden en que, quizás, podrían combinarse estos.

Las dificultades de la investigación, en este caso, han venido determinadas, no tan solo por la estructura propia del sistema económico que se

ha estudiado, sino también por el hecho de que intervienen en éste, actuando, elementos que radican fuera de su estructura. Ello implica que los impulsos que aparecen en el sistema y que vienen del exterior, ejercen una influencia, en ocasiones primordial, en el funcionamiento de los dispositivos de los que se han servido los rectores de la política económica de los distintos países.

He aquí un breve resumen del esfuerzo y de la obra realizados por uno de los grandes economistas actuales. Su éxito es el resultado de una lucha encarnizada para llegar al progreso individual y colectivo, capaz de generar y propagar el progreso de la humanidad.

Su entrega de cara a mejorar la realidad del mundo en que vivimos, lo mismo a través de sus esquemas teóricos que por su acción continua en el trabajo diario han hecho realidad, para el Profesor Barre, aquel principio de "no basta con tener un buen espíritu, sino que lo más importante es saberlo aplicar bien".

Por todo esto quiero manifestar en mi nombre y en el de todos los Académicos, mi más sincera felicitación al profesor Raymond Barre, por su documentada exposición que, muy oportunamente y llena de conocimientos, ha permitido establecer fértiles reflexiones sobre la relación entre la Estabilidad Monetaria y el Progreso Económico durante los años setenta, para poder obtener las necesarias consecuencias que permitan obtener una mejor puesta a punto de las soluciones posibles ahora y en un futuro inmediato.

Para terminar, mientras le doy testimonio de nuestra bienvenida más cordial en el seno de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, le ruego, en nombre de nuestra entrega a la ciencia, que este primer contacto con la vida espiritual e ideológica de esta Corporación se transforme en una base sólida que sostenga la trayectoria de una investigación lo más fecunda y durable posible.

Muchas gracias.



## EL CAMINO DE LA UNIFICACIÓN EUROPEA DENTRO DE UN CONTEXTO NO EUROPEO ECONÓMICO Y POLÍTICO MÁS AMPLIO

**Recepción del Académico Correspondiente para Suiza, EXCMO.  
SR. DR. ADOLFO DEUCHER, en la Solemne Sesión Oficial celebra-  
da el 29 de mayo de 1985.**

### 1) *Discurso del recipiendario*

Excelencias, Señor Presidente, Señores miembros de la Academia,  
Quiero dar cordialmente las gracias a esta honorable Academia, a su Presidente, sus miembros y mis padrinos. Es un gran honor que hoy se me ofrece, el encontrarme ante esta distinguida academia. Estoy agradecido que me hayan dado Vds. la ocasión de dirigir hoy algunas palabras a unos distinguidos personajes de un gran país europeo que tiene una célebre tradición y que se compone de numerosas regiones, la más famosa de las cuales es Cataluña, una de las más importantes regiones industriales de Europa, que se extendía hace algún tiempo a las amplias regiones mediterráneas. Me limito asimismo a mencionar Andalucía, la región más poblada de España, que es una nación de vanguardia de cara a otros dos continentes. Es difícil imaginarse dónde estaría hoy la Europa de ahora sin todo lo que se debe a España.

Como hijo de un diplomático suizo, ya durante mi juventud, quedé impresionado por España y sus personalidades notables. Me acuerdo aún muy bien de los años de la Primera Guerra Mundial en Bruselas, en la Bélgica ocupada. Mi padre estaba entonces a la cabeza de la Embajada suiza y con frecuencia hablaba, con estima y admiración, de su colega español, el difunto Señor Marqués de Villalobar, con el cual tuvo constantemente la ocasión de colaborar. Conjuntamente con su colega neerlandés, los representantes de los tres países neutrales tenían con frecuencia tareas muy difíciles y delicadas que cumplir por el bien de la población belga y las relaciones con las autoridades de las potencias centrales. Pero hay más.

Siempre tuve gran admiración y mucha estima por una tía querida, esposa del hermano de mi padre quien tiene hoy 94 años y que sigue gozando de excelente salud. Es originaria de una familia de Sevilla que está vinculada, desde el siglo XVI, con América central, con el país El Salvador y algunas regiones pertenecientes a los USA, a 1.000 km. al norte de Nueva Orleans. Se encuentra hoy aún una ciudad, en el Missouri, que lleva el nombre de esta familia: De Soto.

Les ruego ahora permitirme enunciar libremente mis opiniones personales, sin dejarme limitar demasiado por los esquemas y la forma de pensar y de escribir actualmente en moda y, asimismo, sin respetar demasiado algunos tabúes demasiado numerosos en nuestros tiempos.

Los problemas más importante y más urgentes que tenemos que atender son los siguientes:

Empiezo por la "guerra de las palabras", de desinformación:

1. La "guerra de las palabras", de propaganda y desinformación, que deja engañada a una gran parte de las poblaciones europeas y cuyas consecuencias destructivas se empieza tan sólo ahora a tener en cuenta;
2. La guerra del terrorismo en el mundo entero, cuya plaga también afecta particularmente a su país y que con frecuencia condiciona el desarrollo de la política y de la economía;
3. El paro, una consecuencia de la desaparición y de la destrucción de los puestos de trabajo, que tiene muchas causas como por ej. la pérdida de la situación competitiva, las cargas fiscales y sociales, etc., demasiado elevadas. Por lo tanto, la diferencia de coste es demasiado grande en relación a otras regiones, sobre todo en países no europeos llamados "en vías de desarrollo". Otra razón que se olvida a menudo, es igualmente el acceso de las mujeres, de un modo creciente, a las profesiones antaño ocupadas por hombres. La redistribución de los puestos de trabajo disponibles, pasando de los hombres a las mujeres, creó un nuevo tipo de paro de sustitución. Por otra parte, hay los efectos de la aplicación de numerosas innovaciones y de nuevas tecnologías, así como una falta de flexibilidad y una adaptación insuficiente y demasiado lenta a los nuevos desarrollos;
4. La actividad de numerosos sindicatos, pero no todos, felizmente, su línea ideológica y anti-empresarial;
5. La inflación, demasiado diferente aún según los países, pero finalmente en regresión, que se debe en gran parte a las exageradas y superadas exigencias de algunos sindicatos. Esta influencia sobre la inflación

queda con frecuencia subestimada por medios financieros que creen demasiado en el efecto monetario y cuya actitud con frecuencia es poco pragmática;

6. Deterioración de las condiciones de intercambio y del desarrollo de la política comercial global de Europa;

Todos estos elementos, de una interdependencia sin embargo recíproca, forman parte de un complejo mucho más amplio, cuya solución necesita una acción concertada, llena de una valiente sabiduría.

Para entender de forma realista el desarrollo económico-político y nuestra situación actual y para entresacar de ella las conclusiones necesarias, la dimensión histórica tiene gran importancia.

En el pasado, Europa conoció algunos brillantes períodos, pero también períodos peligrosos, dolorosos y llenos de sacrificios. Incluso varias veces ha estado en el umbral de su destrucción.

Esta Europa, después de haber gozado de algunos siglos de prosperidad, pero desgarrada desde 1914 y 1945, fechas de las cuales nos separan ahora 70 y 40 años respectivamente, se presenta actualmente dentro de un proceso de unificación, difícil a veces, lento, es verdad, pero que no obstante se va haciendo paso a paso.

Finalmente, el 1.º de enero de 1986, la unificación deberá ser prácticamente completa. La península ibérica no se considerará más ya como región limítrofe, separada, sino que estará integrada como parte importante de la C.E., ésta última vinculada con los países de la A.E.L.E. mediante los acuerdos de libre intercambio europeo y constituyendo una zona con una población de más de 350 millones donde los productos industriales no agrícolas pueden circular libremente sin ninguna carga aduanera. Esta desfiscalización se ha obtenido en varios planos. La primera reducción aduanera general, el Kennedy Round de Tokio de 1967 con las siguientes reducciones, por ejemplo, en los tejidos de lana peinada:

(Tipo en % ad valorem)

	antes de Tokio	después de Tokio	reducción Tokio
Suiza (*)	9	7	20
Canadá	27	25	8
USA	40	39	2,5
Japón	15	12	20

(\*) Derechos según el peso en Suiza, por lo tanto reducción automática de la carga aduanera sin contrapartida según el tipo de inflación.

Hubo luego una reducción ulterior general del 50 %, para la cual había primero una oposición en cuanto a la maquinaria textil presentada por un lado por los Estados Unidos y por el otro lado, para gran sorpresa de círculos industriales europeos, también por parte de la C.E., solicitada por Francia. Este obstáculo se pudo eliminar gracias a la cooperación activa y solidaria dentro del marco CEMATEX (Comité Europeo de material textil).

Luego, en 1977, con los tratados de libre intercambio para la zona de comercio libre europeo, se ha realizado la abolición completa de la carga aduanera para los productos industrializados. Con el fin de subrayar la importancia de este logro, puedo citar un ejemplo con cifras: el suministro de una empresa suiza de material textil a los 6 países de la C.E., en esta época, con unos importes facturados de 85 millones de francos suizos. A esta suma venía a añadirse una carga aduanera de 12 millones de francos suizos. La abolición de la aduana reducía pues 12 millones de francos suizos (aprox. el 14%), importe que debían desembolsar las empresas textiles por sus instalaciones de producción. La importancia de la integración completa europea para la economía es pues evidente.

Sin embargo, en diciembre último, una inesperada amenaza en Dublín no venía directamente del Este nórdico comunista, sino, para sorpresa general, del Este mediterráneo poco transparente. ¿Quiere decir esto que tendríamos aquí aún una consecuencia indirecta de una falta de unidad en Europa en el pasado, de la Europa cristiana? Pienso en la pérdida de Constantinopla, antaño magnífica ciudad en el Bósforo, en su tiempo la más grande ciudad de la Europa cristiana, la más grande ciudad griega de todos los tiempos, incluso más grande que Siracusa aprox. 2.000 años antes. En 1453, el resto de Europa, Venecia y Génova incluidas, abandonaron Constantinopla, entonces todavía capital del Imperio Romano de Oriente, a su destino y a la conquista musulmana. Así, debido a la desunión de los países europeos, el camino hacia el centro de Europa quedó libre para los turcos, y tan sólo tres años más tarde, los cristianos sufrieron la derrota de la batalla de Mohacs en Hungría en 1526. Los turcos, bajo el Sultán Suleiman, estaban ya por vez primera ante las puertas de Viena. Es solamente entonces que lo que había quedado de Europa se volvió consciente del peligro mortal y en un último esfuerzo de solidaridad, unió sus fuerzas, lo que no tardó en dar sus frutos. Así, en 1571, en la batalla naval de Lepanto, delante de la costa griega, en el norte de Patras, en el acceso al mar Adriático, las flotas cristianas de la Santa Liga reunidas (España, Venecia, Santa Sede), bajo el mando

del Almirante Don Juan de Austria, príncipe español, derrotaron a la flota turca de Alí Pachá.

Sin esta heroica acción, Viena se hubiera probablemente convertido en víctima del mismo destino que antes Constantinopla.

Sin embargo, algunos años más tarde, surgió una nueva desunión de las potencias europeas que se manifestó en la guerra de España contra Inglaterra y en 1548 en la batalla naval en los mares del Norte, que comprometía a la mayor parte de la flota española. La armada fue vencida y medio destruida. Precisamente la potencia de España, por estar comprometida fuera del Mediterráneo, hacía falta a las fuerzas cristianas que hubieran podido seguir sujetando a las fuerzas turcas y a sus flotas. Es así que fue posible para las fuerzas turcas reemprender el camino hacia Europa central, que se encontraba nuevamente desunida por guerras internas. En 1683, los turcos sitiaron por segunda vez Viena que se encontraba ya en una situación precaria. Por suerte, el rey Sobieski de Polonia llegó a Viena para reunirse con las fuerzas cristianas. En la batalla de Kahlenberg, Viena se salvó y los turcos fueron derrotados y obligados a una retirada continua.

En 1911/12, finalmente, después de haber desaparecido de la historia durante algunos siglos, la península balcánica con Grecia pero con excepción de Constantinopla fue liberada de la ocupación turca.

Decepciones tan profundas y acontecimientos históricos de tal envergadura para el mundo griego y ortodoxo, bien pueden haber dejado huellas durante siglos en la actitud de los pueblos afectados. En efecto, es difícil explicar por qué la Grecia oficial, en Dublín, amenazó recientemente con poner un veto en contra de la entrada de España en la C.E. Evidentemente, los griegos no tuvieron en cuenta los grandes méritos conocidos de vuestro país.

Está claro pues que Europa, al estar partida y desgarrada, se encontró muchas veces próxima al aniquilamiento, pero siempre estuvo prosperando cuando estaba unida. Así, durante dos siglos, logró ser la dueña de tres cuartas partes del mundo, llevando su cultura del bienestar, de la paz, del progreso y un verdadero desarrollo a un gran número de pueblos.

No obstante, el 1.º de agosto de 1914, Europa empezó a sellar su propio y largo suicidio, después de que tuvo lugar en junio en Sarajevo, cerca de Kosowo, el asesinato del pretendiente al trono de Austria-Hungría. Este magnífico imperio había sido durante largo tiempo, bajo la casa de los Habsburgos (la misma estrechamente vinculada a España), una potencia clave para el bienestar y el equilibrio en Europa. Sin embargo, en 1919, en los así

llamados, tratados de paz de St. Germain y de Trianon, esta antaño gran potencia europea quedó dividida y balcanizada. Europa contaba entonces con 35 Estados en vez de los 26 de antes, y muchos Estados sucesores, semi-balcánicos, no tenían una población uniforme, a excepción de Austria, a la cual se le prohibía llamarse "Deutsch-Osterreich" (Austria alemana).

Sin embargo, se puede observar que los medios de comunicación hablan cada vez más de un espacio cultural y de lengua alemana incluyendo con frecuencia en el mismo a Suiza que forma parte de tres idiomas y culturas y que en ningún caso es "también" un país alemán, como lo proclamó una vez un ministro en la misma Suiza.

Las consecuencias desastrosas no tardaron en hacerse notar. Los primeros relámpagos aparecieron en 1936, cuando estalló la Guerra llamada civil española (1936-1939), después del asesinato de Calvo Sotelo. Fue la chispa que encendió la guerra. Una internacionalización siguió, y, por vez primera, aparecieron "brigadas rojas" y "brigadas internacionales" fuera de las fronteras de sus propios países. Así, las dos partes beligerantes españolas sufrieron cada vez más la influencia extranjera. Y, en efecto, cuando la guerra en España, indecisa durante mucho tiempo, tocaba a su fin, para no terminarse hasta la Primavera de 1939, el ejército alemán, bien recibido por una parte de la población austríaca, salía entonces de sus fronteras que habían sido determinadas por el Tratado de Versalles en 1919.

Seis meses más tarde, le tocaba el turno a Checoslovaquia. Esta vez, bajo amenaza de guerra, el ejército alemán entró primero en las regiones de lengua alemana y luego ocupó toda Checoslovaquia. Después, el 1.º de Septiembre de 1939, comenzó la invasión alemana de la mitad oeste de Polonia, seguida inmediatamente por la declaración de guerra de Francia e Inglaterra a Alemania. Paralelamente, la Rusia de Stalin no se había dormido y se había apoderado de la mitad este de Polonia, así como de los países bálticos hasta ahora independientes, sin sufrir consecuencias. Luego, el Ejército rojo empezaba una nueva guerra, invadiendo Finlandia, una vez más sin ser castigado, y así se apoderó de una parte de este apacible país. En junio de 1940, Italia, entonces potencia "colonial", que tenía, entre otros, a Libia y también a Abisinia, después de haber sufrido sanciones en 1937/38, empezó las hostilidades. Desde este momento, al englobar otros continentes, la guerra se había realmente convertido en mundial. Siguieron luego el ataque del Japón a los Estados Unidos con Pearl Harbour, y, finalmente, la declaración de guerra de Alemania a los Estados Unidos, después de que estos últimos hubieron apoyado mediante suministros considerables, a la

Rusia comunista, próxima a derrumbarse, como en 1917, la de los Zares. Seguidamente a instigación de Roosevelt en Yalta, hubo el ataque ruso al Japón, a pesar de un tratado de no agresión. Finalmente, la bomba de Hiroshima puso fin a la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, se había tomado una primera decisión importante en 1943 en la Conferencia de Casablanca. Es allí que se acordó terminar la guerra solamente después de una capitulación sin condiciones. Se estipuló que en ningún caso habrían negociaciones con Italia y con Alemania. Así, lo que probablemente era la clave más importante, se puso entre las manos de Moscú. Una segunda decisión se tomó más tarde, en ocasión de la conferencia de Teherán en 1944 donde, contrariamente a la opinión de Churchill, los aliados occidentales cedieron a los rusos y renunciaron a pasar por los Balcanes. Aceptaron lo que Stalin había exigido, pasar por Italia, por lo tanto mucho más al oeste. Es así que se creó un espacio vacío en los Balcanes y hacia Europa central.

En 1945, siguieron otras dos conferencias, la de Potsdam que ya no cambió nada más y aún antes, hace ahora 40 años — del 7 - 12 de febrero, la de Yalta, cuando la derrota de Alemania fue un estado de hecho.

Es allí que se repartió el botín europeo. Los rusos se aseguraron la parte del león. Es significativo que tan sólo pocos días después, sobre la instigación de Stalin, la ciudad de arte antaño famosa de Dresden fue bombardeada y completamente destruida. Esta ciudad estaba en aquel momento llena de fugitivos, ancianos, niños y mujeres. El número de los muertos ascendía entre 35.000 y 100.000.

Se hicieron sentir las consecuencias nefastas de las conferencias de Potsdam y más aún de Yalta.

Estando en agonía la potencia europea, el dominio del mundo pasó definitivamente a las manos de las superpotencias no europeas. Una de ellas, totalitaria y de carácter asiático, extraña a la cultura y a las tradiciones de Europa. Tenía ahora bajo su dominio a numerosos países de Europa central y de Europa del Este que se han convertido en satélites al quedar reducidos a un estado colonial, completando así el imperio moscovita rojo. Este es, por lo demás, la única potencia imperialista y colonial en el mundo que haya sobrevivido hasta nuestros días.

La Europa de hoy en día, por el contrario, se limita a su parte oeste y prácticamente no sobrepasa las antiguas fronteras europeas del imperio romano. En su tiempo, fue una potencia mundial de origen y de cultura previamente mediterránea y tenía toda la orilla sur del Mediterráneo. Este gran

imperio de entonces estaba desgraciadamente dividido desde el siglo IV en una parte este y una parte oeste. Esta última, contrariamente a la Europa occidental de hoy, no tenía el apoyo de otra gran potencia mundial. Roma-Oeste estaba así obligada a ceder sucesivamente a las presiones y a las invasiones del exterior y de los Bárbaros.

Europa, dentro de su contexto geográfico actual y sus condiciones económicas, está en una situación comparable, disfrutando felizmente del apoyo válido y tan necesario de los Estados Unidos y del mundo atlántico.

Es dentro de este marco que debemos vivir ahora y actuar para resolver los inmensos problemas a los cuales estamos enfrentados. Felizmente, algunas eminentes personalidades se han dado cuenta de esta situación difícil y peligrosa. Han entendido que el marco político había cambiado fundamentalmente, con una consecuencia inevitable, la necesidad de una reestructuración en un plano muy amplio. También se había vuelto claro que el remodelaje tan solo sería posible dentro del contexto de una Europa unida y actuando conjuntamente. La condición previa para ello sería evidentemente la reconciliación de Alemania y Francia y una estrecha cooperación de estos dos países, que son los más importantes del continente europeo. Es a los grandes hombres De Gaulle y Adenauer que debemos esta feliz realización. Así, se habían echado las bases para una economía sana y una creciente prosperidad para toda Europa.

Este desarrollo positivo se ve, como observaremos repetidamente, contrariado por numerosas actividades negativas que tienen efectos nocivos en la economía y en el peso de Europa. Lo que más nos debilita, es la "guerra de las palabras", la propaganda y la desinformación, combinada con actividades guerreras del terrorismo en el mundo atlántico y en numerosos países europeos, ya sea en Alemania Federal, en Italia, en España en las regiones vascas, en El Salvador, en América latina y central. Incluso en Suiza, se han organizado disturbios de esta índole. Pequeños grupos de algunos centenares de personas se han dado la designación de "la juventud de Zurich". Una gran parte de ellos eran alemanes, con frecuencia de mediana edad, llegados gratuitamente a Suiza con billetes que les habían sido suministrados por fuentes secretas. La propaganda llamaba a esto "los motines de los jóvenes". Poco tiempo después, se rodó una película, teniendo por título "Zurich arde...". Pero en poco tiempo se logró retirarla de la circulación. Se ve que el método es en todas partes el mismo. Partiendo de un Estado antes tranquilo y apacible, las fuerzas destructoras avanzan, a pequeños pasos, con el fin de enmascarar mejor sus objetivos.

Personas que, en una primera fase, pasan por desconocidos, empiezan a amenazar a los transeúntes, bloquean el tráfico, destrozan escaparates, primero de un modo restringido con un continuo crescendo, luego queman autobuses que deberían llevar a los trabajadores a su lugar de trabajo. Luego, atentados, secuestros y asesinatos de personalidades eminentes.

Así logran su primer objetivo, que consiste en perjudicar al ciclo de la producción y en hacer el trabajo y la economía menos racionales. Por consiguiente, el coste de la producción y los precios aumentan creando un descontento en la población. Sus consecuencias son la inflación y el paro. Simultáneamente, la situación sigue deteriorándose, la producción se derrumba y quedan destruidos numerosos puestos de trabajo. Entretanto, estos grupos de agitadores, llamados con frecuencia progresistas, se han pasado a la violencia y han tirado su máscara, al creer haber encontrado el apoyo de los parados y de algunos grupos políticos. Es el momento para ellos de hacerse reconocer como terroristas, empezando al mismo tiempo a denominarse "movimiento de liberación", "combatientes de la paz" (palabra de doble sentido), "brigadas rojas", "guerrilleros" y "fracción del ejército rojo". Así se desencadena una guerra civil. Paralelamente, los gobiernos anti-izquierdistas y las fuerzas del orden son constantemente difamados y descritos como rebeldes, criminales, fascistas y reaccionarios, represivos y contrarrevolucionarios. Es así que se construye una "imagen de enemigo", como es usual en los regímenes comunistas. Las fuerzas del orden, hostiles al comunismo, son llamadas "mercenarios". Una parte de la prensa y sobre todo los medios recogen ciega o intencionadamente todas estas palabras que se prestan a la confusión. Cada vez aparece más la palabra "guerrilla". A primera vista, parece inofensiva e inocente, pero cuando se abren los ojos, uno se da cuenta de que se están iniciando verdaderas guerras civiles. Después de haber declarado el estado de urgencia, se pone en vigor el derecho de guerra y luego la guerra puede estallar o ser declarada en cada instante. Si las cosas no empeoran del todo, se habla luego de negociaciones de armisticio, de deponer las armas y de concluir la paz. La prueba de que se trata de verdaderas guerras acaba de confirmarse en Alemania, donde terroristas detenidos por atentados con bombas, secuestros y asesinatos, exigen no ser tratados como criminales sino como prisioneros de guerra. Uno se da cuenta de que se trata de numerosas conflagraciones extendidas en el mundo entero y formando parte de la guerra internacional de las palabras y del terrorismo. Se entiende que estas dos guerras, la del terrorismo y la de las palabras, de la desinformación, forman parte de un sólo conjunto, que es dañino para un buen

desarrollo de la economía de los países libres y para la economía de mercado de los países libres del mundo atlántico. Es evidente que en estas condiciones, el progreso y el desarrollo se detienen en muchos países. Los países afectados por estas actividades destructivas deben contentarse con conservar al menos una parte de la riqueza que ha sido creada antes del inicio del desorden y de la violencia.

Los ejemplos de tan sólo los diez últimos meses son numerosos: Sri Lanka (Ceylan), hace poco había cedido derechos portuarios a los Estados Unidos en Trincomale, una ciudad en la costa habitada en su mayoría por Tamiles, que están vinculados con el Estado Tamil-Nadu al sur de la India. Ahora, numerosos "fugitivos" son transportados de Trincomale por avión, con el apoyo de Moscú y de Berlín "rojo", con destino a Alemania del Oeste y Suiza, donde se encuentran algunas dificultades en dominar el problema de estos "refugiados".

En diciembre de 1984, en la Nueva Caledonia francesa, han empezado las violencias y una especie de estado de guerra, seguidamente a promesas de políticos socialistas franceses. En febrero de 1985, Nueva Zelanda y Australia se negaron a colaborar con los Estados Unidos según los convenios de sus tratados de alianza, tan pronto el poder político de estos dos países pasó a manos de los socialistas.

Así suceden los acontecimientos y el desarrollo político en el mundo occidental. Las condiciones más dramáticas existen en América latina y también en varias regiones europeas, por ejemplo en Irlanda, en el País Vasco y últimamente en Córcega.

Se ha empezado recientemente a conocer los verdaderos responsables y podemos esperar que se llegará a restablecer el orden necesario y a encontrar las condiciones ideales para un funcionamiento normal de la economía, la racionalización, un verdadero progreso social y un progreso técnico competitivo.

Tan sólo se puede alcanzar este objetivo en Europa si se asegura el abastecimiento de energía a un coste favorable. Nos acordamos del principio de los años setenta, cuando el abastecimiento de petróleo estaba amenazado y el precio se había multiplicado por diez en dos etapas, lo que desequilibró las relaciones de los tipos de cambio y constituyó una de las principales causas del aumento de la inflación. Solamente la energía nuclear tiene en cuenta la ecología a un precio asequible. Es la única que no nos expone a presiones y chantajes políticos y puede independizar a Europa del petróleo árabe y del gas ruso.

Es impresionante observar que Francia y también Italia hayan recorrido un buen camino, mientras que en Alemania e incluso en Suiza, esta línea se encuentra siempre con violencia y dificultades políticas que una vez más están respaldadas por los medios de comunicación.

Además, Europa, ya debilitada, se ve confrontada a una peligrosa agresión procedente del exterior. Es lo que se llama la confrontación "Norte-Sur" y que yo llamaría más bien "Sur-Norte". Durante la época del pleno empleo que había reinado en grandes partes de Europa, pero no en todas partes, no nos habíamos dado cuenta de las concesiones que ya estaban hechas y de las reivindicaciones adicionales que nos preparábamos a aceptar.

Una actividad anti-europea "tercermundista roja", respaldada por la mayoría de los medios de comunicación, quiso hacernos creer que era nuestro deber crear puestos de trabajo en los países no-europeos, incluso en perjuicio de los puestos de trabajo en Europa. Se dijo que Europa tendría que renunciar a ramas enteras, como p. ej. el textil, y por lo menos a una parte de la siderurgia, ramas amenazadas ya por la extinción. Dichas ramas hubieran tenido que ser reservadas a países "más pobres" no europeos. Por otra parte, se silenció absolutamente que existían en Europa, a proximidad del Mediterráneo, numerosas regiones subdesarrolladas que no habían alcanzado aún el nivel económico y social de numerosos países de un "Tercer Mundo", llamados "subdesarrollados" o "en vía de desarrollo". En dichas regiones europeas vivía sin embargo una población capacitada, generalmente bien instruida, pero faltaban los puestos de trabajo. Por lo tanto, mucha gente se vio obligada a emigrar y a buscar un empleo en otra parte para evitar el paro. Ahora, los mismos medios y políticos ciegos predicán a los europeos el hacer sacrificios y exigen al mismo tiempo nuevos puestos de trabajo en Europa para volver a contratar los numerosos parados y permitir así a los jóvenes integrarse dentro del proceso productivo. Esto sin poder hacer propuestas válidas. Al mismo tiempo, estos políticos y medios propagan la idea que Europa debería hacer más grandes sus puertas a la inmigración de poblaciones lejanas, de una cultura muy diferente.

Se trata verdaderamente de una actitud con doble sentido que deja sospechar que no responde a una cierta ceguera, sino a una cosa muy diferente.

Estos políticos y desinformadores pertenecen por lo general a la izquierda y pronuncian palabras tendenciosas, difamatorias y contradictorias. Las grandes organizaciones internacionales tales como la ONU, la UNESCO y, naturalmente, un buen número de informadores utilizan estas palabras con mucha insistencia.

Esto ejerce una fuerte influencia en la opinión pública de ambos lados, la de la Europa atacada y la de los países reivindicadores y, por consiguiente, un aumento de la tensión.

Así se ha hecho muy difícil defender los intereses y las bases necesarias para una existencia digna en Europa.

Hay que estar atento a la distribución y a las proporciones del poder, sobre todo el de la información, al peso político, a los recursos y a la importancia de los mercados. Es evidente que solamente una Europa unida, actuando conjuntamente y hablando con una sola voz, puede volver a levantarse. Daré algunas cifras hacia el final de mi informe. La presente situación se explica más fácilmente por las grandes corrientes históricas y políticas que forman parte de mis consideraciones.

La reconstrucción de la Europa destruida empezó en 1945/46 gracias al plan Marshall que, felizmente, sustituyó en el último momento los objetivos de un cierto "plan Morgentau" publicado hacia finales de 1944. Predicaba el desmontaje de una gran parte de los medios de producción y de las industrias en Europa central, llamándolo una "reagrarización" de la Alemania vencida. De hecho, ya se habían empezado a desmontar estas industrias en los países vencidos. En el último momento prevaleció un mejor espíritu, teniendo en cuenta las necesidades para el futuro gravemente hipotecado por Yalta y Potsdam.

Finalmente, se entendió que no se podía permitir que el centro de Europa se derrumbase después de haber echado su parte este en los voraces brazos de Moscú.

Luego el plan Marshall, con sus suministros, hizo milagros. Resultado de ello fue el milagro económico alemán, seguido de desarrollos similares en Italia, con puestos de trabajo, nuevas industrias, sobre todo en el norte del país. La recuperación de la economía europea se realizó así con cadencias impresionantes.

Al mismo tiempo, la preparación de la unificación de Europa fue respaldada por los Estados Unidos. Primero se quería empezar por la Comunidad Económica Europea, una propuesta que no aceptó el Parlamento francés. Pero pronto se crearon "Montan-Union" y "Euratom" y por los tratados de Mesina y Roma nació la C.E.

Así, se constituirá en 1986 un mercado libre europeo de aproximadamente 350 millones de almas. Europa se convertirá pues en la mayor potencia económica mundial, habiendo reunido a los países europeos de los cuales ninguno solo tendría la suficiente importancia para defender sus intereses

en el plan mundial. Aún más cuando entretanto, ha hecho su aparición otra gran potencia, un Japón nuevo, industrializado e innovador, que muy rápidamente se ha convertido en un ejemplo para otros países en esta parte del mundo. Así, el centro de gravedad de la economía mundial se está desplazando del Atlántico al Pacífico; el desafío japonés, y también el de otros países emergentes, se ha convertido en realidad.

Al mismo tiempo, otra amenaza, de orden competitivo y comercial, se hace notar cada vez más. Por otra parte, en un mercado cada vez más interdependiente, apareció un gran número de países enanos, que tienen por lo general menos de 200.000 habitantes e incluso a veces menos de 80.000, salidos del marco del cual formaban parte con anterioridad, y por lo tanto llamados "países independientes". Así, cada uno de ellos, capacitado o no, fue admitido en la ONU y se le atribuyó a partir de este momento un voto igual a los otros países, como los más grandes países europeos e incluso como los Estados Unidos, en el seno de la ONU, de la UNESCO y de todas las conferencias mundiales. Así, se triplicó en poco tiempo el número de Estados miembros de la ONU y se atribuyó a estos países un peso decisivo fuera de toda proporción.

Hay que tener en consideración que la mayor parte de estos nuevos miembros está inspirada o dominada por la Central del partido comunista de Moscú que, además, dirige el gobierno ruso.

No hay que sorprenderse pues que de repente surja otro peligro para Europa que se añade al desafío económico del Pacífico.

Este gran número de países llamados "Tercer Mundo" aumenta sus exigencias de carácter político, comercial y financiero con el fin de despojar a los países occidentales. Al mismo tiempo, los países del Tercer Mundo hacen una propaganda negativa contra el mercado libre.

A la vista del reparto de los votos cerca de la ONU y de las negociaciones Norte-Sur, existe el peligro que estas propuestas puedan ser aceptadas. Se tiene que atribuir pues una atención muy particular a la comisión Norte-Sur, conocida igualmente bajo el nombre de "Comisión Brandt". Exige que se aumenten más aún los miles de millones de dólares recibidos regularmente por los gobiernos de estos países. El Señor Brandt quiere incluso imponer la cifra del 0,78 % del producto nacional bruto que cada país libre de Europa debería pagar como ayuda pública al "Tercer Mundo". Por qué habla solamente él de ayuda pública y por qué no hace también recomendaciones a los países comunistas con los cuales se jacta de tener excelentes relaciones y de los cuales es el niño mimado.

Observemos aquí que Suiza está igualmente bajo presión, aunque la aportación de Suiza sea superior a este porcentaje y se componga de 3/4 de ayuda privada y 1/4 de ayuda pública, por lo tanto por parte de los contribuyentes. El peligro más importante radica sin embargo en la propuesta de esta comisión, de introducir lo que llama "el nuevo orden económico mundial". Esta propuesta se ve favorecida por un gran número de países del Tercer Mundo, por todos los países comunistas y por los de la Unión socialista internacional. El Presidente de esta última es el señor Brandt que disfruta igualmente del apoyo del socialista austriaco Kreisky. La prueba para la política de Brandt y de la Unión socialista internacional fue proporcionada últimamente en España. ¡Por lo tanto cuidado, peligro!

Es en las Baleares, islas españolas y catalanas (ocupadas por los árabes durante 5 siglos) que Kreisky, en compañía de Brandt, había invitado a su torre de Mallorca, al dictador Gadhafi, vinculado con el terrorismo internacional y con Moscú.

Algunos meses antes, en presencia del socialista griego Papandreu, tuvo lugar una entrevista en la isla de Creta, reuniendo a los Sres. Miterrand y Gadhafi. Algunos días antes de venir a Mallorca, Gadhafi se había apoderado de facto de la famosa isla de Malta y había instalado en la misma de inmediato equipos de la marina rusa.

Aunque encontrándose en territorio español, Gadhafi había propagado aspiraciones marroquíes hacia las ciudades españolas de Ceuta y Melilla; no hay que perder de vista sobre todo la relación que vincula Gadhafi al terrorismo y a sus padrinos. Hay los ejemplos del asesinato ante la Embajada de Libia en Londres y del atentado contra los miembros del gobierno inglés en Brighton. Sabemos también que Gadhafi puso fondos a disposición del Sindicato rojo de Scargyle, de los mineros ingleses, para contribuir a la financiación de esta huelga tan violenta e insensata.

¡Uno no lo creería, pero dentro del mismo espíritu, Moscú dio a esta organización de violentos huelguistas regalos de Navidad y, parece ser, en parte bajo forma de carbón!

Esto me lleva implícitamente a hablar de otras actividades huelguistas, menos violentas, pero sin embargo destructivas y nocivas para las empresas concernidas: ocurre lo mismo para la economía nacional.

¿Pero qué hacen? Presentan reivindicaciones exageradas e inaceptables. Me refiero aquí a un vecino al sur de Suiza, país en el cual a las huelgas se las llama por lo general, "agitaciones".

Con el fin de poder sobrevivir por lo menos algunos meses, las empresas

se ven obligadas a aceptar lo inaceptable. Por lo tanto, el mal prosigue su camino y pronto la empresa se encuentra en el umbral de la quiebra y obligada al cese de sus actividades.

En este caso, si la empresa no encuentra nuevos fondos cerca de sus accionistas y de los bancos, e incluso si los financieros árabes se niegan a participar, solamente queda el Estado. Este, gracias a los fondos de los contribuyentes, continuará su actividad durante algún tiempo, a pesar de las pérdidas siempre crecientes.

Muy recientemente, las partes reconocieron que no era posible seguir así. Se empieza ahora a seguir una política de saneamiento más realista, considerando al mismo tiempo lo que pasó en la misma época en otra parte del mundo.

Estudiemos el desarrollo a la luz de algunas cifras que pongo a su disposición. Durante un período de 10 años, de 1969-1978, los aumentos de los PNB fueron los siguientes:

### **Pacífico**

He aquí algunas impresionantes cifras de Corea del Sur:

#### **El crecimiento anual de la exportación en %**

Años	Industria en general	Industria textil	Exportaciones textiles
1971	18	21	55
1973	31	23	76
1976	26	26	46

### **Mundo occidental**

Como promedio el 3 %, o sea el 3,4 % para Europa, el 2,7 % para los Estados Unidos en 1980.

Desde entonces, los países del Pacífico siguieron aumentando su producción y sus exportaciones con la misma cadencia, mientras que los países del Oeste se han encontrado en disminución continua hasta 1982/83 y actualmente están aún prácticamente estancados. Desde Reagan, los Estados Unidos se han recuperado y se encuentran con una impresionante expansión.

Sobre la base de una política económica sana, han acusado en 1984/principios del 1985 unas cifras muy alentadoras.

La industria textil de los Estados Unidos, por ejemplo, registra incluso unas exportaciones crecientes:

1970/72	400 millones de \$
1974/78	2000 millones de \$
1980	3500 millones de \$

Analicemos ahora dónde se hace notar la contrapartida negativa de esta expansión en los países importadores y consumidores. Me permito dar aquí una descripción libre de las posibilidades de importación en algunos países importadores de productos textiles, tales como yo los conozco. Una importación creciente y relativamente liberal tan sólo es posible en los países de la C.E. y de la A.E.L.E. El acceso al mercado de los Estados Unidos presenta grandes obstáculos y solamente se puede efectuar en una medida limitada. El resto del mundo no europeo, incluido América latina y los países A.C.P. (África, Caribe, Pacífico) están cerrados a las importaciones, practicando un proteccionismo absoluto.

Ocurre lo mismo con los países comunistas que concluyen a veces algunos negocios de "trueque". Sin embargo aumentan sus exportaciones hacia el Oeste a expensas de los países del Tercer Mundo. La industria textil en Europa, como por lo demás en Suiza, debió acusar una reducción en contrapartida al crecimiento de fuera. La industria de material textil debió acusar igualmente una reducción considerable del giro y de los puestos de trabajo y con frecuencia debe cerrar el balance con pérdidas. Esta industria es, preponderantemente, de un muy alto nivel tecnológico y económico. Su concepción tiene en cuenta la relación de los datos de coste de la mano de obra occidental y del coste del capital de inversión. Suministra aproximadamente el 70-80 % de su producción a los países industrializados del Oeste. La reducción del número de trabajadores en la industria textil de Suiza continúa al ritmo de aprox. 4 % al año, un creciente número de empresas habiendo decidido su liquidación.

Muy recientemente solamente, la tendencia general empezó a mejorar.

Para estas dos industrias europeas, la del textil y la de la maquinaria textil, las reivindicaciones de los países no-europeos y las influencias de la política internacional, son factores que no hablan en favor de días mejores. Por consiguiente, la situación incita a dar prueba de más cohesión europea en la toma de posición y en las intervenciones.

Es deseable y necesario que los órganos de la C.E. estén informados y documentados con más frecuencia con respecto a las amenazas que pesan

sobre estas industrias. Me tengo que referir una vez más al informe Brandt y me pregunto si no estamos asistiendo muy simplemente a la destrucción lenta y certera de estas dos industrias en Europa. La industria del vestido ya está en vía de extinción, extendiéndose su actividad a otros países, entre los cuales los de la orilla sur del Mediterráneo, a los países asiáticos y a los países comunistas con una mano de obra explotada.

Algunas palabras aún con respecto a los productos textiles; ya mencioné que Europa acepta importar cantidades cada vez más importantes. En el marco de las negociaciones internacionales y del acuerdo multifibra, se había exigido que la C.E. aceptase la importación de productos textiles de 162.000 toneladas al año, en vez de las 88.000 toneladas de antes.

Así, la comisión sectorial textil/vestimenta de la C.E. había invitado, hace algún tiempo, a una delegación de las industrias concernidas a una conferencia en Bruselas. El objeto era preparar la toma de posición de la C.E. para las próximas negociaciones importantes.

Había querido conocer la opinión de los fabricantes de textil y de maquinaria textil. Entre otras cosas fueron valorados, la capacidad y el porcentaje de utilización. Dicha comisión quería conocer la opinión de los industriales con respecto a las consecuencias de los acuerdos internacionales a negociar. Además, la finalidad era saber si un período de 5 años sería suficiente para una racionalización, con el fin de evitar el ahogo por parte de la competencia no europea, incluso en el caso de una liberalización completa de la importación. Se habló asimismo de amenazas de retorsión hacia la C.E. La comisión se declaró dispuesta a garantizar que no se tome ninguna decisión que pudiese arrastrar una desaparición total o parcial de la industria textil europea. Los comentarios de los medios de comunicación y de la prensa en cuanto a la toma de posición de las delegaciones negociadoras de los países occidentales fueron negativos y contrarios a nuestros intereses. Cuando los delegados buscaban defender lo que es esencial para nosotros y oponerse a las exigencias del partido contrario, esta actitud se comentaba de forma difamatoria, como "atrasada", "decepcionante", "poco madura", "rígida", "agresiva". Por el contrario, las exigencias de los países reivindicadores nocivas para la economía de los países europeos fueron alabadas, aplaudidas y descritas como de vanguardia, de futuro. Observamos pues que la actitud de nuestros delegados, que actúan en plena conciencia de su deber se condena de forma difamatoria por los medios de comunicación, la TV y gran número de periódicos.

Son pues estos inspiradores y los países rojos los que, por su exporta-

ción siempre creciente hacia Europa, levantan la voz y preconizan el peligro de un "proteccionismo" europeo, profiriendo amenazas. La Internacional de los "fabricantes de opinión" y la mayor parte de los actores de los medios de comunicación propagan estas voces, logrando así engañar al público.

Los negociadores de los países occidentales se encuentran pues ante un frente doble, el del lado opuesto, y el de la prensa y demás medios de comunicación.

La situación de partida es por lo tanto desigual y nociva para la toma de postura de la C.E. Es así que se creó una opinión pública falsa con respecto al proteccionismo europeo. Sin embargo, lo contrario es cierto; Europa es mucho más liberal, con Suiza situada en cabeza. Con esta oportunidad, debo mencionar un hecho particular: Suiza, rara excepción, tiene un arancel en francos nominales que no está basado sobre un porcentaje del valor sino sobre el peso. Por consiguiente, en lo que se refiere a las importaciones de máquinas y de muebles e incluso de pinturas, la aduana se calcula en francos nominales por kilo. Esto sólo tiene por efecto la disminución proporcional del poder adquisitivo de la moneda. El porcentaje de la carga aduanera se reduce automáticamente, sin contrapartida por parte de los otros países.

A las reivindicaciones de carácter comercial se añaden otras de carácter financiero, de las cuales hemos hablado anteriormente en este informe.

Se trata de la ayuda al desarrollo, de la cual una parte considerable está constituida por ayuda privada proporcionada por las empresas y no por el Estado.

Sin embargo, algunos grupos y desinformadores presentan bajo el título de "ayuda al desarrollo" cifras que se limitan a las prestaciones públicas: uno se pregunta con qué lógica. Se sabe asimismo que las autoridades que reciben este dinero se obstinan en un control eficaz. Sin embargo es bien conocido que la ayuda privada tiene un rendimiento múltiple pero con frecuencia es silenciada.

Es así que se creó una imagen deformada de las prestaciones de los países libres que proporcionan la parte preponderante de enormes sumas destinadas a la ayuda al desarrollo. Por otra parte, la poca contribución por parte de los países comunistas y por parte de los países donde la economía Estatal es preponderante, se presenta de una forma superproporcional.

Los efectos de esta potencia desinformadora se hacen notar también en Suiza, país en que la ayuda al desarrollo es considerable. Hablando proporcionalmente, Suiza se encuentra probablemente en cabeza de los países donantes. Además, hace aproximadamente dos años, se sometió a votación del

pueblo, una propuesta de crédito para la ayuda pública, acompañada de una intensa propaganda nacional e internacional. Dicha propuesta quedó rechazada por mayoría. Hace algún tiempo, se concedió no obstante un préstamo por el mismo motivo (con un título y un importe diferentes), por parte del parlamento suizo que se encontraba bajo una fuerte presión. He aquí pues un ejemplo que demuestra la importancia con que los medios de comunicación y la televisión presentan las cosas en las democracias occidentales. Además, es también importante mencionar cómo los documentos de trabajo se redactan de cara a las autoridades y a la prensa.

Dentro de este contexto, es importante conceder una atención muy particular a la lengua alemana. Es realmente la única lengua común de un país comunista (Alemania del Este) utilizada igualmente en países occidentales, es decir en Alemania del Oeste, en Austria y, en parte sólo, en Suiza.

Sin embargo, es Berlín "rojo" que se ha encargado del modelaje de la terminología y de la lengua; por este hecho, el uso de las palabras queda sistemáticamente transformado por la central comunista de desinformación. Esta última se ve en la obligación de contemplar todos los medios posibles para lograr los objetivos del partido comunista de Moscú. Me permito citar algunos ejemplos:

Alemania del Este se llama "República democrática alemana". Los países comunistas se llaman por lo general, y nuestra prensa lo repite, "países socialistas", sin que yo sepa que los partidos socialistas de los países occidentales y sus jefes hayan protestado contra este abuso. El PNB se llama en italiano "prodotto nazionale lordo", en inglés "gross national product", pero en alemán "producto social", lo que da pues la impresión de que se trata de un pastel que hay que distribuir! Quisiera aún añadir otro ejemplo revelador de estos últimos tiempos: el acontecimiento del final de la guerra en Europa en 1945, el derrumbamiento del Reich, la capitulación sin condiciones y la división de Alemania en dos partes. El lema de Berlín-Este es "jornada de la victoria y de la liberación". Dentro del mismo espíritu, encontramos las palabras "fracciones del ejército rojo", "combatientes por la paz", "ejército del pueblo", "fuerzas de liberación", en América central, latina, en Alemania, en el País Vasco y en otras regiones europeas.

Por el contrario, cualquier obstáculo al imperialismo expansionista ruso y a los objetivos de Moscú está difamado dentro del marco de una campaña organizada: se encuentran las palabras "mercenarios", "represivos", "corruptos", "dictadores", "explotadores". Esto influencia considerablemente a la opinión

pública, ya que los efectos no se limitan solamente a la ideología sino que afectan igualmente al sector económico.

Las condiciones de producción de las empresas europeas sufren de ello y padecen así influencias negativas en su capacidad competitiva.

Sin embargo, lo sabemos, las empresas de producción en Europa, para dar salida a su producción, ya sea para la exportación, ya sea en las regiones europeas, se ven cada vez más confrontadas con nuevos competidores muy agresivos del Tercer Mundo. Entretanto, muchos de estos países se han desarrollado fuertemente e industrializado. Su nivel social y salarial siendo inferior, practican una especie de "dumping social" que el mundo occidental, con su nivel superior, no puede afrontar.

Es útil acordarse que ya durante el período preparatorio de la creación del mercado común, la armonización de las políticas económicas y del nivel salarial y social se reconocía como necesaria. Se oía con frecuencia la expresión "liberalización sí, pero dentro de un orden". Por las mismas razones, se acordaban períodos transitorios, a veces muy largos, para nuevos miembros hasta el momento en que se realizaba la adaptación económica indispensable. Si realmente debía extenderse en el mundo entero un comercio libre para los productos, entonces era necesario aplicar previamente las condiciones indispensables.

Sabemos que la C.E. y la A.E.L.E., para facilitar las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo, han introducido un sistema de preferencias aduaneras mediante el cual algunas aduanas quedan abolidas por completo, lo que pone las importaciones de estos países en condición de igualdad en relación a las que proceden de la C.E. y de la A.E.L.E.

Las consecuencias se dejan notar mediante los cambios notables de las corrientes comerciales, colocando así a varios sectores y a algunas empresas europeas en dificultades.

No son sin embargo solamente los países del Tercer Mundo que han aprovechado la liberalización en general. Fue una sorpresa observar que los países comunistas, con su mano de obra explotada, se han aprovechado de las concesiones acordadas a los países del Tercer Mundo para aumentar sus entregas.

Se entiende pues que es necesario poner orden y aplicar algunas reglas aceptables tanto por el Norte como por el Sur. Para encontrar una buena solución, hay que estudiar primero la situación y el desarrollo en la parte "norte" y luego las diferencias entre el Este y el Oeste.

Desgraciadamente, en Europa, una parte demasiado importante de

sindicatos y de políticos de izquierda presentan reivindicaciones exageradas, con el falso pretexto de combatir el paro. Piden por ejemplo una reducción de las horas de trabajo con un aumento de los salarios y demás. Olvidan que nunca ha sido posible mejorar la posición competitiva trabajando menos. Así, el coste unitario y el coste de los productos aumenta y las ventas disminuyen. Un aumento del paro y de la inflación es la resultante. He aquí un ejemplo: desde la post guerra hasta mediados de los años sesenta, hubo un ascenso impresionante de la industria. Desde entonces, las empresas se veían confrontadas a unas reivindicaciones cada vez más exageradas por parte de los sindicatos, lo que dio lugar a huelgas. Ultimamente, los espíritus han empezado a despertarse un poco en todos los sitios, se empezó a hablar y a actuar de una forma más realista. Para evitar una inflación demasiado fuerte, es necesaria una actitud modificada y realista de los sindicatos. No basta tomar solamente medidas monetarias para la reducción de la cantidad de moneda en circulación y de los créditos.

Gracias al desarrollo de este nuevo espíritu, los tipos de inflación se encuentran generalmente en regresión, pero varían aún considerablemente de un país a otro. Las diferencias tienen finalmente tendencia a disminuir lo que es importante para alcanzar unos tipos de cambio más estables.

La condición previa es sin embargo que la inflación en los países débiles no se aleje demasiado de la de los países más estables.

Sin embargo, las exigencias de los sindicatos ejercen siempre una fuerte influencia. La creación del sistema monetario europeo (SME) fue un importante paso en la buena dirección. Tiene en cuenta, de una forma acertada, los datos tal como existen aún hoy en día. Prevé la posibilidad de ajustes necesarios, organizados y bien determinados.

Es igualmente sobre esta base que ha sido posible crear el ecu que tomó, en el campo financiero, un impulso impresionante.

Estos dos elementos, el S.M.E. y el ecu tienen un efecto importante para la cohesión europea; ayudarán a encontrar soluciones a los problemas presupuestarios y a la política agrícola, lo que ciertamente es difícil. Esta última sobre todo, entre otras, sufrió muchísimo de la inestabilidad de los cambios y de la deterioración diferenciada de las monedas europeas.

Es pues evidente que uno de los objetivos prioritarios en la C.E. debe ser la eliminación de las diferencias en las tasas de inflación. Es así y solamente así que será posible llegar a una convergencia siempre creciente de la política económica en Europa. Resulta igualmente de lo que decimos que para lograr este objetivo, la colaboración de las poblaciones activas en

nuestras democracias es indispensable. Por lo tanto también la de los sindicatos. Parece ser que ahora este hecho de un interés común acaba de ser reconocido por las diferentes partes. Se puede observar pues la vuelta a un cierto buen sentido.

Sindicalistas de primera plana empezaron a pensar en un nuevo concepto de la política sindicalista. Ya no parece imposible que los objetivos y las tareas de los sindicatos vuelvan a ser definidos en relación al desafío social del mundo no-atlántico y no-occidental.

En efecto, una parte ya ha dejado de pedir aumentos de sueldos; algunos de ellos no se limitan ya a defender ciegamente el interés de los que poseen un puesto de trabajo y que desean conservar este puesto. Empiezan a tener en consideración también los intereses de los demás, es decir de los que no tienen un empleo pero que tienen la voluntad de trabajar. Preconizan que ahora es más importante intentar alcanzar el nivel salarial, aunque algo reducido, dentro de una medida tolerable.

Sería aún posible alcanzar precios de coste razonables y precios de venta aceptables para los compradores. Además, hay que tener en consideración el acceso creciente de las mujeres a unos puestos de trabajo ocupados antes únicamente por hombres. Este estado de hecho tiene varias consecuencias:

1. Resulta una especie de paro por desplazamiento.
2. Un gran número de parejas ocupa así un doble empleo y disfruta de unos ingresos dobles.
3. Demasiados solteros están sin empleo en relación a las parejas "con doble empleo".

Hay que estudiar pues una nueva forma de repartir el trabajo así como distribuir las sumas disponibles, en constante disminución, para la remuneración del trabajo activo de producción.

Un mejor equilibrio entre la competitividad de las empresas y las aspiraciones de los trabajadores es necesario. Hay que mejorar primero la posición competitiva de la producción europea con el fin de reducir el coste de la producción en Europa. Al mismo tiempo, hay que excluir las importaciones cuyos precios se basan sobre un dumping social. Así, los precios de los productos relativos fabricados en Europa no deberían situarse por debajo del nivel mínimo necesario para asegurar la existencia de las empresas europeas. La realización de estos objetivos exige tiempo, energía y habilidad; estos dos objetivos se deben resolver conjunta y simultáneamente. La cuestión de esta realización se debe abordar en el seno de la Comunidad y a nivel

europeo. Por lo tanto, debería ser posible introducir como contrapartida una política sindicalista más realista y más flexible.

Se podría llegar así a garantizar un nivel salarial y social mínimo. Una condición previa sería la introducción de un sistema de seguridad social global y admitir importaciones con condiciones preferenciales siempre y cuando, únicamente, el nivel social prescrito sea respetado.

Pero, ya que esta nueva línea no corresponde a las reivindicaciones del Tercer Mundo, es fácil prever que una fuerte oposición se hará notar.

Nos acordamos que la "Comisión Norte-Sur Brandt" de la ONU quiere introducir un famoso "nuevo orden económico mundial" que exige pues tres cosas:

1. Abandono de una cierta actividad productiva en Europa.
2. Alternancia de las condiciones de intercambio comercial de forma que el mundo occidental deba pagar más y recibir menos a cambio de mercancías.
3. Aumento posterior de las sumas ya elevadas destinadas a la ayuda al desarrollo, pero una gran parte de las cuales se dilapida, lo que arrastra a veces nocivas consecuencias.

No debería uno sorprenderse si se dirigiesen reproches en contra de Europa, por ser proteccionista, si se introdujese un Código social y una barrera social.

Este reglamento social será naturalmente válido para todos, no solamente para los países del Tercer Mundo, sino igualmente para todos los países industriales.

Por lo tanto, no puede ciertamente tratarse de proteccionismo europeo, como lo proclama la propaganda internacional. Pero para obligarle a ceder, el Oeste sufre una propaganda enorme, la de ciertos medios de comunicación incluso en los países europeos, y la del mundo entero. Su finalidad es la de darnos una mala conciencia debido a una pretendida explotación actual y en el pasado. Verdaderamente, se trata de lo contrario. La explotación se practica en los países comunistas y en una parte del Tercer Mundo. Por el contrario, podemos estar orgullosos de lo que se logró durante la era colonial antes de 1914 y 1945 en materia de desarrollo. Basta con abrir bien los ojos y observar, sin prejuicios, todo lo que ha sido creado.

Los testimonios son numerosos y no debemos silenciar el desarrollo impresionante que ha sido realizado durante los "siglos europeos". Al principio, según los países, había bien poco. Durante la era europea, se hizo notar

un desarrollo verdadero y hubo orden. No más guerras de tribus, no más genocidios. Las poblaciones podían vivir en paz. Habiendo establecido estas bases, los europeos aportaron el progreso y la técnica. Fue así posible crear industrias, construir fábricas, hospitales, una red de carreteras, ferrocarriles, centrales eléctricas, diques, como por ejemplo Cabora Basse en el Mozambique. En Africa del Sur, este desarrollo es particularmente impresionante. Para terminar, quisiera aún mencionar un solo ejemplo representativo de todos los demás. He elegido Libia, porque Gadhafi, del cual ya hemos hablado, exigió de Italia miles de millones de dólares de reparaciones por el "colonialismo de Italia". Por este hecho, Libia, después de haber sido liberada por los italianos de la ocupación turca en 1911, conoció un impresionante desarrollo en menos de 30 años, hasta 1940, por lo tanto bajo el dominio europeo, o sea italiano. Aquí tenemos algunas cifras:

	Antes de 1912	1940	Relaciones
Carreteras asfaltadas (km.)	0	3.000	3000
Ferrocarriles (km.)	82	440	5 x
Puertos	1	5	5 x
Acueductos	0	4	4 x
Terrenos cultivados (ha.)	150.000	2.800.000	20 x
Producción cereales	200.000	3.500.000	18 x
Establecimientos industriales	0	104	100
Hospitales	250	2.450	10 x
Escuelas	16	206	25 x

Es fácil comprender pues que uno no se debe dejar influenciar por la propaganda anti-europea. Hay que combatir la actitud hostil de un gran número de organizaciones internacionales hacia el mundo libre. La salida de algunos países, entre ellos Estados Unidos e Inglaterra, de la UNESCO y las críticas hacia la UNICEF son significativas.

Desde hace ya algunos meses, uno se plantea la cuestión de si no hay que cambiar completamente la concepción actual de la ayuda al desarrollo. Se comprende que es ahora primordial crear una nueva filosofía, más diferenciada, ni unilateral, ni exclusiva, sin ningún contenido ideológico de la

izquierda ni anti-europea. Las regiones subdesarrolladas que forman parte de los países europeos, es decir de los países occidentales en su conjunto, que proporcionan ellos la parte preponderante de las prestaciones, deben igualmente beneficiarse de las sumas globales destinadas a la ayuda para el desarrollo y no deben quedar excluidas de las mismas.

Para alcanzar estos objetivos, es esencial que Europa pueda recuperar el papel y la importancia que le corresponden por su capacidad innovadora y productora y por su población y sus prestaciones tan considerables. Esto, sin embargo, únicamente es posible dentro de una Europa unida que actúa conjuntamente y habla con unanimidad, con una sola voz. Una Europa que no dé la impresión de estar desgarrada.

Con el fin de obtener este resultado, un remodelaje de los órganos de la C.E., de su política y sobre todo de sus procedimientos de decisión es necesario. Finalmente se han dado cuenta de ello, y se han empezado a estudiar proyectos en el seno de la C.E.

Con la extensión de la C.E. hacia el Sur, hacia el Mediterráneo, la entrada de España y de Portugal, los problemas de la política agrícola, financiera y presupuestaria se han agravado. Estas políticas se deben modificar conjuntamente, a medida que se supera la crisis financiero-presupuestaria y promoviendo al mismo tiempo el buen funcionamiento, el desarrollo y la extensión del sistema monetario europeo. Se pueden ya observar los primeros pasos hechos en esta dirección.

El Banco mundial ha empezado a diferenciar la noción demasiado general de "Tercer Mundo" y "Ayuda al desarrollo". Decidió a finales de enero de 1985 crear un fondo separado para África negra. Ha llegado pues el momento de hacer valer también las necesidades de las regiones sub-desarrolladas europeas. La ocasión de combinar estas dos acciones paralelas es propicia. Esta nueva filosofía en relación a la ayuda al desarrollo debería por lo tanto terminar al mismo tiempo con la discriminación de las regiones europeas subdesarrolladas.

Así, los problemas presupuestarios de la C.E. y las dificultades que surgieron últimamente en relación a la entrada de España y de Portugal podrían resolverse de una forma elegante y justa.

Admito que no es fácil de realizar, pero estoy convencido que una Europa unida y unánime persistirá mediante una información objetiva de la opinión pública, en vez de la actual desinformación, y que podremos lograr nuestro objetivo.

El estudio de algunas cifras, a continuación, pueden ilustrarlo:

País	Población en millones de habitantes	Territorios en km <sup>2</sup>	País	Población en millones de habitantes
Alemania	61	249	Suecia	8
Italia	57	301	Austria	8
Gran Bretaña	56	244	Suiza	7
Francia	55	547	Finlandia	5
España	39	505	Noruega	<u>4</u>
	<u>39</u>		Total del resto de la A.E.L.E.	<u>32</u>
	<u>268</u> $\bar{\phi}$ 54			
Países Bajos	14,5			
Bélgica	10			
Luxemburgo	<u>(1)</u> 25			
Grecia	10			
Portugal	<u>10</u> 20			
Dinamarca	5			
Irlanda	<u>4</u> <u>9</u>			
	<u>54</u>		Total del mercado interior europeo	<u>354</u>
Total C.E. 1986:	<u>322</u>			

Vemos que estas cifras se presentan en varios grupos y sub-grupos de carácter diferente.

*Primer grupo:*

Los grandes países, cada uno con una población de más de 40 millones de habitantes, en total 268 millones. Si cogemos el conjunto de los grandes países ya miembros, contamos una población de 229 millones, lo que da un promedio de 56 millones aproximadamente, cifra que variará poco cuando España quede también incluida. El promedio pasará de 56 a 54 millones.

Total del primer grupo (5 grandes países): 268 millones.

*Segundo grupo:*

Benelux: 25 millones.

*Tercer grupo:*

Países de la región mediterránea: Portugal 10,2 millones, Grecia 9,8 millones, en total aproximadamente 20 millones.

Región del Atlántico Norte: Dinamarca 5,1 millones, Irlanda 3,5 millones, en total aproximadamente 9 millones.

Total del tercer grupo: aproximadamente 29 millones.

Podemos pues considerar tres órdenes de magnitud que se presentan en relación a la población de los diferentes países:

1.<sup>er</sup> grupo: los grandes países: aprox. 40 millones de promedio.

2.<sup>o</sup> grupo: los países medianos y

3.<sup>er</sup> grupo: los países menos poblados con 29 millones

Dentro de este marco, se podría pensar que dos entre los "cinco grandes" podrían tener, entre ellos, vínculos más estrechos. Pero estos dos grandes, combinados, seguirían siendo minoría dentro del grupo de los "cinco grandes" y más aún entre otros de menor importancia. Entre los países del Benelux, por ejemplo, existen ya vínculos más estrechos. Una cierta flexibilidad es ya evidente y se sabe que actualmente en la C.E., hay estudios en curso para mejorar los procedimientos de decisión. Se entendió que se había vuelto necesario abandonar el principio de la unanimidad para decisiones con efecto obligatorio.

Para proteger los intereses de los países menos importantes, hay que conceder naturalmente un peso proporcionalmente más grande. Las decisiones de carácter obligatorio deberían exigir además la mayoría cualitativa y no solamente cuantitativa. Al mismo tiempo, las decisiones tomadas deben considerar dos aspectos: en primer lugar que tengan en cuenta la importancia de cada país en relación a su población y en segundo lugar que para la mayoría cuantitativa, cada país, grande o pequeño, tendría un voto pleno e igual. La constitución suiza, que funciona bien, demuestra como es posible tomar una posición clara teniendo en cuenta al mismo tiempo la voluntad de las minorías. Para Europa, puede ser lo mismo, es una necesidad absoluta que se comprende al echar un vistazo a las poblaciones del mundo:

*En millones de habitantes*

India	900
China	900
Europa occidental	360
Estados Unidos	240
Unión Soviética	255

Aquí tenemos las lenguas más importantes y su reparto:

Chino	900
Inglés	320
Español	210
Indio	180
Ruso	145
Arabe	130
Bengalí	120
Portugués	115
Alemán	110
Japonés	110
Francés	90
Italiano	65

Resulta de las observaciones anteriores que un remodelaje de la C.E. en lo que concierne a los procedimientos de decisión, la política agrícola y la política presupuestaria es indispensable para asegurar a Europa una existencia digna. Paralelamente, se debe crear una actitud nueva y mejor en relación a la ayuda al desarrollo, una filosofía más racional, que no se concentraría en una exclusiva.

No se debe sobre todo olvidar que Europa es una región pobre en materias primas, por lo tanto siempre estará obligada a importar y pagar por estas importaciones. Debe pagar estas importaciones con sus productos manufacturados, fruto del trabajo y del sudor de su población productiva. Además, estas importaciones pueden estar amenazadas por embargos. Uno se puede incluso preguntar hasta qué punto Europa es verdaderamente independiente.

Sin embargo es evidente que una Europa coherente, unida, con la flexibilidad y la solidaridad necesarias para volver a encontrar las bases de la prosperidad, podrá asegurar mejor los puestos de trabajo de sus poblaciones que tienen grandes capacidades en este campo.

En el plano mundial, podrá, al lado de las super-potencias, volver a ser una nación guía. Una C.E. que se completa con la península ibérica demuestra que no está dividida como en períodos recientes o como en los oscuros siglos de su historia. Sería al fin capaz de aportar ayuda a otras regiones, promover eficazmente el bienestar y los ideales en el mundo entero.

## **2) *Contestación del Académico Numerario Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández***

Excmo. Sr. Presidente, Excmas. e Ilmas. Autoridades, Excmos. Sres. Académicos, Señoras y Señores:

Una de las obligaciones más gratas que puede tener un Académico numerario de esta Real Corporación, es la de tener el privilegio de contestar al discurso de ingreso de un nuevo académico.

En esta ocasión, para mí hay dos motivos que inciden en esta satisfacción.

En primer lugar, por la calidad del contenido de su discurso, así como por la brillantez con que lo ha expuesto.

La segunda razón, porque se trata de una persona que desde hace años me distingue con su afecto y amistad a lo cual yo correspondo añadiendo mi profunda admiración por sus cualidades humanas, saber y experiencia.

El Sr. Deucher nació en Steckborn/Thurgau, en lo que podríamos llamar el corazón de la Suiza alemana.

Procede de una familia de políticos y diplomáticos; su abuelo fue Presidente de la Confederación Helvética.

Su padre fue Procurador en Berna y su carrera diplomática transcurrió en las embajadas más ilustres como son las de París, Bruselas, Roma, Viena, Alemania y Estados Unidos.

D. Adolfo Deucher, ya Académico correspondiente de esta Real Corporación para Suiza, es la síntesis del industrial, del financiero y del intelectual. Es ingeniero de la Escuela Superior Politécnica Federal de Zurich. Durante 30 años fue Director de la Fábrica de Máquinas Rütli. Ha sido miembro de

su Consejo de Administración durante 25 años, de los cuales 12 como Consejero Delegado y 12 como Presidente.

Sus actividades en el mundo de la industria y de las finanzas europeas son vastísimas. Miembro del Consejo de Administración de Georg Fischer AG, Schaffhausen en Suiza durante 24 años, Consejero de la Hilandería Uz-naberg de St. Gallen, también durante más de 20 años, Consejero de la Hilandería-Tejeduría Kottern en Baviera, Alemania. Durante más de 20 años Consejero de la Banca Leu Ag, de Zurich, de los cuales 10 años en su Comité Ejecutivo. La Banca Leu es la número 5 en importancia en Suiza. Miembro del Consejo de Administración de General Reinsurance Corporation, de la Banca del Gottardo en Lugano, Suiza, de Vittoria Assicurazione de Milano, Italia; de la Imprenta Wetzikon Ag, en Wetzikon, Suiza; de Textile Chemicals de Johannesburg, Sudáfrica, etc., etc. Pero está también su faceta de hombre de los que se sienten llamados por la vocación de dedicar buena parte de su tiempo a la comunidad. Así, ha sido miembro del Consejo Directivo de la Asociación de la Industria Suiza de Maquinaria y Metalúrgica, del Comité Europeo de Constructores de Maquinaria Textil, del Comité Suizo de la Liga Europea de Cooperación Económica, de la cual es Vice-presidente. Igualmente es Vocal del Consejo Central de la Comisión Económica y de la Comisión Monetaria de la citada Liga Europea de Cooperación Económica; es miembro de la Sociedad Suiza de Amigos de España, Portugal y América Latina, etc., etc.

En el curso de su vida ha dado gran número de conferencias sobre la Integración Europea, Política Monetaria, Evolución Libremercantil, Cuestiones Aduaneras, Barreras Comerciales, Amenazas de Dumping y Política de Economía Liberal, sobre Convenios Multifibra, Kennedy Round, Tokyo Round, Significado de la Integración Europea, etc., etc.

Nos encontramos, pues, con el honor de contar entre los Académicos de esta Real Corporación a uno de estos hombres que da Centro-Europa y que constituyen la élite de la industria, de la finanza, del pensamiento y del europeísmo del que ha sido siempre paladín eminente, militante activo y convencido y activo promotor.

El Sr. Deucher a través de su discurso de ingreso, del cual nos ha leído solamente una parte dada la limitación del tiempo —pero del que afortunadamente podremos distribuir el texto completo—, nos ha ido pasando revista en una secuencia lógica para entender lo que ocurre en el entorno en que vivimos, de las raíces de la presente manipulación de la información a que estamos sujetos preferentemente los europeos, del terrorismo, las causas

profundas del desempleo, la politización de los sindicatos, la pérdida de competitividad de nuestro continente. A este respecto, el Sr. Deucher nos recuerda de que sólo la mitad de nuestro continente goza de libertad y de la posibilidad de actuar en forma conjunta en el desarrollo de las ideas de la economía de mercado y de los valores humanos.

El académico recipiendario en forma rápida y erudita ha examinado la evolución histórica que llevó a la catástrofe de la II Guerra Mundial. Las conferencias de Casablanca, de Potsdam y de Yalta siguen pesando sobre todos nosotros.

El Sr. Deucher nos ha llamado la atención sobre la sistemática actividad anti-europea de lo que él califica de tercer-mundismo, apoyado por la mayoría de los medios de información que, a través de campañas tendenciosas y contradictorias, intoxican a la opinión pública y llegan a ser uno de los elementos de freno del desarrollo europeo.

Nos ha recordado lo que es, a su entender, uno de los errores del entendimiento mundial, como ha sido la aparición de un gran número de países que ha calificado de enanos con, a veces, tan sólo 80.000 habitantes pero con un voto en las Naciones Unidas y en organismos afectos. Lo ocurrido en la UNESCO es un ejemplo de a donde pueden llevar la demagogia y la irresponsabilidad.

Se ha referido igualmente a los efectos nocivos del pensamiento y la acción generados por la Comisión Brandt.

La presión internacional ha llevado que Europa se haya visto obligada a abrir sus puertas a la importación indiscriminada de productos generados en condiciones de trabajo muy diferentes a las del mundo occidental y frente a las cuales es prácticamente imposible una competencia racional y objetiva.

El nuevo Académico nos ha expuesto en forma docta y brillante su mensaje de esperanza basado en la reafirmación del europeísmo. De la unión europea que tiene su culminación en el sistema monetario basado en el ECU, en revivir el verdadero espíritu del Mercado Común en el que pensaban aquellos gigantes de la política de postguerra, como fueron Adenauer, De Gasperi, Churchill, Monnet, Schumann.

Nos ha glosado que es hora de poner en evidencia que Europa no es proteccionista como proclama la propaganda internacional con objeto de hacérselo admitir por razones de mala conciencia ancestral. En realidad, es el área comercial más abierta del mundo.

Por ello, es esencial que Europa desempeñe su papel y recupere la importancia que debe tener en el concierto mundial por su capacidad de

innovación y de producción, por su cultura, historia y, sobre todo, por su peso específico.

Pero ello, y para terminar, nos ha dicho el Sr. Deucher que sólo será posible con una Europa común que hable en forma unánime y con una sola voz. Una Europa que no dé la impresión de estar rota con nacionalismos decimonónicos, sino una Europa que sea ejemplo para el resto del mundo. Ello ha de conllevar una remodelación de los órganos de la Comunidad Económica Europea y una puesta al día de su verdadera filosofía. La extensión de la Comunidad hacia el Sur, hacia el Mediterráneo con la entrada de España y Portugal, pueden ser un buen momento para este replanteamiento de lo que ha de ser la Europa del futuro, la Europa de la imaginación, la Europa de la esperanza.

## **B) COMUNICACIONES**

### **CONSIDERACIONES SOBRE LA DECISIÓN DE INVERTIR**

**Del Académico Numerario  
EXCMO. SR. DR. D. ANTONIO GOXENS DUCH**

Aceptado el principio que es preciso ahorrar para producir inversión, para que exista el ahorro es necesario que a nivel de unidad económica (familiar y empresarial) el Ingreso sea superior al Consumo. Ahora bien, el Consumo, a nivel familiar, no tiene prácticamente —para una inmensa mayoría de familias— límite superior, de lo que se deduce que para que aparezca el ahorro es condición necesaria que, básicamente haya voluntad de ahorrar, lo que lleva en sí la voluntaria decisión de limitar en alguna forma el consumo posible, ciñéndose a un determinado nivel de vida, más o menos alto y regular, según las posibilidades y ritmo del ingreso.

La unidad familiar puede gastar todos sus ingresos en consumo si no existe la voluntad de ahorrar. Se presenta, entonces, la cuestión, a nivel individual, de contestar a la pregunta: ¿Ahorrar?, ¿para qué?

Con ello el problema no queda circunscrito al plano puramente económico. Se traslada en parte a un plano de conceptos filosóficos y de posición personal ante toda la fenomenología de la vida social, de un determinado grupo humano en un marco temporal y geográfico específico.

De ahí, surge la necesidad de estudiar qué incentivos pueden tener las unidades familiares para generar ahorros.

Por ello la extensión de los sistemas de seguridad social adormecen el deseo de ahorrar de gran número de unidades familiares.

De otro lado, quien intenta ahorrar, consciente o inconscientemente, establece una comparación entre el sacrificio presente que el ahorro significa y la esperanza de un bien futuro obtenido por la rentabilidad de su

ahorro. Esta comparación se va perfilando, día a día, por la propia experiencia y por la experiencia ajena que se constata a través de lecturas y conversaciones. Cuando se ve que el ahorro de ayer, por efectos de la inflación y de los avatares de determinadas políticas económicas, no representa una seguridad económica para hoy, ¿quien siente el estímulo necesario para ahorrar?, ¿quien sacrifica el goce presente por un futuro goce incierto?

De ello puede deducirse que la unidad familiar siente adormecido su posible deseo de ahorrar, que requiere un sacrificio presente, por varios motivos, entre los que pueden hallarse con peso mayor:

1.º Los sistemas de previsión social, que reducen el temor al futuro, aunque tienen otras ventajas que ahora no entramos a discutir.

2.º La erosión monetaria que se come, hablando vulgarmente, los ahorros dinerarios.

Puede argumentarse que el ahorro dinerario puede suplirse por ahorros no dinerarios, en bienes que sean refractarios a la inflación. No siempre puede conseguirse este efecto y, además, para ello se requiere una especial dedicación a la colocación de ahorros y una información que no está comúnmente al alcance del ahorrador medio. Algunos sistemas colectivos pueden suplir esta carencia, pero la experiencia de algunos procedimientos: Fondos de inversión mobiliaria, por ejemplo, no está resultando tampoco halagüeña. De otra parte, la colocación de ahorros no dinerarios, casi siempre requiere un período de acumulación dineraria durante el cual la inflación produce su mella.

Los sistemas de previsión social —Seguros sociales obligatorios y Seguros voluntarios— producen un hecho de consecuencias económicas trascendentales: la sustitución del ahorro individual por el ahorro institucional y la ingerencia de quienes detentan el poder político en la distribución de las masas ahorradas. Cualquier régimen de aparente libertad de empresa queda así teñido de dirigismo económico socializante ¿para bien o para mal?. De momento no me atrevo a diagnosticarlo.

Solamente puede anticiparse que el ahorro individual puede encauzarse fácilmente hacia la mediana empresa; en cambio, el ahorro institucional, dirigido por los políticos, tiende a llevarse hacia la gran empresa y hacia las inversiones estatales.

Descartada la inseguridad del futuro lejano como incentivo al ahorro, queda el deseo de ahorrar para cubrir consumos, relativamente extraordinarios, a plazo medio. Es el ahorro para un gasto futuro planeado anticipadamente cuya motivación es también en buena parte eliminada por los sistemas de ventas a plazos y el crédito.

Si la unidad individual gasta todos sus ingresos en consumos inmediatos, su efecto es estimular la producción pues el consumo tiende a crecer y, entonces, la necesidad de ahorrar se transfiere de las unidades familiares a las empresas. Son éstas las que han de obtener beneficios para crear reservas que permitan la autofinanciación de su expansión productiva.

Conseguir beneficios requiere que el Ingreso Neto sea superior a los Costes, y además, que la Imposición fiscal no absorba todo el margen para permitir retribuir adecuadamente el capital invertido (sin lo cual no hay incentivo empresarial) para que puedan hacerse reservas. Al hablar de beneficio neto hemos de entender el realmente conseguido, previa eliminación de los efectos de la inflación.

Si las disposiciones estatales, preponderantemente las fiscales, no facilitan que las empresas tengan realmente un remanente para constituirlo en reservas la inversión futura queda también dificultada.

Hay otra cuestión a dilucidar ¿cuando invierte la empresa?

Hay que separar la gran empresa cuyas decisiones son tomadas por dirigentes profesionales, individual o colegiadamente, de la mediana empresa en que la figura personal del empresario es todavía preminente.

En las primeras, las decisiones de inversión están básicamente determinadas por el análisis costes-beneficios de múltiples y variadas alternativas, en cada una de las cuales el dirigente profesional puede ser que se juegue, personalmente, muy poco y los errores se difuman en el seno de la dirección colegiada.

En las segundas, en que la personalidad del empresario está todavía bien definida, no solamente influyen los resultados del análisis costes-beneficios, sino otras consideraciones: el deseo de seguir aparentando un status; de mantener una situación; de conservar una tradición; de afectación hacia una forma de hacer, hacia unas personas que colaboran desde muchos años en la empresa, etc... Los empresarios mantienen sus negocios a veces, no simplemente por la esperanza de ganar dinero, sino por complejas reacciones de la propia *psiquis* ante una historia que se proyecta hacia el futuro y por una inercia que es difícil en ocasiones romper.

Entre estas complicaciones de la *psiquis* personal sigue teniendo particular importancia la de poder seguir sintiéndose "dueño", manteniendo una parcela de poder económico —a veces muy reducida— que satisfaga el propio ego. Cuando esta satisfacción tiende a desaparecer, también tiende a desaparecer el deseo de ser empresario y, por tanto, el deseo de invertir.

La gran empresa y la mediana empresa pueden tener motivaciones muy diferentes para seguir invirtiendo. Y aunque parezca paradójico, la gran empresa en su análisis costes-beneficio, cuyas variables son numerosas y prácticamente imposible de reducir a un modelo matemático de resultados seguros, tiende al conservadurismo. Se invierte cuando el futuro se ve medianamente claro y se retrae la inversión cuando al avizorar el futuro económico se le ve lleno de incertidumbres; el dirigente profesional empresarial que "ha llegado", desea conservar su puesto y disfrutar del mismo y esto tanto puede aplicarse a las grandes empresas capitalistas como a los entes productivos de las economías socialistas.

En cambio en el empresariado se da más el "jugador" que siente la corazonada de una inversión y se atreve, siempre y cuando no se sienta excesivamente mediatizado en sus decisiones por arriba (decisiones gubernamentales) ni por abajo (asalariados que discuten sus decisiones o las boicotean).

Además se comparan las condiciones presentes y futuribles no sólo de un país sino de un ancho abanico de países que compiten por atraer capitales y crear nuevos centros productivos.

El ahorrador no piensa en términos de inversión productiva o no. Esto ha de tenerlo presente el empresario. El ahorrador sólo piensa, como antes he dicho, en términos de rentabilidad y seguridad de reintegro (inmediato o no, según las modalidades de la inversión). Es difícil que el ahorrador de pequeñas cantidades se transforme hoy en empresario o gran empresa. El pequeño ahorrador ha de actuar a través de los intermediarios financieros y entonces son éstos los que establecen, o deben establecer, la selectividad de las inversiones atendiendo a su productividad.

Aquí surge la cuestión de que el término productividad puede entenderse de muy diversas formas: productividad dineraria, económica, social, ecológica, etc., cuyas definiciones son imprecisas. Una inversión puede ser productiva para el empresario, de momento, e improductiva a la larga para una determinada zona o región. Medítense los resultados inmediatos y a largo plazo de las leyes de desamortización, con sus secuelas de desforestación, etc. Es sólo un ejemplo. Una fábrica de determinados productos químicos es más rentable si no construye plantas depuradoras de aguas residuales, pero puede destruir las cosechas de los campos regados por las aguas por ella contaminadas. Es otro ejemplo. Fabricar armamento puede ser un buen negocio para una empresa y resultar dañino para quienes sufren sus efectos destructores. Puede ser otro ejemplo y pueden ponerse muchos más. Han de existir limitaciones a la libertad de inversión lo que nos llevaría al plan-

teamiento de toda una filosofía político-social de la intervención del Poder Público en la actividad empresarial.

Sin perjuicio de ello, es conveniente meditar un poco en un aspecto relativamente poco estudiado de la inversión internacional. Actúa, por lo general, solamente con miras inmediatas; trata de conseguir beneficios y recuperar con ellos la inversión lo más rápidamente posible, no importándole retirarse una vez conseguidos sus objetivos, con lo que el pan de hoy que ofrecen puede ser el hambre de mañana y fuente de más complicados conflictos futuros.

Al no sentirse el capitalismo internacional vinculado afectivamente a ninguna nación, país, región o localidad, no le importa la destrucción futura de las condiciones de determinada zona si con ello consigue "ahora" sus objetivos. Ello ha de determinar, en mi opinión, la necesidad de vigilar estrechamente las inversiones extranjeras, su vinculación al país y sus futuras consecuencias.

Para invertir es condición inicial "querer hacerlo" y luego "poder hacerlo"; ha de existir el deseo de invertir y luego la posibilidad de invertir. La simple posibilidad puede no engendrar el deseo y éste, por sí solo, no es suficiente.

Hay que pensar, primero, cuales son las motivaciones que determinan el deseo de invertir, para luego, supuesto la decisión de invertir, estudiar si se puede llevar a la práctica la decisión.

Es, pues, esencial, el estudio de la motivación de invertir. Sin ella, todas las demás consideraciones fallan por su base.

La motivación puede aparecer en quien ya es empresario (individual o social). También cabe surja en quien no es todavía empresario. Las motivaciones son diferentes en uno y otro supuesto.

La empresa en funcionamiento puede invertir:

a) Para mantener su "status", principalmente en orden a la cuota de mercado que ha conseguido al nivel de producción y al promedio de beneficios.

Mantener un "status" puede implicar nuevas inversiones, pero no aumento de empleo. Es posible que precisamente el mantenimiento del "status" se logre reduciendo el número de puestos de trabajo, objetivo hacia el que tienden actualmente muchas empresas.

b) Para incrementar su actual "status", lo que también puede alcanzarse con inversiones de tecnología más avanzada, sin aumento de puestos de trabajo.

Por tanto, más inversión no significa necesariamente más puestos de trabajo. Pretender conservar un nivel de empleo, a nivel empresarial, puede

representar, precisamente, no hacer nuevas inversiones; rehuir nuevas tecnologías y perder situación en orden a mercado y beneficios.

Mantener o no mantener un "status" tiene en el fondo siempre una motivación básica; la rentabilidad, asegurando a la par el reintegro de la inversión efectuada. Asegurar la rentabilidad adecuada es la primera obligación empresarial; si no se consigue, la empresa se hunde.

Fundamentalmente, el análisis costes-beneficio es imprescindible y se decide invertir o no según resulte del precitado análisis. El resultado de este primer análisis puede no tener un valor absoluto por la dificultad de situar en un modelo econométrico, con exactitud, la totalidad de los parámetros que determinan la proyección futura de la empresa ante una coyuntura económica dada. Existe siempre un riesgo de incertidumbre que difícilmente puede valorarse estocásticamente por la imposibilidad de poder prever todos los condicionantes que en los próximos, cinco, diez, quince o veinte años van a determinar el auge o marasmo de una determinada actividad empresarial.

No todo, no obstante —como ya he dicho—, es la comparación costes-beneficios. Esta puede resultar imprecisa y en situaciones dubitativas, muy frecuentes, otras consideraciones pueden incidir para inclinar el juicio hacia la inversión o hacia la desinversión; entre otros, podemos encontrar:

- deseo de seguir aparentando o manteniendo un *status*,
- consolidar una situación alcanzada,
- conservar una tradición,
- afección hacia una forma de hacer o de sentir,
- afección hacia unas personas,
- cansancio psíquico que acarrea el deseo de no seguir luchando,
- deseo de retirarse por haber alcanzado un objetivo personal.

En la gran empresa, con dirección colegiada, la decisión puede ser más fría y depender más directamente del análisis económico, salvo que a pesar de la dirección colegiada exista un "leader" dominante. Si éste aparece, al igual que en la empresa, la personalidad del "leader" y sus reacciones, de análisis psicológico muy complicado, pueden ser preponderantes; y tomar decisiones viscerales, aún en contra del frío análisis económico.

Quienes toman las decisiones son personas que reaccionan no sólo con su cerebro sino con la integridad de su soma y de su psiquis. Por ello, he mantenido en anteriores ocasiones que para que haya inversiones es condición primordial que se quiera invertir, y para que surja este "querer" hay que tener confianza en que se conseguirá una rentabilidad suficiente, se

conservará la propiedad de la inversión y se mantendrá o acrecentará la satisfacción del propio "ego" (individual o colectivo).

Hay que diferenciar además la inversión del "gran capital internacional" de la del pequeño capitalista.

El gran capital internacional puede hacer probaturas arriesgadas de inversión si en estas inversiones emplea un relativamente pequeño porcentaje de sus disponibilidades. El pequeño capitalista es más timorato y conservador, por lo que muchas veces no se arriesga a ser empresario para conformarse simplemente, en ser rentista, cuyos ahorros afluyen a las Instituciones financieras como las gotas de pequeña lluvia que nutren el arroyo que luego se transforma en el gran río. En los actuales tiempos, se acentúa la desaparición del pequeño capitalista; sus disponibilidades se transforman en una mera cuenta acreedora de la gran banca.

Entonces ha de analizarse cómo invierte la gran banca.

Para ésta la consideración básica es el análisis costes-beneficios tratando de estudiar estadísticamente el número mayor posible de parámetros económicos, políticos y sociales; sus decisiones tratan de crear condiciones de monopolio o cuando menos de oligopolio, para lo cual es necesario aprovechar (y en algunos casos crear) las adecuadas situaciones políticas. Se entremezclan una maraña de "líneas de fuerza" económicas, sociales, políticas, resultando muy difícil llegar a determinar el motivo de las decisiones de invertir que no se limitan a una sola empresa sino que inciden en un complejo de empresas, con vínculos entre sí más o menos conocidos.

En términos generales, pues, las decisiones de inversión pueden obedecer a un cúmulo de causas y circunstancias variables en el tiempo y en el espacio que hacen que la decisión individual quede supeditada a una coincidencia que alguien se atrevería a calificar de cósmica, siendo difícil dilucidar si el conjunto de decisiones individuales crean esta conciencia o su existencia predetermina las decisiones. Por ello en este campo nos encontramos con el gran enigma del "pathos" de las clásicas tragedias griegas. ¿Actuamos también en el campo empresarial porque así lo decidimos o nuestra decisión está ya predeterminada por poderes superiores al empresario aislado?

Reconociendo nuestras limitaciones humanas, hemos de observar que quien toma la decisión es un conjunto humano, que trata de luchar contra el fatalismo y toma decisiones a pesar de no tener cabal conocimiento de todos los parámetros, contando que su limitado conocimiento es suficiente para ello, exclamando un "*inshallah*", conformándose cuando los hechos

hunden una y otra vez los proyectos mejor elaborados; sin perjuicio de volver a reincidir en esta lucha constante.

En resumen, el análisis costes-beneficio es el fundamento de la teoría de la inversión, pero la decisión viene influenciada por un conjunto complejo de circunstancias y concausas de larga enumeración. Es, en todo caso, de la máxima importancia confiar en la seguridad del futuro y en la satisfacción del propio ego de quien decide invertir.

En el supuesto de que haya decisión de invertir aparece la cuestión, ¿se cuenta con medios financieros para realizarla?

La cuestión queda reducida a unas sencillas preguntas:

1 — La inversión ¿producirá beneficios netos suficientes para remunerar al capitalismo puro, además de retribuir al esfuerzo empresarial y al riesgo de la incertidumbre?

2 — El reintegro del capital invertido ¿quedará asegurado por una adecuada política de amortizaciones?

3 — Las condiciones económicas, políticas y sociales del ámbito en que se realiza la inversión, ¿permiten asegurar que la respuesta que hoy podemos dar a las dos preguntas anteriores se mantendrá en el futuro el tiempo suficiente para poder reintegrar, en dinero de capacidad adquisitiva real análoga, el montante de la inversión realizada, habiendo dado la adecuada rentabilidad?

Si las respuestas a las anteriores preguntas son afirmativas los capitales financieros pueden conseguirse, teniendo en cuenta que en el mercado internacional de capitales rige draconianamente la ley de la oferta y de la demanda. Los flujos dinerarios se dirigirán inexorablemente hacia aquellas inversiones que contesten "mejor" a las preguntas formuladas; es decir, a quien ofrezca más rentabilidad, más seguridad y más estabilidad. También a veces se dirigen a lo "menos malo".

Todas las demás consideraciones sólo son en su fondo dos:

1 — Aportación ajena a la empresa; en forma de capital o en las distintas modalidades del préstamo, y

2 — Autofinanciación, por generación de beneficios que no se reparten.

Existe una forma híbrida que aparentemente es una financiación ajena y en su fondo una modalidad de la auto-financiación.

Aparece cuando una empresa reparte dividendos y los preceptores los reinvierten en la misma empresa en forma de capital o de préstamos.

Las pretendidas diversas fuentes de financiación son solamente modalidades de presentación de las dos enumeradas ut supra. Los incentivos

ofrecidos por las reglamentaciones de la Administración a distintas modalidades, en mi opinión, son medios de complicar las relaciones entre los aportantes de dinero y la empresa que lo recibe, buscando favorecer más que a la empresa receptora de financiación a los intermediarios financieros que propugnan uno u otro proceso según las ventajas comparativas que para ellos se presentan.

Pueden estudiarse, en un momento dado y para un país determinado las distintas modalidades: Préstamos a corto, medio y largo plazo, representados por títulos-obligaciones por pagarés, por pólizas de crédito o por otro instrumento crediticio. Préstamo simple o con garantía específica. Hipoteca inmobiliaria, mobiliaria, leasing, etc... Aportación en forma de capital-acciones. Pero siempre las cuestiones básicas son las mismas:

- Ofrecer adecuada rentabilidad;
- Garantizar el reintegro de la aportación.

Esta segunda condición no es preponderante sólo para el prestamista; lo es también para el inversor-propietario; sea empresario individual, sea socio o accionista de una sociedad. Siempre se actúa con la esperanza de poder recuperar lo invertido en un negocio concreto y determinado.

Por tanto, en vez de preocuparse de prolijas reglamentaciones de las distintas modalidades de la inversión, ha de ser suficiente crear las condiciones para que la empresa pueda ganar lo necesario (condición de rentabilidad) y conservar una sustancia patrimonial con suficiente liquidez financiera (condición de recuperación de la inversión).

Entonces, decidirse por una u otra fuente de financiación es una cuestión circunstancial o coyuntural.

Insisto en que se resume el problema a una cuestión de confianza del posible inversor hacia la empresa, centrada en las dos preguntas sobre las que vengo insistiendo:

¿Es adecuada la rentabilidad?, ¿se podrá reintegrar lo invertido?

Al contestar a una y otra pregunta hay que tener en cuenta la problemática planteada por la endémica inflación. Al valorar las respuestas han de cuantificarse en unidades monetarias constantes.

Resumiendo las quizás deshilvanadas ideas que se han expuesto entiendo que de subsistir las características socio-económicas que caracterizan la coyuntura española de los recientes años, encontramos:

Que la unidad familiar tiene menos propensión al ahorro, de donde una de las fuentes clásicas de la inversión está agotándose.

Que la autofinanciación empresarial está dificultada por falta de

suficientes beneficios de una mayoría de empresas, lo que a su vez amortigua el deseo de invertir de quien espera de su inversión una rentabilidad adecuada.

Que la falta de ahorro familiar tiene que suplirse por el ahorro institucional el cual es objeto de dirigismo excesivo y desemboca en una pseudo-socialización empresarial.

Que el empresario mediano se siente acogotado, y por ello actúa con desánimo, porque no ve claro el futuro, no se siente dueño de sus actos, no tiene suficiente información del porvenir.

¿Soluciones?

Pecaría de presuntuoso si me atreviera a proponerlas. No obstante, entiendo que debe actuarse tanto en el campo psicológico como en el de medidas económicas determinadas, sin pretender que a finales del siglo XX la Economía se rija por las teorías incubadas a caballo entre el siglo XIX y el actual. En mi opinión, como base:

— Es necesario un gran pacto social, claro, rotundo, concreto que defina bien las reglas del juego económico.

— Es necesario atajar la inflación.

— Es conveniente ilusionar a los empresarios que tienen todavía una difícil misión que cumplir, misión necesaria para el mejor desarrollo social.

— Tiene que establecerse un sistema fiscal que aliente, sin excesivas cortapisas, al empresario.

— Y, sobre todo debe crearse confianza en el futuro, señalando con precisión a donde se quiere ir y manteniendo con seguridad el rumbo. Las indecisiones constantes de la política socio-económica de nuestro país no alientan ni el ahorro ni la inversión

# LA FALSA GENERALIDAD DEL "MONETARISMO": EL CASO ESPAÑOL

Del Académico Numerario  
EXCMO. SR. DR. D. EMILIO DE FIGUEROA MARTINEZ

El "monetarismo" considera que la inflación se debe siempre a un exceso de dinero y, por tanto, que la política monetaria restrictiva es el único medio de combatirla. Esto implica una aceptación incondicional de la teoría cuántica:

$$MV = PQ$$

siendo  $Q = \text{P.I.B. real}$ . Pero esta teoría sólo es válida si la velocidad de circulación del dinero es constante ( $\bar{V}$ ) y también lo es el volumen real de la producción ( $\bar{Q}$ ).

Si hay una escasez de dinero, surgen lo que un economista alemán del pasado siglo llamado Wagner denominó los *surrogados* del dinero, es decir, sustitutivos del dinero legal que desempeñan las mismas funciones que éste, pero pagando un interés mayor (letras, pagarés, tarjetas de crédito, etc.). La escasez de dinero es compatible con la inflación siempre que  $V$  aumente y  $Q$  disminuya, como es el caso actual en España. En efecto, la falta de liquidez en el sistema crea *surrogados* del dinero que elevan los tipos de interés, lo cual aumenta la velocidad de circulación del dinero, neutralizando así, en parte, el efecto de la política monetaria restrictiva.

La elevación de los tipos de interés reduce la inversión  $y$ , a través de su "efecto multiplicador" *negativo*, la renta nacional y el nivel de empleo. El paro implica un menor  $\text{PIB} = Q$  real, lo que en unión de la mayor  $V$  obstaculiza la estabilización de los precios ( $P$ ).

La menor renta nacional disminuye los ingresos del Estado lo que, de no reducirse los gastos públicos (en nueve años han aumentado en España 7,3 billones), aumenta el déficit presupuestario, el cual ha de financiarse con

mayores impuestos (éstos han aumentado en el mismo período, un 374%), que reducen el ahorro privado y el consumo, lo cual repercute negativamente sobre la inversión privada (*principio de aceleración*).

El creciente déficit público obliga al Gobierno a acudir al Banco emisor. Pero la política monetaria restrictiva que erróneamente aplica para combatir la inflación, transfiere parte del dinero existente del sector privado al sector público (*crowding out*) elevando de nuevo los tipos de interés y la velocidad de circulación del dinero y reduciendo la inversión privada.

La mayor presión fiscal (directa e indirecta) reduce la demanda efectiva y aumenta el paro y la capacidad de producción inutilizada, lo que deprime las expectativas empresariales. Pero la recesión prolongada no disminuye los costes de producción (salarios, precios de las materias primas y de la energía, tipos de interés e impuestos), sino que los aumenta, lo cual exige mayor *capital circulante* en las empresas, que no puede ser financiado ni por el ahorro ni por el crédito bancario.

La *reconversión industrial* que se intenta es irrealizable sin aumentar la inversión, el ahorro y el crédito bancario. El capital real obsoleto sería meramente sustituido por el equipo industrial más moderno que permanecería ocioso mientras la demanda global no se expande y la oferta monetaria no aumente.

El llamado *saneamiento* de la economía no es más que una falsa política de estabilización que mantiene la crisis económica y social y acrecienta el paro o desempleo.

La aparente mejora del sector exterior se debe a la caída de las importaciones a causa de la atonía económica y a la constante depreciación exterior de la unidad monetaria (en nuestro caso, de la peseta), que aumenta las exportaciones, pero esto es a costa del empeoramiento de la "relación real de intercambio" y de una acumulación estéril de divisas.

El logro de la reducción de varios puntos en la tasa de inflación no significa que ésta se haya erradicado, sino que su crecimiento se ha debilitado por la creciente recesión económica y la larga duración de la crisis.

La flexibilidad del empleo, la congelación salarial y el pacto social pueden ser condiciones complementarias de una política económica eficiente, pero no bastan por sí solas para eliminar la crisis. Hace falta, además, restaurar la confianza, fomentar el ahorro y abaratar la inversión. El aumento de la presión fiscal en medio de una crisis, que dura ya más de un decenio, no permite el logro de estos objetivos.

Obstinarse en combatir una inflación que no se debe a un exceso de

demanda, con medidas monetarias es perpetuar la crisis y el paro sin compensación alguna. Los ejemplos de Chile y la Argentina en que la aplicación del "monetarismo" ha fracasado estrepitosamente, muestran bien lo que decimos. La vana esperanza de que con el paso del tiempo se superará la crisis ignora el hecho de que sin variar la actual política económica nada cambiará. La arrogante afirmación de que ésta es la única política posible implica un dogmatismo estéril incompatible con una interpretación científica de la realidad.

Sólo con un incremento de la inversión y el consiguiente aumento múltiple de la demanda efectiva será posible salir de la crisis.

Con recursos ociosos no puede incrementarse la tasa de crecimiento económico hasta un nivel suficiente para absorber el paro existente y el aumento de la población activa. El crecimiento no está impedido por la escasez de recursos productivos, sino por la inutilización de los mismos.

Cuando el paro se debe a técnicas que ahorran trabajo (*paro tecnológico*), el mayor desempleo viene acompañado de un incremento de la productividad, lo que no sucede en nuestro caso. El paro actual no se debe a que sobren por ejemplo, obreros de la construcción y falten metalúrgicos (*paro estructural*), sino a una demanda global insuficiente (*paro coyuntural*). La coexistencia del paro y de la inflación (*stagflation*) demuestra una escasez de medios de pago legales (desplazamiento hacia arriba de la *curva de Phillips*).

Tiene razón Milton Friedman cuando afirma que con una política monetaria expansiva se habría superado la depresión de los años treinta, lo que efectivamente sucedió al estallar la II Guerra Mundial.

Para Keynes la causa de la depresión estaba en la caída de la inversión, pero ésta se debía, en parte, a una escasez monetaria. Si esto fue posible con una baja general de precios, ahora la situación es más grave con una *inflación de costes*.

En siglos precedentes, el dinero estaba constituido sólo por la moneda acuñada, lo que limitaba la actuación de la política monetaria, pero con la adopción del papel moneda y del dinero bancario su eficacia se ha incrementado. Ahora la creación de dinero es *ad hoc*.

Con esto no queremos decir que no exista la posibilidad de que haya una inflación puramente monetaria, pero que no es así en el presente caso español. Keynes en su famoso opúsculo "How to pay for the War" (Cómo pagar la guerra), sólo admitía la inflación monetaria en una situación de *pleno empleo*, cuando el dinero nuevo no encuentra nuevas mercancías para intercambiarse con ellas. Los bienes y servicios no se producen por falta

de recursos productivos, sino por una deficiencia de la demanda motivada por la escasez de dinero. Con respecto a las mercancías y a las divisas extranjeras el dinero se deprecia, pero su precio (tipo de interés) sube considerablemente, prueba inequívoca de su escasez. En una situación de verdadera inflación monetaria, el tipo de interés real llega a hacerse negativo.

Actualmente, el tipo de interés sube, no a causa de la inflación sino de la escasez de dinero. Si su abundancia relativa fuese la causa de la inflación, el tipo de interés bajaría en vez de subir.

Recuerdo que durante la guerra civil española, en la zona republicana, una humilde castañera apilaba en su faltriquera, en plena calle, miles de pesetas en billetes, sin que nadie la robara, ya que no se podía comprar nada con ellos. Ahora no sucede esto; el que tiene mucho dinero puede comprar cuanto se le antoje y corre el riesgo de que se lo roben, si lo lleva encima. Podría aducirse que entonces había una *hiperinflación* a la cual no se ha llegado ahora gracias a la política monetaria restrictiva practicada; pero en aquella situación económica no había existencias o "stocks" de mercancías vendibles, mientras que en la actualidad existen en exceso porque no hay suficiente poder de compra. Confundir ambas situaciones es como si en medicina se confundiera la tuberculosis con la apoplejía.

Otro aspecto negativo es el fuerte endeudamiento exterior en la balanza de capitales, que en España ha pasado de 8.454 millones de dólares en 1975 a 30.630 millones en 1984, cuya deuda se ha hecho tanto más pesada si se tiene en cuenta que el dólar valía 57,41 pesetas en 1975, mientras que ahora rebasa las 160 pesetas. Esto significa que sólo el pago de intereses absorbe una parte considerable del ahorro nacional y que el saldo positivo por cuenta de renta es neutralizado parcialmente por las cargas de esta enorme deuda.

Creemos que hasta el mismísimo Dr. Pangloss se sentiría pesimista ante esta dramática situación.

En economía no es posible el "experimento controlado" para verificar una teoría, pero podemos valernos del testimonio histórico.

Es una creencia muy generalizada entre economistas e historiadores que la llamada "revolución de los precios" que tuvo lugar en la España del siglo XVI, se debió a la afluencia de metales preciosos procedentes de América. Es de advertir que el único dinero entonces existente era la moneda acuñada. Pues bien, si se lee atentamente el libro del Prof. D. Ramón Carande,

*Carlos V y sus banqueros* (\*), se observa que el dinero no aumentó, porque los lingotes de oro y plata, que entraban en España por el Guadalquivir hasta Sevilla, para depositarse en la Torre del Oro, no llegaron a acuñarse en monedas, sino que salían inmediatamente al extranjero para pagar las deudas y sus intereses que el Emperador tenía contraídos con sus banqueros foráneos. Difícilmente podría afirmarse, por tanto, que la espectacular subida de los precios españoles se debió a una cantidad excesiva de dinero. Pero lo más sorprendente fue que en los países receptores de los lingotes de oro y de plata, donde sí se acuñaron en monedas, los precios apenas subieron y la producción creció ostensiblemente.

La inflación se debió entonces en España más que a un exceso de dinero (según la teoría cuantitativa) a una escasez del mismo. Lo cual confirma nuestra teoría.

La misma experiencia se ha repetido en la España actual y en América del Sur donde sus gobiernos han sido embaucados por el "monetarismo".

Los partidarios del "monetarismo" se obstinan en aplicar dogmáticamente una política económica no apta para la realidad presente, como lo demuestra la persistencia de la crisis durante más de diez años y que el paro esté alcanzando cotas intolerables.

(\*) RAMON CARANDE: *Carlos V y sus banqueros*, 2 tomos. Sociedad de Estudios y Publicaciones. Madrid, 1945 (I), 1949 (II).



# SOBRE LA DECISIÓN INVERSORA CON CRITERIO FINANCIERO

Del Académico Numerario

EXCMO. SR. DR. D. ALFONSO RODRIGUEZ RODRIGUEZ

## 1) *Texto de la comunicación*

### 1. Descripción formal de una operación inversora

Una formalización de las operaciones financieras, en general, conduce al esquema input-output siguiente, que contrapone dos conjuntos financieros de capitales, pertenecientes ambos al R(F) (1):

$$\begin{aligned} I &: \{(C_r, T_r)\}; & r = 1, 2, 3 \dots n \\ O &: \{(C'_s, T'_s)\}; & s = 1, 2, 3 \dots m \end{aligned}$$

Contrastadas tales prestaciones ante una determinada relación de equivalencia (2), descriptiva del equilibrio del mercado del dinero, solo puede suceder: que los conjuntos sean equivalentes financieramente,

$$\{(C_r, T_r)\} \sim \{(C'_s, T'_s)\}$$

o que no lo sean,

$$\{(C_r, T_r)\} \not\sim \{(C'_s, T'_s)\}$$

En el caso primero, se trata de una O.F. de *financiación*, sometida al

(1) R(F) es el conjunto de las partes de F, conjunto que incluye todos los capitales financieros (C, T) posibles. Es decir, definidos por una doble medida, C monetaria, y T de su liquidez o diferimiento en disponibilidad.

(2) La relación de equivalencia financiera, aquí considera, además de las propiedades reflexiva, simétrica y transitiva, incluye la homogeneidad respecto a cuantías y la de preferencia por la liquidez. Vid. MATEMATICA DE LA FINANCIACION, pgs. 27 y s.s. Ed. Univ. Barcelona, 1984. Alfonso Rodríguez.

equilibrio del mercado, mientras que, en el segundo, la O.F. es de *inversión*, interpretada como aquella que pretende, fuera de tal equilibrio, la superrenta del inversor.

La descripción de una O.F. de inversión exige el estudio de dos caracteres ineludibles: la *inmovilización* financiera que comporta, y la *rentabilidad* que la acompaña. A ellos nos vamos a referir seguidamente, pero conviene antes justificar la aparente exclusión de otra característica tradicional, la seguridad de la inversión. Efectivamente, el grado de seguridad introduce el riesgo y la incertidumbre, tanto en la inmovilización, como en la rentabilidad. Por tanto, no es ajeno a la descripción de tales caracteres, ni independiente a ellos, pero su intervención se concreta y limita a la exigencia del análisis estocástico o incierto en su correcto estudio financiero.

## 2. La inmovilización financiera

Dos parámetros definen la inmovilización financiera que conlleva una inversión, la *cuantía* monetaria y el *plazo*. Ambos son evidentes en la llamada "operación elemental", donde tan solo se realiza la colocación de un capital input, con la recuperación de un solo output. No así en las "operaciones complejas" donde la distribución de colocaciones, y retornos, dificultan su definición. La *reducción financiera*(1) de la operación compleja a otra equivalente elemental resuelve tal dificultad, resultando precisada la inmovilización financiera por el vector,

$$\vec{v}(c, t_o)$$

donde son,  $c = \sum c_r$ , y  $t_o$  el *plazo financiero medio* (P.F.M.) (2).

Obsérvese que, mientras en las operaciones elementales la determinación de la inmovilización financiera es invariante al equilibrio del mercado del dinero, o "ambiente financiero", en las complejas no es así, ya que el P.F.M. es función de la tasa de equilibrio  $\rho^o$ ,  $t_o(\rho^o)$ .

(1) La reducción financiera se apoya en la operación "suma financiera", juntamente con la admisión del postulado de equivalencia entre un conjunto financiero y su suma, que permite la sustitución simplificadora.

(2) El P.F.M. es la diferencia entre los diferimientos medios de los conjuntos financieros output e input,  $t_o = T'_o - T_o$ . Este parámetro reduce la pluralidad de plazos superpuestos en una operación compleja, dotando así al análisis financiero de una alta operatividad.

### 3. La rentabilidad

La descripción más simple del margen inversor es aquella que se limita a considerar la renta "bruta" y "absoluta",

$$\bar{R} = C' - C = \Sigma C'_s - \Sigma C_r$$

que adolece de ignorancia de la diferente liquidez de las cuantías que en ella participan, afectadas de diferimientos distintos —renta bruta—, así como de ausencia de significación relativa respecto a la inmovilización que precisa —renta absoluta—. Por todo ello, resulta invariante al ambiente financiero determinado por la tasa del dinero  $\rho^0$ .

Primera corrección heurístico-financiera supone la obtención de la renta "neta", todavía "absoluta",

$$\hat{R} = C' - C^0$$

en donde  $C^0 = C \cdot e^{\rho^0 t_0}$  es la cuantía del capital equivalente financieramente al  $(C, T_0)$ , con liquidez  $T_0$ , es decir, con igual liquidez que  $C'$ . También, considerando que el interés del mercado es,  $I = C^0 - C$ , resulta

$$\hat{R} = \bar{R} - I$$

que explicita su naturaleza económica de "superrenta" inversora. Ahora, es evidente la participación de  $\rho^0$  en su definición, tanto directamente, como en el P.F.M., a través de  $C^0$ .

La medición de la rentabilidad "relativa" es posible mediante la *tasa financiera*  $\bar{p}$  (T.F.R.) (1), que relaciona las cuantías acumuladas  $C'$  y  $C$ ,

$$C' = C \cdot e^{\bar{p} t_0}$$

como tasa de rentabilidad "bruta", o bien,  $\hat{p}$ , para  $C'$  y  $C^0$ ,

$$C' = C^0 \cdot e^{\hat{p} t_0}$$

como tasa de rentabilidad "neta".

Siendo las expresiones de las diferentes tasas financieras, de rentabilidad bruta, de rentabilidad neta, y de mercado del dinero,

$$\bar{p} = \frac{\ln C' - \ln C}{t_0}; \quad \hat{p} = \frac{\ln C' - \ln C^0}{t_0}; \quad \rho^0 = \frac{\ln C^0 - \ln C}{t_0};$$

(1) Vid. MATEMATICA DE LA INVERSION, pgs. 31 y s.s. Ed. Univ. Barcelona, 1984. Alfonso Rodríguez.

es inmediata la relación,

$$\hat{\rho} = \bar{\rho} - \rho^0$$

que reduce el estudio al de la T.F.R.,  $\bar{\rho}$ . Esta, aún siendo una tasa bruta, se muestra función de  $\rho^0$ ,  $\bar{\rho}(\rho^0)$ , en las operaciones de inversión complejas.

Recordemos la relación existente entre los parámetros de la inversión denominados T.F.R. y P.F.M. Evidentemente,

$$\bar{\rho} \cdot t_0 = \frac{\ln C'}{\ln C} = k$$

manifestándose  $k$  como una "constante característica" de la operación inversora (invariante al ambiente financiero).

#### 4. La ordenación de las O.F. en una alternativa inversora

Consideremos una "alternativa inversora", formalizándola

$$Q(\bar{I}_1, \bar{I}_2, \dots, \bar{I}_v)$$

en donde  $\bar{I}_j \in Q$  es una O.F. de inversión, definida como un vector tridimensional,

$$\bar{I}(C, t_0, C')$$

cuyas componentes son los parámetros de la operación reducida, determinando los dos primeros su inmovilización financiera.

La elaboración de un criterio de decisión, para la selección financiera óptima, exige la definición de una relación de orden en  $Q$ , tal que delimite la preferencia. Ello supone la definición de una "función de preferencia", en el espacio  $Q$ ,

$$\gamma = f(C, t_0, C')$$

que debe reunir las propiedades de un "índice de utilidad", resumidas en:

a) Correcta definición de la *preferencia* respecto a cada una de sus variables, "caeteris paribus".

b) Correcta definición de la *indiferencia* establecida por relaciones de sustitución entre dos variables, permaneciendo constante la restante.

Con reconocimiento más o menos explicitado, los criterios financieros de selección de inversiones se adscriben a una de estas dos orientaciones:

A) Optimización de la renta absoluta que, valorada financieramente en el origen, conduce al criterio conocido por del "valor capital" de la inversión.

B) Optimización de la rentabilidad relativa medida, con mayor o menor perfección (1), mediante una tasa financiera. A ella se adhiere el criterio denominado de la "tasa de rendimiento interno (T.I.R.)".

La primera posición prescinde de la inmovilización financiera que genera la renta, pudiendo otorgar preferencias a inversiones con exigua ventaja absoluta en la renta y notable sacrificio por el mayor volumen de inmovilización. La segunda, sólo atiende a consideraciones relativas, siendo factible la preferencia para una inversión de superior rentabilidad relativa, pero de exigua inmovilización que apenas genera renta absoluta, frente a otra de rentabilidad algo inferior, pero con importante inmovilización financiera productiva.

Tales orientaciones responden a diferente fundamentación del criterio selectivo, diferencia irreductible que solo desaparece en la selección de inversiones de "inmovilización flexible", en las que su volumen es fijado libremente por el inversor, pues en ellas los óptimos en renta absoluta y rentabilidad relativa coinciden en una misma operación. Ello no sucede necesariamente en las alternativas inversoras con "inmovilización rígida".

Cuando, en dos inversiones, una aventaja en renta absoluta, y la otra mejora la rentabilidad relativa, la ordenación exige la definición de la relación de sustitución, que asuma el sujeto inversor, entre ambos tipos de rentabilidad. Es evidente que tal relación subjetiviza la decisión financiera. Pero conviene que hagamos otras consideraciones previas antes de desarrollar este punto.

## 5. Primera aproximación: un índice de rentabilidad

La T.F.R. adquiere notable significación descriptiva completando su información con el nivel de la tasa del dinero y la extensión del P.F.M. Efectivamente, siendo la T.F.R. una tasa de rentabilidad bruta, la tasa del dinero permite su transformación en neta. Por otra parte, aceptada la flexibilidad cuantitativa de la inmovilización financiera, el P.F.M. es el restante parámetro que determina la misma.

(1) Vid. Public. Instituto Actuarios Españoles. Seminario Financiero, 1981. SOBRE LA MEDIDA DE LA RENTABILIDAD. Alfonso Rodríguez.

Una conjunción de los tres parámetros citados conduce al siguiente *índice de rentabilidad*, que proponemos,

$$\delta = (\bar{p} - \rho^0) t_0 = \hat{p} \cdot t_0$$

cuyo significado financiero y propiedades a continuación vamos a exponer.

Como magnitud derivada (1), se trata de un "tanto efectivo" de rentabilidad neta, producto del "nominal" por el plazo de la operación. Es pues adimensional (invariante a las unidades monetaria y temporal), y muestra la renta neta estricta (2), por unidad monetaria invertida en la operación. Destacamos en él las siguientes propiedades:

1.<sup>a</sup> Es nulo para, y solamente para,  $\bar{p} = \rho^0$  ó  $t_0 = 0$ . Es decir, para las inversiones que carecen de renta neta.

2.<sup>a</sup> El signo positivo corresponde a beneficios, y el negativo a pérdidas, incluso en las denominadas operaciones "degeneradas" (3).

3.<sup>a</sup> Crece con la renta real, incluso en las operaciones "degeneradas" (4).

4.<sup>a</sup> Es decreciente respecto a la tasa del dinero,  $\rho^0$ .

5.<sup>a</sup> Para una renta absoluta constante, el índice muestra su preferencia por la T.F.R. sobre el P.F.M. (5).

6.<sup>a</sup> Para una renta neta constante, el índice muestra indiferencia, fácilmente salvable con el criterio de mayor T.F.R., o menor P.F.M.

7.<sup>a</sup> Por su condición de "adimensional" es invariante al cambio de unidades de medida, tanto monetarias como temporales, lo que simplifica notablemente la contrastación entre inversiones.

(1) Vid. *op. cit.* MATEMATICA DE LA FINANCIACION. Pgs. 77 y ss.

(2) Como resultado del producto de una tasa instantánea, estricta por tanto, por el plazo.

(3) Son operaciones de inversión "degeneradas" aquellas cuyo P.F.M. es negativo. En ellas, el significado del signo en la T.F.R. se invierte, y también en la tasa neta  $p$ . Por ello, el signo del índice,  $\delta = \hat{p} \cdot t_0$  conserva el significado referido. Vid. *op. cit.* MATEMATICA DE LA INVERSION, pgs. 59 y ss.

(4) Es consecuencia inmediata de la observación anterior, pues  $\delta$  también mide la renta neta unitaria efectiva, en las operaciones degeneradas.

(5) En efecto, para una renta unitaria absoluta y constante  $k$ , se produce la relación de sustitución, entre T.F.R. y P.F.M.,  $\bar{p} \cdot t_0 = k$ , y considerando ahora el índice en la forma,

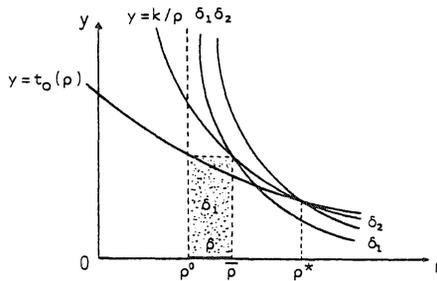
$$\delta = \bar{p} \cdot t_0 - \rho^0 \cdot t_0 = k - \rho^0 \cdot t_0$$

fácilmente se observa su decrecimiento con  $t_0$ , y crecimiento con  $\bar{p}$ , cuando se cumple la referida relación de sustitución.

Tales propiedades confieren al índice descrito una eficacia descriptiva muy superior a la contenida en una tasa de rentabilidad, por perfeccionada que ésta sea, al sintetizar su efecto con el del plazo inversor y el del propio ambiente financiero.

La exacta interpretación financiera que corresponde a este índice de rentabilidad es muy superior a la de una mera magnitud indiciaire, ya que mide estrictamente el resultado económico de la inversión por unidad monetaria invertida. Y, al decir estrictamente, queremos significar que tal resultado es neto de la reinversión de la propia renta en la operación inversora, como corresponde a su condición de tanto efectivo e instantáneo, a la par que también es neto del coste del dinero inmovilizado por la operación misma.

La siguiente figura muestra, en un mapa de curvas de indiferencia de renta total neta, como  $\delta_1$ , significado por el área rayada, es el índice de rentabilidad que corresponde a una operación de características  $k$  y  $t_0(\rho)$ , cuando la tasa del dinero es  $\rho^0$ . Se ha hecho también figurar la T.I.R.  $\rho^*$  (1), siendo erróneo pensar que sea  $\delta_2$  el índice de rentabilidad que correspondería al análisis realizado por la T.I.R., pues, como sabemos (1), éste implica la hipótesis  $\rho^0 = \rho^*$ , lo cual supone siempre  $\hat{\rho} = 0$ , resultando también  $\delta = 0$ , en cualquier caso.



(1) Vid. Comunicación a la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras del autor, ANALISIS CRITICO DE LA TASA INTERNA DE RENTABILIDAD: SU CALCULO, LIMITACIONES Y DISTORSIONES.

## 6. Optimización de la rentabilidad relativa: un índice de preferencia

Las deficiencias conocidas de la T.I.R., como instrumento de medida de la rentabilidad relativa, nos indujo a su sustitución por la T.F.R., exponente de la rentabilidad estricta, por unidad monetaria-año invertida. Ahora, la disparidad en el coste financiero de cada una de tales unidades, en las diferentes operaciones de inversión, nos induce a perfeccionar más el concepto de rentabilidad, refiriéndolo a la *unidad de coste* de la inmovilización financiera requerida, y cuya optimización es fundamento de un criterio económico preferencial.

Consideremos para ello las siguientes expresiones,

$$\bar{R} = C' - C = C(e^{\bar{p}t_0} - 1)$$

$$\hat{R} = C' - C'' = C(e^{\bar{p}t_0} - e^{\rho^0 t_0}) = C \cdot e^{\rho^0 t_0} (e^{\delta} - 1)$$

$$I = C'' - C = C(e^{\rho^0 t_0} - 1)$$

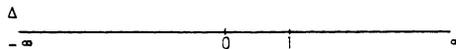
que corresponden, respectivamente, a la renta bruta, a la renta neta y al coste (o interés) de la inmovilización financiera de la inversión, y todos ellos referidos a  $T_0$ , final del plazo financiero medio inversor.

Construyamos, entonces, el siguiente *índice de preferencia*,

$$\Delta = 1 + \frac{\hat{R}}{I} = \frac{\bar{R}}{I} = \frac{e^{\bar{p}t_0} - 1}{e^{\rho^0 t_0} - 1}$$

que expresa la rentabilidad bruta por unidad de coste de la inmovilización financiera correspondiente. De este modo, contrasta la renta bruta del inversor con la renta del ahorro que exige la operación, mostrando una relación coste-beneficio de naturaleza financiera.

El índice puede adoptar cualquier valor real, con un significado preciso en los siguientes tramos del eje real,



En efecto, para  $\Delta < 0$ , la inversión produce pérdidas absolutas, superiores al coste financiero de la inmovilización. Para  $\Delta = 0$  la pérdida coincide con tal costa financiero. Si  $0 < \Delta < 1$ , el perjuicio se reduce a una parte del mismo que no es absorbido por la inversión. Cuando  $\Delta = 1$ , el coste es totalmente cubierto. Y, si  $\Delta > 1$ , surge la rentabilidad neta positiva y el beneficio absoluto de la inversión, que crece con el índice de preferencia.

Estudiemos ahora las características del índice  $\Delta$ :

1ª. Para una renta igual, sea absoluta o neta, el índice selecciona la inversión de menor coste. Para un mismo coste, selecciona la inversión de mayor rentabilidad.

2ª. Es "estacionario", por cuanto es invariante a las traslaciones de la operación en el tiempo.

3ª. Es "adimensional", como se deduce de su propia definición analítica, resultando invariante tanto a los cambios de unidad monetaria como de medida temporal.

4ª. No tiene sentido directo en las operaciones degeneradas, por carecer éstas de inmovilización financiera y de coste. Tales operaciones, como sabemos, producen el efecto contrario, la liquidez de recursos inmovilizados mediante el descuento financiero que implican. No obstante, el índice muestra significado referido a la parte contraria o contrainversora, que es la que en estas operaciones asume la inversión activa. En efecto, para la operación pasiva,

$$\Delta' = 1 + \frac{\hat{R}'}{I'}$$

determina el índice. Pero en ella podemos considerar que el resultado neto relativo que afecta al sujeto contrainversor activo es el opuesto a aquel que corresponde al inversor en la operación degenerada,

$$\frac{\hat{R}'}{I'} = -\frac{\hat{R}}{I}$$

Entonces, evidentemente, es  $\Delta + \Delta' = 2$ , resultando la relación,  $\Delta = 2 - \Delta'$ , que resuelve la determinación del índice en las operaciones de inversión degeneradas.

## 7. Optimización de la tentabilidad absoluta: el valor capital

Renta bruta, renta neta y coste financiero de la inmovilización, pueden ser referidos al instante-origen que se fija en el momento del análisis, obteniéndose:

$$\bar{R}_o = \bar{R} \cdot e^{-\rho^o T'_o} = C' \cdot e^{-\rho^o T'_o} - C \cdot e^{-\rho^o T'_o}$$

$$\hat{R}_o = \hat{R} \cdot e^{-\rho^o T'_o} = C' \cdot e^{-\rho^o T'_o} - C \cdot e^{-\rho^o T'_o}$$

$$I_o = I \cdot e^{-\rho^o T'_o} = C \cdot e^{-\rho^o T'_o} (1 - e^{-\rho^o t_o}) = C_o (1 - e^{-\rho^o t_o})$$

significando  $\hat{R}_0$  el valor actual de la renta neta absoluta, denominado también *valor capital* de la inversión, y cuya optimización sustenta el criterio de decisión de su nombre.

Es, también,

$$\hat{R}_0 = c \cdot e^{-\rho^0} I_0 (e^{\delta} - 1) = c_0 (e^{\delta} - 1)$$

siendo su relación con el índice de preferencia  $\Delta$ ,

$$\hat{R}_0 = (\Delta - 1) I_0$$

con la inmediata consecuencia de que, solo en operaciones del mismo coste financiero, ambos criterios de optimización de la renta —relativa y absoluta— coinciden necesariamente. Ello resuelve definitivamente viejas polémicas, casi siempre planteadas sin definición clara de las hipótesis previas de apoyo.

Creemos aclaratorio, en este momento, estudiar una concreta alternativa inversora con los instrumentos del análisis financiero hasta ahora descritos. Sea  $q(\bar{I}_1, \bar{I}_2, \bar{I}_3)$  la alternativa:

$\bar{I}_1$ ;	10	15	15						
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
				20	20	15	10	10	5
$\bar{I}_2$ ;	30	20	10						
	0	1	2	3	4	5	6		
				25	25	40	40		
$\bar{I}_3$ ;	25	25							
	0	1	2	3	4				
			30	30	30				

que estudiaremos en un ambiente financiero determinado por la tasa de interés del dinero del 12,5%. Índice de preferencia y valor capital, para cada inversión, toman estos valores:

	$\Delta$	$\hat{R}_0$
$\bar{I}_1$ ;	1,9021	10,94
$\bar{I}_2$ ;	1,9236	19,41
$\bar{I}_3$ ;	2,3632	16,28

que producen dos diferentes ordenaciones de las opciones, según que atendamos a la rentabilidad relativa o a la absoluta,

$$\frac{\Delta}{\bar{I}_1} \quad \frac{\hat{R}_0}{\bar{I}_2}$$

$$\bar{I}_2 \quad \bar{I}_3$$

$$\bar{I}_1 \quad \bar{I}_1$$

Es observable que, en la alternativa  $Q$ , la opción  $\bar{I}_1$  se muestra inferior absolutamente a las otras dos, es decir, en ambos tipos de rentabilidad. Pero la decisión financiera no está claramente definida en cuanto a las otras dos opciones, ya que depende del criterio adoptado, lo cual va a ser considerado seguidamente.

### 8. Un índice de preferencia absoluta: el valor crítico

Si dos caracteres son valorados en una decisión y ambos coinciden en favorecer una de las opciones, la decisión tiene una definición sencilla. Pero si los caracteres referidos contraponen su preferencia, el criterio de decisión precisa de una previa relación de sustitución entre ambos caracteres, que permita la reducción de las preferencias, parciales y contrapuestas, en una sola preferencia absoluta. De este modo, para que el criterio decisor sea completo es necesario conjugar la valoración de ambos caracteres en una sola estimación final, capaz de establecer la preferencia —o indiferencia en su caso— realizándose así la ordenación de la alternativa inversora.

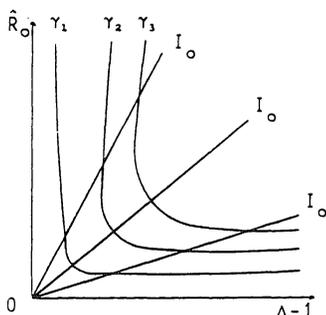
El análisis científico propende a la definición de relaciones de sustitución objetivas, por tanto generales y universales. En el análisis económico éstas no son siempre posibles y, a veces, la consulta de sus preferencias al sujeto resulta inevitable. Sobre todo, cuando se investigan comportamientos individuales, no colectivos, ya que en éstos pueden imperar leyes estadísticas de comportamiento económico.

Ahora, nos enfrentamos a la decisión de invertir, considerando conjuntamente la rentabilidad relativa y la renta absoluta, tras haber sido medidas financieramente del modo más correcto. El objetivo es la elaboración de un criterio de decisión que conjugue ambas valoraciones en cada opción, agotando la información que produce el análisis financiero, relegando al último extremo la consulta individual y la intervención subjetiva.

Ya conocemos la relación existente entre los parámetros  $\Delta$  y  $\hat{R}_0$  de la opción, recogida en la expresión

$$\frac{\hat{R}_0}{\Delta - 1} = I_0$$

que explica la relación de sustitución existente entre ambos caracteres para un mismo coste financiero de la inversión. Su linealidad y homogeneidad introduce la propiedad de homotecia con centro en el origen, en el correspondiente mapa de curvas de indiferencia, como muestra la figura



Construyamos el siguiente índice de preferencia absoluta (I.P.A.),

$$\gamma = (\Delta - 1)^{1-\lambda} \hat{R}_0^\lambda = (\Delta - 1)^\lambda I_0^\lambda$$

en donde se conjugan rentabilidad relativa y renta absoluta, introduciéndose la componente subjetiva mediante el parámetro  $\lambda$  cuyo valor, con la condición  $0 < \lambda < 1$ , mide la inclinación hacia cada una de ellas del inversor. Los extremos,  $\lambda = 0$  y  $\lambda = 1$ , implican la consideración de una sola de las características, con exclusión total de la otra. Una ponderación de ellas equilibrada, conduciría al valor del parámetro  $\lambda = 0,5$ , resultando el IPA media geométrica entre la rentabilidad relativa neta y la renta neta absoluta, financieramente determinadas,

$$\gamma = \sqrt{(\Delta - 1) \hat{R}_0}$$

El signo del IPA corresponde al de la renta neta, relativa y absoluta, justificando su crecimiento con ellas la positividad de las derivadas parciales,

$$\frac{\partial \gamma}{\partial \Delta} = (1-\lambda)(\Delta-1)^{-\lambda} \hat{R}_0^\lambda = (1-\lambda) I_0^\lambda$$

$$\frac{\partial \gamma}{\partial \hat{R}_0} = \lambda (\Delta-1)^{1-\lambda} \hat{R}_0^{\lambda-1} = \lambda I_0^{-\lambda}$$

Evidentemente, el IPA toma los valores máximo y mínimo en la alternativa inversora objetivamente, es decir, para cualquier valor de  $\lambda$ , cuando la preferencia o inferioridad es absoluta. En los análisis caeteris-páribus adopta el comportamiento adecuado.

En efecto, si retornamos a la alternativa  $Q_2$  estudiada,  $\bar{I}_1$  minimiza al IPA, sea cual fuere  $\lambda$ . En cambio,  $\bar{I}_2$  e  $\bar{I}_3$  pueden alterar sus posiciones en la ordenación, según fuere el valor asignado a  $\lambda$ , esto es, según sea la posición subjetiva del inversor. Así, para  $\lambda = 0,2$ , y para  $\lambda = 0,8$ , son las ordenaciones respectivas de la alternativa  $Q$ , realizadas por el IPA.

	$\gamma (\lambda = 0,2)$		$\gamma (\lambda = 0,8)$
$\bar{I}_3$ ;	2,24	$\bar{I}_2$ ;	10,56
$\bar{I}_2$ ;	1,70	$\bar{I}_3$ ;	9,91
$\bar{I}_1$ ;	1,49	$\bar{I}_1$ ;	6,64

lo cual evidencia la preferencia subjetiva por  $\bar{I}_2$  o  $\bar{I}_3$ , en razón de una mayor disposición del sujeto hacia la rentabilidad relativa o el volumen de renta absoluta.

El parámetro  $\lambda$ , en la escala 0-1, puede aportar una información objetiva complementaria de la alternativa inversora que agota, en nuestro criterio, su descripción financiera. En efecto, para cada par de opciones de la alternativa inversora existe un valor de  $\lambda$ , que denominamos *valor crítico*, en el que se produce la "indiferencia subjetiva", tal que, para valores inferiores de  $\lambda$ , es preferida la opción de mayor rentabilidad relativa y, para valores superiores, la de mayor renta absoluta o valor capital, estableciendo así la frontera objetiva entre una y otra preferencia. Ella informa al decisor subjetivo sobre el grado de aproximación, a cada uno de los extremos, necesario para la adopción de su decisión, constituyéndose en explicación objetiva de su comportamiento.

Siendo  $\lambda(\bar{I}_r, \bar{I}_s)$  el valor crítico de la preferencia entre las opciones

$\bar{I}_r$  e  $\bar{I}_s$ , se obtiene como solución de la ecuación en  $\lambda$ ,

$$\gamma(\bar{I}_r) = \gamma(\bar{I}_s)$$

es decir,

$$(\Delta_r - 1)^{1-\lambda} \hat{R}_{Or}^\lambda = (\Delta_s - 1)^{1-\lambda} \hat{R}_{Os}^\lambda$$

resultando,

$$\lambda(\bar{I}_r, \bar{I}_s) = \left[ 1 + \ln \frac{\hat{R}_{Os}}{\hat{R}_{Or}} : \ln \frac{\Delta_r - 1}{\Delta_s - 1} \right]^{-1}$$

invariante a la ordenación del par, como corresponde a su significación.

En la alternativa práctica  $q$ , que venimos estudiando, es el valor crítico  $\lambda(\bar{I}_2, \bar{I}_3) = 0,69$ . Ello permite la siguiente ordenación objetivo-paramétrica de la alternativa,

$\lambda :$	0	-	0,69	-	1
$q$	$\bar{I}_3$		$\bar{I}_2$		$\bar{I}_1$

La consideración en una alternativa inversora de todos los valores críticos permite la ordenación objetivo-paramétrica total de la alternativa. Efectivamente, estudiemos una nueva alternativa  $q(\bar{I}_1, \bar{I}_2, \bar{I}_3)$  definida así,

$\bar{I}_1 ;$	20	20	10				
	0	1	2	3	4	5	6
				10	15	35	30

$\bar{I}_2 ;$	15	15					
	0	1	2	3	4		
				10	15	20	

$\bar{I}_3 ;$	30	15	10						
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
				10	10	20	15	30	20

con los resultados,

	$\Delta$	$\hat{R}_0$
$\bar{I}_1$ ;	1,1186	2,24
$\bar{I}_2$ ;	1,1793	1,50
$\bar{I}_3$ ;	1,1026	1,60

y valores críticos que presentamos en el cuadro siguiente, ordenando filas por rentabilidad y columnas por renta absoluta,

Q	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_2$
$\bar{I}_2$	0,5037	0,5075	-
$\bar{I}_1$	0,4830	-	0,5075
$\bar{I}_3$	-	0,4930	0,5037

no existiendo preferencia objetiva, ni lugar determinado para ninguna en las opciones en la alternativa.

La ordenación objetivo-paramétrica que se deduce para la alternativa es

$\lambda$ :	0	-	0,4930	-	0,5037	-	0,5075	-	1
Q	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_3$
	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_1$
	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_3$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_1$	$\bar{I}_2$	$\bar{I}_3$

que ofrece la mayor información financiera como antecedente a la decisión final, subjetiva.

## **2) *Comentario a la comunicación por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja***

Desería poner de manifiesto el interés de la Comunicación presentada por el Dr. Alfonso Rodríguez sobre la Decisión Inversora con criterio Financiero por cuanto al tratar un tema de gran actualidad lo ha sabido hacer desde una perspectiva científica que permite comprender el problema planteado desde una visión de síntesis tan difícil en el estado actual del tratamiento de los problemas inversionistas.

Desearíamos resaltar de su trabajo la precisión con que expone los criterios financieros de selección de inversiones los cuales se adscriben hacia dos tipos de orientaciones: Optimización de la Renta absoluta (se prescinde de la inmovilización financiera que genera renta) y Optimización de la rentabilidad relativa media (sólo atiende a consideraciones relativas), respondiendo a una diferente fundamentación del criterio selectivo.

La presentación de un índice de rentabilidad que constituye una conjunción de tres parámetros constituye un acierto por cuanto el índice descrito tiene una eficacia muy superior a la de la tasa de rentabilidad, dado que sintetiza su efecto con el del plazo inversor y el del propio ambiente financiero.

Por todo ello, felicitamos al Profesor Rodríguez por el trabajo presentado en esta Real Corporación.

# LA ELASTICIDAD EN LAS FUNCIONES VECTORIALES

Del Académico Numerario

EXCMO. SR. DR. D. ALFONSO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

## I. Introducción

Es sobradamente conocida por todos la trascendencia que para la Economía Matemática tiene el instrumento analítico que informa de cual es la reacción de una función, en un punto, ante las alteraciones de su argumento, con independencia de las unidades en que se midan variable y función. Tal instrumento analítico es la *derivada elástica* en tal punto que, para las funciones reales de variable real, se define

$$E_{x} f(x_0) = \frac{x_0}{f(x_0)} f'(x_0)$$

donde  $E_{x} f(x_0)$  es el valor de la elasticidad o derivada elástica de la función,  $y = f(x)$ , en el punto  $x_0$ , mientras que  $f'(x_0)$  simboliza la derivada simple en el mismo punto.

La *invariancia* de la derivada elástica, respecto a las unidades de medida, es consecuencia del análisis dimensional de tal magnitud. En efecto, mientras que la derivada simple, considerada como magnitud deducida de las fundamentales  $(x)$  e  $(y)$ , responde a la ecuación dimensional

$$(D) = (x)^{-1} \cdot (y)^1$$

teniendo, por tanto, dimensiones  $(-1;1)$ , significativas al cambio de unidades, la magnitud derivada elástica procede de la ecuación dimensional

$$(E) = (x)^0 \cdot (y)^0$$

con dimensiones  $(0;0)$ , invariante pues a toda alteración de las unidades de medida de las magnitudes  $(x)$  e  $(y)$ .

La correspondencia entre puntos y elasticidades, en aquel intervalo en que se hallen definidas, es recogida por la función derivada elástica

$$E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}) = \frac{\mathbf{x}}{f(\mathbf{x})} f'(\mathbf{x})$$

Ahora bien, cuando consideramos funciones reales, de variable vectorial  $n$ -dimensional, el análisis global cede, en este punto, al análisis parcial, tanto para la elaboración de la derivada simple, como para la derivada elástica, como consecuencia directa de la ausencia de definición de un único *cociente incremental* y sí de una pluralidad de cocientes incrementales *parciales*.

Ello es lamentable porque resta al análisis potencia descriptiva del comportamiento de la función en el punto, que solo es explicado a través de las derivadas parciales y de las elasticidades parciales, bajo restricciones *caeteris paribus*. Ello es aún más sensible por cuanto los modelos altamente explicativos, en Economía, rara vez se refieren a funciones de variable real, sino vectorial, por lo que tal deficiencia del análisis puede estimarse general, en este aspecto.

Bien es verdad que el Análisis Matemático provee de la derivada direccional, instrumento analítico que permite el estudio del comportamiento de la función real, en un punto, según una trayectoria del argumento  $n$ -dimensional que pase por él. Así, considerada la función vectorial

$$z = f(\mathbf{x}) \quad , \quad \text{para } \mathbf{x}(x_1, x_2, \dots, x_n); \quad x_i, z \in \mathbb{R}$$

siguiendo  $\mathbf{x}$  la trayectoria  $t$ , en el punto  $\mathbf{x}_0(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0)$ , supuesta dicha trayectoria definida por  $n$  funciones paramétricas,  $x_i = \phi_i(t)$ , con cosenos directores, por tanto, en  $t_0$ ,

$$\cos \alpha_i = \lim_{t \rightarrow t_0} \frac{\phi_i(t) - \phi_i(t_0)}{\sqrt{\sum [\phi_i(t) - \phi_i(t_0)]^2}}$$

la derivada direccional, según  $t$ , en el punto  $\mathbf{x}_0$ , es

$$f'_t(\mathbf{x}_0) = \sum_{i=1}^n f'_{x_i}(\mathbf{x}_0) \cdot \cos \alpha_i$$

donde  $f'_{x_i}(\mathbf{x}_0)$  son las derivadas parciales de la función, respecto a las

componentes  $x_i$  del argumento  $\mathbf{x}$ , en el punto  $\mathbf{x}_0$ , al que corresponde el parámetro  $t_0$ , en la trayectoria  $t$ .

Pero tal derivada direccional —instrumento, por otro lado, de uso no muy desarrollado por la Teoría Económica— no es adimensional, ya que responde a la ecuación

$$(D) = (x_1)^{-1} (x_2)^{-1} \dots (x_n)^{-1} (z)^1$$

siendo sensible, entonces, al cambio de unidades de medida.

Cuando la Teoría Económica realiza análisis parciales, mediante derivadas y elasticidades parciales, contempla tan solo las diferentes reacciones de la función debidas a la alteración de una sola de las componentes del argumento. Pero aquí resulta esencial hacer una importante observación que suele pasar absolutamente desapercibida y que no ha sido recogida en los tratados, a nuestro alcance al menos. Es la siguiente: mientras que la derivada parcial interpreta fielmente la derivada según la dirección de uno de los ejes, precisamente aquel que representa la componente alterada, cuya influencia se aísla bajo una hipótesis *caeteris paribus*, porque derivada parcial y derivada direccional *coinciden* plenamente, *no es así* en cuanto a la elasticidad parcial y la elasticidad direccional, según el eje correspondiente. Por ello, la interpretación de la hipótesis *caeteris paribus*, realizada mediante elasticidades parciales, resulta formalmente *incorrecta*, como demostraremos más adelante.

Al consecuentemente necesario perfeccionamiento de los análisis parciales en un punto, de las funciones vectoriales, mediante elasticidades, así como al más ambicioso fin de la introducción de la elasticidad en el análisis global, destinamos el contenido de esta *comunicación* a la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona, a la que nos honramos en pertenecer.

## II. Exposición

Los conceptos de derivada y elasticidad en funciones de variable real, como límites de la relación de incrementos, simples o relativos, respectivamente, cuando la variable *tiende* al punto, según la única dirección posible que es la de su propio eje, tropiezan, para su generalización completa a las funciones vectoriales, con la única dificultad de la previa conceptualización del

incremento de la variable, puesto que, en relación con el de la función, este sigue manteniendo su sentido como diferencia

$$\Delta f(\mathbf{x}_0) = f(\mathbf{x}) - f(\mathbf{x}_0)$$

Pero tampoco la concepción del incremento de la variable  $\mathbf{x}$  halla gran dificultad cuando, apartándonos de la tradicional concepción de la función vectorial como función de *varias variables* reales, alcanzamos la más propia de función de *una sola variable* n-dimensional, que incluye la función de variable real como función de variable vectorial monodimensional. Tal orientación permite una perfecta generalización de los conceptos antedichos.

En efecto, el incremento de la variable puede seguir siendo medido por la *norma, módulo o longitud* del vector diferencia,  $\mathbf{x} - \mathbf{x}_0$ , es decir,

$$\Delta \mathbf{x}_0 = |\mathbf{x} - \mathbf{x}_0|$$

o bien,

$$\Delta \mathbf{x}_0 = \sqrt{(\Delta x_1^0)^2 + (\Delta x_2^0)^2 + \dots + (\Delta x_n^0)^2}$$

donde es  $\Delta x_i^0 = x_i - x_i^0$ . (1)

De este modo, la razón incremental simple tomará la expresión,

$$\frac{\Delta f(\mathbf{x}_0)}{\Delta \mathbf{x}_0} = \frac{f(\mathbf{x}) - f(\mathbf{x}_0)}{\sqrt{\sum (\Delta x_i^0)^2}}$$

(1) Obsérvese que tal concepción del incremento vectorial, lógica por otro lado, permite una más amplia generalización que puede alcanzar a los conceptos de derivada y elasticidad en las funciones "vectoriales" de variable vectorial, ya que, para ellas, el incremento de la función puede ser definido

$$\Delta z_0 = \sqrt{(\Delta z_1^0)^2 + (\Delta z_2^0)^2 + \dots + (\Delta z_m^0)^2} ; \text{ siendo, } \Delta z_j^0 = z_j - z_j^0.$$

Ello abriría camino a un importante análisis, que ahora desbordaría el contenido de esta comunicación, cuya aplicación a la Teoría Económica es del mayor interés (Teoría de la Producción múltiple o conjunta, por ejemplo).

mientras que la razón incremental relativa, será

$$\frac{|\mathbf{x}_0|}{f(\mathbf{x}_0)} \frac{\Delta f(\mathbf{x}_0)}{\Delta \mathbf{x}_0} = \frac{f(\mathbf{x}) - f(\mathbf{x}_0)}{f(\mathbf{x}_0)} \sqrt{\frac{\sum (x_i^0)^2}{\sum (\Delta x_i)^2}}$$

habiendo considerado para su determinación el módulo del vector argumento, en el punto,

$$|\mathbf{x}_0| = \sqrt{\sum (x_i^0)^2}$$

la primera con ecuación dimensional,

$$(D) = (x_1)^{-1} (x_2)^{-1} \dots (x_n)^{-1} (z)^1$$

y, la segunda,

$$(E) = (x_1)^0 \cdot (x_2)^0 \dots (x_n)^0 \cdot (z)^0$$

esto es, adimensional e invariante a las unidades de medida.

Para pasar a los correspondientes conceptos de *derivada total* y *elasticidad total*, es preciso el paso al límite cuando el incremento de la variable tiende a cero. Pero, así como la función de variable real sólo existe una posible trayectoria para la variación de  $x$ , cuya dirección coincide necesariamente con la del eje real, para la función de variable vectorial una infinidad de trayectorias conducen a la variable al punto  $\mathbf{x}_0$ . El límite puede consiguientemente diferir según cual fuere la trayectoria escogida, condicionando así los valores de la derivada y la elasticidad de la función vectorial, en el punto.

Si aceptamos que la trayectoria defina en  $\mathbf{x}_0$  una determinada dirección, de cosenos directores  $\cos \alpha_i$ , coinciden la derivada según la trayectoria con la derivada direccional (1), resultando

$$f'_t(\mathbf{x}_0) = \lim_{t \rightarrow t_0} \frac{\Delta f(\mathbf{x}_0)}{\Delta \mathbf{x}_0} = \sum_{i=1}^n f'_i(\mathbf{x}_0) \cdot \cos \alpha_i$$

(1) Una demostración rigurosa y completa puede encontrarse en nuestra obra *Matemática para Economistas*, pág. 646. Univ. Barcelona, 1975.

donde la expresión  $t \rightarrow t_0$  equivale a la  $\mathbf{x} \rightarrow \mathbf{x}_0$ , siguiendo la trayectoria  $t$ .

Evidentemente, si la trayectoria define en  $\mathbf{x}_0$  la dirección de uno de los ejes reales donde se representa la componente  $x_j^0$ , es  $\cos \alpha_i = 1$ , para  $i=j$ , y  $\cos \alpha_i = 0$ , para  $i \neq j$ , coincidiendo la derivada según tal trayectoria con la correspondiente derivada parcial.

En cuanto a la *elasticidad total*, según la trayectoria  $t$ , es

$${}^t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \frac{|\mathbf{x}_0|}{f(\mathbf{x}_0)} \lim_{t \rightarrow t_0} \frac{\Delta f(\mathbf{x}_0)}{\Delta \mathbf{x}_0} = \frac{|\mathbf{x}_0|}{f(\mathbf{x}_0)} \cdot f'_t(\mathbf{x}_0)$$

y teniendo presente, por otro lado, que son las componentes de  $\mathbf{x}_0$ ,

$$x_i^0 = |\mathbf{x}_0| \cos \alpha_i^0$$

donde  $\cos \alpha_i^0$  son los cosenos directores del vector  $\mathbf{x}_0$ , es también,

$${}^t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \sum_{i=1}^n \frac{x_i^0}{f(\mathbf{x}_0)} f'_{x_i}(\mathbf{x}_0) \frac{\cos \alpha_i}{\cos \alpha_i^0} = \sum_{i=1}^n E_{x_i} f(\mathbf{x}_0) \frac{\cos \alpha_i}{\cos \alpha_i^0}$$

donde han sido tenidas en cuenta las *elasticidades parciales*,

$$E_{x_i} f(\mathbf{x}_0) = \frac{x_i^0}{f(\mathbf{x}_0)} f'_{x_i}(\mathbf{x}_0)$$

La *elasticidad según la dirección de un eje*, el  $x_i^1 x_i$ , por ejemplo, es entonces

$$x_i^1 E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \frac{1}{\cos \alpha_i^0} E_{x_i} f(\mathbf{x}_0)$$

resultando demostrada su disparidad con la elasticidad parcial, así como su relación con la misma.

Podemos así llegar a la expresión que relaciona la elasticidad total, según la trayectoria  $t$ , con las elasticidades direccionadas por los ejes, en  $\mathbf{x}_0$ ,

$${}^t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \sum_{i=1}^n x_i^1 E_{x_i} f(\mathbf{x}_0) \cdot \cos \alpha_i$$

de estructura muy similar a la obtenida para la derivada total.

Utilizando, ahora, la siguiente notación vectorial:  $\vec{D}$  para el vector *gradiente* de la función  $f(x)$  en  $x_0$ ,  $\vec{E}$  para el vector *gradiente elástico*, para la misma función y punto, según ahora definiremos, y  $\overrightarrow{\cos \alpha}$  para el vector de cosenos directores de la dirección de  $t$  en  $x_0$ , es decir,

$$\vec{D} = \left[ f_{x_i}^{\prime}(x_0) \right]; \quad \vec{E} = \left[ x_i E_{x_i} f(x_0) \right]; \quad \overrightarrow{\cos \alpha} = \left[ \cos \alpha_i \right]$$

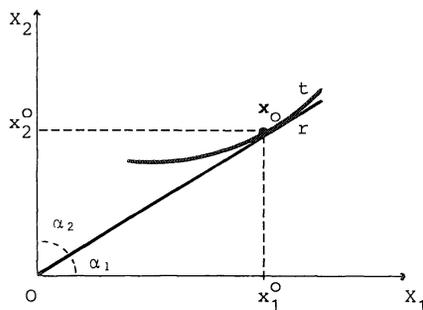
*derivada total* y *elasticidad total*, de la función en el punto, según la trayectoria  $t$ , son respectivamente,

$$f_t^{\prime}(x_0) = \vec{D} \cdot \overrightarrow{\cos \alpha}$$

$${}^t E_{x_i} f(x_0) = \vec{E} \cdot \overrightarrow{\cos \alpha}$$

Finalmente, y antes de pasar a redactar las conclusiones, creemos interesante resaltar una propiedad inmediata de la elasticidad total, que venimos estudiando: *Si la dirección de la trayectoria de variación de la variable vectorial, en el punto, incide en el origen, la elasticidad total de la función es suma de las elasticidades parciales.*

Hacemos una representación gráfica del campo analítico, para el caso más simple de variable vectorial bidimensional,



La propiedad se cumple, ya que es  $\cos \alpha_i = \cos \alpha_i^0$ , por tanto,

$${}_t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \sum_{i=1}^n E_{x_i} f(\mathbf{x}_0)$$

Tal propiedad tiene un contenido económico, por cuanto que tal variación de la variable vectorial supone una constancia proporcional en las asignaciones de factores o bienes, respecto a la que determina la combinación  $\mathbf{x}_0$ .

Procede ya que pasemos a redactar las conclusiones más directas de este análisis.

### III. Conclusiones

Se deducen, de la exposición realizada en el anterior apartado, como más directas conclusiones, las que se enuncian:

1. Es factible una generalización formal y *natural*, a las funciones de variable vectorial, de los conceptos analíticos *derivada total* y *elasticidad total*, que estudia la teoría de funciones de variable real, conservando tales instrumentos su significado propio. Esta ampliación recoge a las funciones de variable real como funciones vectoriales monodimensionales.

Las expresiones respectivas para la *derivada* y *elasticidad totales*, en el punto  $\mathbf{x}_0$  y según la trayectoria  $t$ , son:

$$\begin{aligned} f'_t(\mathbf{x}_0) &= \vec{D} \cdot \overrightarrow{\cos \alpha} = \sum_{i=1}^n f'_{x_i}(\mathbf{x}_0) \cdot \cos \alpha_i \\ {}_t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) &= \vec{E} \cdot \overrightarrow{\cos \alpha} = \sum_{i=1}^n E_{x_i} f(\mathbf{x}_0) \cdot \cos \alpha_i \end{aligned}$$

siendo  $\vec{D}$ ,  $\vec{E}$  y  $\overrightarrow{\cos \alpha}$ , los vectores *gradiente*, *gradiente elástico*, y de *cosenos directores*, respectivamente.

Tal generalización es susceptible de nueva ampliación a las funciones vectoriales de variable vectorial, si bien ella excede de los límites de esta comunicación.

2. Las *elasticidades direccionadas* por los ejes no coinciden con las *elasticidades parciales*, diferenciando así su comportamiento del de las derivadas parciales. La relación entre ambas elasticidades es,

$$E_{x_i} f(\mathbf{x}_0) = \frac{1}{\cos \alpha_i} E_{x_i} f(\mathbf{x}_0)$$

donde la primera es la elasticidad direccionada por el eje  $x_1'x_1$ , y la última, la elasticidad parcial respecto a  $x_1$ .

Esta observación es sumamente trascendente en el análisis económico parcial, que utiliza la hipótesis *caeteris paribus*, pues invalida en él la simple aplicación de las elasticidades parciales, que deben ser reemplazadas por las direccionadas según los ejes, del modo que hemos expuesto, incurriéndose de otro modo en importante incorrecciones.

3. El conocimiento de las elasticidades totales que la función presenta, en un punto, según diferentes trayectorias, permite el análisis económico global, descubriendo las rigideces, inelasticidades o elasticidades de comportamiento de una función económica, en un punto y en el campo analítico de su variable.

Con el fin de ofrecer una concreta aplicación de tal análisis global, nos permitimos incluir un breve ejercicio que figura en nuestra obra Matemática para Economistas, en el que se pretende conocer la trayectoria según la cual la llamada función de producción de Cobb-Douglas presenta la máxima (mínima) reacción.

Siendo la función de Cobb-Douglas,

$$z = k \cdot x^a \cdot y^b$$

donde  $x$  y  $y$  cuantifican las asignaciones de los factores capital y trabajo empleados para la obtención de la producción  $z$ , obtenemos las siguientes derivadas y elasticidades parciales, en el punto  $(x_0, y_0)$ :

$$f'_x(x_0, y_0) = a \cdot k \cdot x_0^{a-1} \cdot y_0^b; \quad E_x f(x_0, y_0) = a$$

$$f'_y(x_0, y_0) = b \cdot k \cdot x_0^a \cdot y_0^{b-1}; \quad E_y f(x_0, y_0) = b$$

siendo la elasticidad total, según la trayectoria de ángulo  $\alpha$ , y cosenos directores  $\cos \alpha$  y  $\sin \alpha$ , por tanto,

$${}^t E_x f(x_0, y_0) = \sqrt{x_0^2 + y_0^2} \left[ \frac{a \cdot \cos \alpha}{x_0} + \frac{b \cdot \sin \alpha}{y_0} \right]$$

donde se han tenido presentes los valores particulares de  $\cos \alpha_1^0$  y  $\cos \alpha_2^0$ .

También puede observarse que las elasticidades direccionadas según los ejes, es decir, para  $0^\circ$  y  $90^\circ$ , son

$$\begin{aligned} {}_x E_{\mathbf{x}} f(x_0, y_0) &= \frac{a}{x_0} \sqrt{x_0^2 + y_0^2} \\ {}_y E_{\mathbf{x}} f(x_0, y_0) &= \frac{b}{y_0} \sqrt{x_0^2 + y_0^2} \end{aligned}$$

diferentes de  $a$  y  $b$ , elasticidades parciales, siendo aquellas y no éstas, las que permiten el análisis parcial en el punto.

Pasemos ya a la determinación de la trayectoria de máxima (mínima) reacción para la función. Esta será aquella que maximice (minimice) la elasticidad. Obtengamos, entonces, las derivadas primera y segunda, respecto a  $\alpha$ , de la función  ${}_t E_{\mathbf{x}} f(x_0, y_0)$ ,

$$\begin{aligned} \frac{d}{{}_t E_{\mathbf{x}} f} \frac{d}{d\alpha} &= \sqrt{x_0^2 + y_0^2} \left[ \frac{-a \cdot \text{sen } \alpha}{x_0} + \frac{b \cdot \text{cos } \alpha}{y_0} \right] \\ \frac{d^2}{{}_t E_{\mathbf{x}} f} \frac{d^2}{d\alpha^2} &= \sqrt{x_0^2 + y_0^2} \left[ \frac{-a \cdot \text{cos } \alpha}{x_0} - \frac{b \cdot \text{sen } \alpha}{y_0} \right] \end{aligned}$$

La primera derivada se anula para los valores

$$\alpha = \text{arc tg } \frac{a \cdot y_0}{b \cdot x_0}$$

que corresponden a los dos sentidos de una sola dirección.

La segunda derivada, para la dirección que anula la primera, toma el siguiente valor,

$$\frac{d^2}{{}_t E_{\mathbf{x}} f} \frac{d^2}{d\alpha^2} = - \frac{2a}{x_0} \text{cos } \alpha \sqrt{x_0^2 + y_0^2}$$

negativa, para el sentido de la dirección en el primer cuadrante, y positiva, para aquel que incide en el tercero. En el primero se produce, pues, la

máxima reacción elástica o adimensional, mientras que, en el segundo sentido, se obtiene la mínima.

4. La *elasticidad total* en un punto, para una función vectorial cuyo argumento siga la dirección del vector-punto, es decir,  $\alpha = \alpha_0$ , es la *suma de las elasticidades parciales* en tal punto. Simbólicamente,

$$t E_{\mathbf{x}} f(\mathbf{x}_0) = \sum_{i=1}^n E_{x_i} f(\mathbf{x}_0)$$

siendo  $\alpha_0$  la dirección de  $t$ , en  $\mathbf{x}_0$ .

Tal propiedad se cumple, entonces, cuando la variación del argumento mantiene la proporcionalidad de sus componentes (factores, bienes, rectas, etc.). Así, para la referida función de producción de Cobb-Douglas, si la trayectoria en  $(x_0, y_0)$  sigue la dirección de

$$\operatorname{tg} \alpha = \frac{y_0}{x_0}$$

la *elasticidad total* es,

$$t E_{\mathbf{x}} f = a + b$$

uniforme, por tanto, para cualquier punto.



# **SOBRE EL ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ**

**Del Académico Numerario**

**EXCMO. SR. DR. D. ALFONSO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**

## **I. Introducción**

Entendida la liquidez de una unidad económica como el resultado de la contrastación entre sus disponibilidades financieras y las obligaciones y compromisos de la misma índole, contraídos por ella, es preciso su referencia al tiempo para su más estricta concreción. Así, podremos analizar la liquidez en un momento determinado, o bien, estudiarla durante un cierto periodo, conceptos estático y dinámico de la liquidez, respectivamente, pero siempre temporales.

En una concepción estática, el análisis de la liquidez, referido al instante  $\tau$ , contempla las disponibilidades financieras del sujeto económico en el momento presente o instante-origen, que simbolizaremos  $0$ , juntamente con las corrientes financieras de pagos e ingresos previsible en el intervalo cerrado  $[0, \tau]$ . En particular, puede ser  $\tau = 0$ , refiriéndose la liquidez, entonces, sólo a las disponibilidades financieras del sujeto en el momento presente, exclusivamente.

En un sentido dinámico, la liquidez para el intervalo  $[0, \tau]$ , considera su evolución estudiando su comportamiento en todos los momentos que el intervalo recoge, entre sus extremos,  $0$  y  $\tau$ . Nos informa, de este modo, sobre la situación ante la liquidez de la unidad económica durante el periodo considerado.

En todo caso, si las disponibilidades en origen son interpretadas como primer ingreso de la correspondiente corriente financiera de ingresos, toda la información precisa para el análisis de la liquidez se encuentra en ambas corrientes financieras de pagos e ingresos —con la salvedad que más adelante expondremos—, referidas al periodo. La definición de tales corrientes

puede ser cierta o estocástica, es decir, determinista o en términos de probabilidad. Evidentemente, ello condiciona no sólo la naturaleza del análisis, sino también su metodología.

Simbolizaremos, respectivamente, las corrientes de pagos e ingresos, del siguiente modo:

$$\begin{array}{ll} \text{pagos;} & \{ (C_r, T_r) \}; \quad r = 1, 2, \dots, n \\ \text{ingresos;} & \{ (C'_s, T'_s) \}; \quad s = 1, 2, \dots, m \end{array}$$

habiendo utilizado conjuntos de capitales financieros, definidos por sus *cuan-tías*,  $C_r$  y  $C'_s$ , así como por sus *diferimientos*,  $T_r$  y  $T'_s$ , estos pertenecientes, en todo caso, al intervalo  $[0, \tau]$ .

Eventualmente, en alguna de las corrientes de pagos e ingresos puede participar un *flujo financiero*, entendido como permanente acceso —o salida— de disponibilidades financieras que se realizan en el campo continuo. Modelo que corresponde a una corriente de pagos o ingresos, diaria y permanente, que puede producirse en la unidad económica. Tales flujos son definidos por su *intensidad* y por el *intervalo del flujo*, pudiendo ser reducidos a un capital financiero equivalente, denominado *suma del flujo*, en su estudio financiero, pudiendo evitarse así su incidencia en el *sistema* de pagos e ingresos anteriormente considerado. (1)

Consecuentemente, el análisis de la liquidez se dirigirá a la contrastación de ambos conjuntos financieros de capitales, que precisan los pagos y los ingresos, bien en su totalidad —análisis estático—, bien en su evolución temporal —análisis dinámico—. Ahora bien, si superamos la mera descripción casuística, que se limita a exponer la situación o evolución de la tesorería, para intentar lograr una general medida del estado de liquidez y de su dinámica, que, a la vez permita estudios comparativos con otros periodos y sujetos, es necesario reducir la heterogeneidad financiera que se encuentra en ambos conjuntos de capitales, extrayendo su información y sintetizándola, mediante el análisis financiero adecuado. Su concreción en el *índice* financiero que cuantifique correctamente la situación del sujeto frente a la liquidez, con las propiedades precisas, cumple esta finalidad. Tal es el primordial objeto de la presente comunicación.

(1) Una teoría y tratamiento de los "flujos financieros", ciertos y aleatorios, puede encontrarse en las obras *Matemática de la Financiación*, Cap. 18, y *Análisis de la Rentabilidad de una Inversión*, Caps. 7, 8 y 12, del autor de esta comunicación.

Por otro lado, las operaciones financieras que se realizan en el mercado de dinero, especialmente las de *descuento* y *capitalización*, participan activamente en la liquidez financiera, por cuanto que otorgan una cierta flexibilidad a los vencimientos, mediando la oportuna rectificación de las cuantías. En efecto, el descuento de ingresos futuros, así como la capitalización financiera de pagos, permiten modificar los vencimientos, siempre con la adecuada corrección de las cuantías, lográndose salvar desequilibrios de liquidez. De este modo, el mercado de dinero hace posible la relación de sustitución *cuantía-diferimiento*, mediante el uso de las operaciones financieras. De ahí, la intervención de un factor *exógeno* en el análisis de la liquidez, el mercado de dinero, a través de sus tipos de interés y descuento —tasa del dinero—, al lado del factor *endógeno*, constituido por el sistema de pagos e ingresos, factor aquel que flexibiliza el sistema y no puede ser excluido del análisis.

Digamos, finalmente, que la información recibida y tratada puede ser incompleta, derivada tan sólo de un determinado estado financiero —Balance, Presupuesto, Cuenta de Explotación, etc.—. En tal caso, el análisis de la liquidez se refiere más propiamente al estado financiero estudiado que a la unidad económica titular. En este sentido, podremos referirnos a la liquidez que muestra un Balance, por ejemplo, sin confundirla con aquella que es asignable a la actividad económica a la que se refiere el mismo, que precisaría mayor información de sus corrientes de pagos e ingresos que la que puede deducirse del solo Balance.

## II. Reducción financiera: parámetros de la liquidez

La reducción de un conjunto financiero de capitales es factible mediante su *agregación* financiera, operación que propende a la obtención de un capital, financieramente equivalente al conjunto, esto es, conforme a una ley de equivalencia financiera, técnicamente denominado *suma* financiera del conjunto. La agregación no goza de la propiedad de *unicidad*, por lo que no una, sino muchas sumas son posibles (según fuere el diferimiento arbitrariamente elegido para la suma). Pero, entre todas, sólo una conserva una importante propiedad contable: la de ser su cuantía suma aritmética de las cuantías de los capitales que integran el conjunto. El diferimiento que corresponde a tal suma recibe la denominación de *diferimiento medio*, siendo su expresión matemática,

$$T_o = \frac{\sum_{r=1}^n C_r - \sum_{r=1}^n C_r (1+i)^{-T_r}}{ln(1+i)}$$

para el conjunto financiero  $\{ (c_r, T_r) \}$ , y según la ley financiera definida por un régimen de interés compuesto anual de tanto  $i$ . (1)

Así, podemos establecer la siguiente equivalencia financiera, según la ley considerada, entre suma y conjunto,

$$(\Sigma C_r, T_o) \sim \{ (c_r, T_r) \}$$

siendo la equivalencia entre suma y conjunto uno de los Postulados básicos sobre los que se asienta la Matemática de la Financiación.

Según esto, la agregación de capitales financieros precisa de una previa selección de una ley financiera; de otro modo, de la previa fijación de un *tipo calculatorio*, en un lenguaje frecuente. Este punto ha dado lugar a considerar que las estimaciones de la Matemática Financiera introducían un cierto subjetivismo, en ocasiones, incompatible con la objetividad exigible al rigor científico. Reconociendo que la corruptela puede introducirse por este lado, mediante un liberal uso del tipo calculatorio, nada más injusto para una disciplina económica, científicamente fundada, que la atribución de subjetivismo en la estimación de los parámetros que utiliza en sus modelos. La ley financiera no es sino la manifestación *objetiva* del equilibrio de un mercado de capitales financieros, precisamente aquél en el que se justifica la equivalencia que la ley define, porque *efectivamente* es posible el intercambio de capitales equivalentes, mediante las operaciones financieras. De este modo, la tasa de interés o tipo circulatorio resulta directamente relacionado con el precio del mercado financiero concreto que afecta al análisis a realizar, esto es, con el *ambiente financiero* en el que se realiza su estudio.

Por ello, la investigación y determinación previa del ambiente financiero a considerar es, a nuestro juicio, indispensable para cualquier análisis económico que compute capitales financieros, es decir, la *dimensión temporal*. Incluso, cuando se prescinde del ambiente financiero, se está haciendo, implícitamente, una hipótesis de neutralidad del mismo, con tasa de interés  $i = 0$ , siendo preferible la justificación expresa de esta hipótesis.

(1) Una exposición detallada puede hallarse en el Cap. 11 de la obra Matemática de la Financiación, anteriormente referida.

Al efecto del análisis de la liquidez, objeto de nuestro trabajo, la ley financiera sólo cumple su misión si interpreta fielmente aquel mercado financiero específico al que concurre el sujeto económico en el uso natural de los capitales que son instrumento y resultado de su actividad, pues sólo en él cobra sentido el concepto de equivalencia que permite al análisis una correcta sustitución de conjuntos y flujos financieros por capitales únicos, agregados de aquellos, permitiendo la síntesis de la información contenida en la desordenada pluralidad de los datos económicos. Esta concepción nos aleja de los mercados financieros exteriores, en principio, útiles para la descripción de las operaciones financieras y de la actividad que en tales mercados se realiza, así como para la fijación de la *renta del ahorro*, en una determinada circunstancia de lugar y tiempo. Por el contrario, nos conduce al propio *mercado interno* de la empresa, que ella misma crea con su propia actividad. Explicaremos esta idea. (1)

En su actividad financiera, la empresa invierte capitales propios y ajenos, fijos y circulantes, de financiación y de funcionamiento. Transcurridas las rotaciones económicas que afectan a cada colocación, los capitales retornan en forma líquida, para su nueva reinversión o, en alguna proporción, restitución a sus titulares, bien por intereses o dividendos, bien por amortización de financiación propia o ajena. De este modo, exceptuando situaciones anómalas de exceso de liquidez, en las que es posible que la empresa acuda a mercados financieros exteriores, para defender la rentabilidad del patrimonio ocioso, el mercado financiero en el que se invierten y son retornados los capitales y flujos financieros, cuya liquidez estudiamos, es aquel que resulta definido por el propio juego de *inputs* y *outputs* de capitales en la empresa.

De ahí que la adecuada tasa de interés a computar, para la atribución de liquidez a las masas patrimoniales y agregados económicos, se concrete en la determinación de la *tasa interna* que describe tal mercado financiero propio, y que sufrirá, necesariamente, fluctuaciones en cada ejercicio, explicando ella misma las alteraciones del proceso de liquidez empresarial. A tal tasa de interés la denominaremos, por esta razón, *tasa interna de liquidez* (T.I.L.).

Determinado el ambiente financiero, mediante la T.I.L. extraída del equilibrio de los propios conjuntos financieros de pagos e ingresos, es decir,

(1) Parte del presente párrafo y los que siguen son transcritos de la propia obra, Ensayo sobre Contabilidad de la Liquidez, Premio Internacional "Antonio Rodríguez Sastre, 1979".

por la *ley financiera implícita o interna*, ya nos es posible practicar la agregación de ambos conjuntos financieros y establecer la equivalencia con sus sumas, sin pérdida alguna de las características de ellos mismos ante la liquidez.

En efecto, siendo  $i^*$  la T.I.L., para los conjuntos financieros *input* y *output*,  $\{(C_x, T_x)\}$  y  $\{(C'_s, T'_s)\}$ , obtenemos, mediante ella, los correspondientes diferimientos medios,  $T_o$  y  $T'_o$ , pudiendo pasar ya a establecer las siguientes equivalencias financieras,

$$\{(C_x, T_x)\} \sim (\Sigma C_x, T_o)$$

$$\{(C'_s, T'_s)\} \sim (\Sigma C'_s, T'_o)$$

que permite *reducir* la primitiva contrastación de corrientes de pagos e ingresos, a la de un único pago frente a un único ingreso, según el siguiente esquema,



conservando sus características ante la liquidez.

Entonces, siendo  $t_o = T'_o - T_o$ , el *plazo financiero medio* (P.F.M.), nos informa de la posición relativa existente entre ambos diferimientos medios de pagos e ingresos,  $T_o$  y  $T'_o$ . En efecto, un  $t_o$  positivo significa ingresos posteriores a pagos, en su consideración financiera media, así como un  $t_o$  negativo tiene contrario significado, con su inmediata secuela en la interpretación de la liquidez. Además, su valor absoluto nos informa del lapso temporal que media entre ambos diferimientos medios.

Por otra parte, la T.I.L.,  $i^*$ , además de cumplir su función como tipo calculatorio, nos informa de la relación cuantitativa existente entre los pagos y los ingresos. En efecto, su naturaleza de tasa interna determina la equivalencia financiera entre los conjuntos de capitales,

$$\{(C_x, T_x)\} \sim \{(C'_s, T'_s)\}$$

y, por tanto, también entre sus sumas,

$$(\Sigma C_x, T_o) \sim (\Sigma C'_s, T'_o)$$

lo cual permite establecer,

$$\Sigma C'_s = \Sigma C_r (1+i^*)^{t_o}$$

que establece la referida relación cuantitativa entre las sumas de ingresos y pagos. O bien,

$$(1+i^*)^{t_o} = \frac{\Sigma C'_s}{\Sigma C_r}$$

y, finalmente,

$$t_o \cdot \ln(1+i^*) = t_o \cdot \rho^* = \ln \frac{\Sigma C'_s}{\Sigma C_r} = k$$

donde, evidentemente, hemos considerado el *tanto instantáneo*,

$\rho^* = \ln(1+i^*)$ , y la constante  $k = \ln \frac{\Sigma C'_s}{\Sigma C_r}$ .

Según tales expresiones, la T.I.L., unida al P.F.M., nos explica la relación existente entre las sumas de pagos y de ingresos, en las corrientes financieras. De ahí que ambos parámetros,  $t_o$  e  $i^*$ , nosotros los consideremos *parámetros de la liquidez*, debido a su alto contenido informativo, cuyo análisis y estudio sistemático realizamos a continuación.

### III. Discusión financiera: el mercado exterior

La posible intervención del mercado del dinero permite diferenciar claramente dos situaciones de liquidez, en la unidad económica afectada por dos corrientes financieras contrapuestas, de pagos e ingresos. Una, de *liquidez absoluta*, en la que la corriente de ingresos se muestra suficiente para subvenir a la de pagos, sin recurso al mercado del dinero, y otra, en la que se logra atender suficientemente a los pagos, con los medios financieros que proporcionan los ingresos, pero con la ayuda necesaria de las operaciones financieras que el mercado del dinero proporciona; esto es, mediante la flexibilidad financiera que tal mercado otorga. Consideremos tal situación, de *liquidez relativa*.

Introducida, de este modo, la influencia en la liquidez de los mercados exteriores financieros de dinero, se sigue la necesidad de añadir a los ante-

riores parámetros de la liquidez, *internos*, la consideración de un nuevo *parámetro externo* más, que complete el estudio y análisis de la liquidez. La *tasa del dinero*, bien de *descuento* o *capitalización*, según fuere la operación financiera requerida, que simbolizaremos  $\iota_d^o$  o  $\iota_c^o$ , según el caso, y en general  $\iota^o$ , es el parámetro adecuado.

Ahora estamos ya en condiciones de iniciar la discusión financiera de las diferentes situaciones posibles. Lo haremos con el siguiente orden:

A) Para  $t_o \leq 0$  e  $\iota^* \leq 0$ .

$t_o \leq 0$  implica  $T_o' > T_o$ , luego *los pagos no son anteriores a los ingresos*, en términos medios financieros.

Si, además,  $\iota^* \leq 0$ , es  $k = \rho^* \cdot t_o \geq 0$ , y  $\Sigma C_s' > \Sigma C_r$ , luego *los ingresos no son inferiores a los pagos*.

En conjunto, la situación es de *LIQUIDEZ ABSOLUTA*.

B) Para  $t_o > 0$  e  $\iota^* \geq \iota_d^o$ .

$t_o > 0$  implica  $T_o' > T_o$ , luego *los ingresos son posteriores a los pagos*, en términos medios financieros.

Si, además,  $\iota^* \geq \iota_d^o > 0$ , es  $k = \rho^* \cdot t_o > 0$ , y  $\Sigma C_s' > \Sigma C_r$ , luego *los ingresos son superiores a los pagos*. Por otra parte, siendo  $\iota^* \geq \iota_d^o$ , se sigue que *los ingresos descontados en  $T_o$  no son inferiores a los pagos*.

En su conjunto, la situación es de *LIQUIDEZ RELATIVA*.

C) Para  $t_o < 0$  e  $\iota_c^o \geq \iota^* > 0$ .

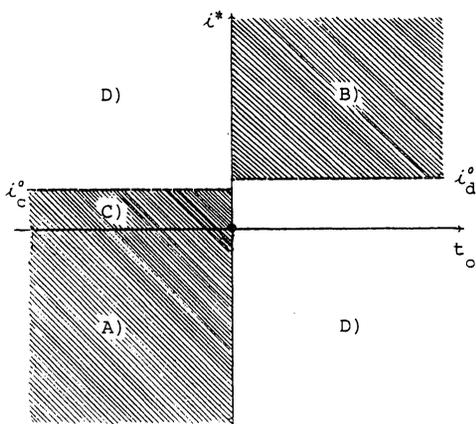
$t_o < 0$  implica  $T_o' < T_o$ , luego *los ingresos son anteriores a los pagos*, en términos medios financieros.

Si, además,  $\iota^* > 0$ , es  $k = \rho^* \cdot t_o < 0$ , y  $\Sigma C_s' < \Sigma C_r$ , luego *los ingresos son inferiores a los pagos*. Por otro lado, siendo  $\iota^* \leq \iota_c^o$ , *los ingresos capitalizados en  $T_o'$  no son inferiores a los pagos*.

En su conjunto, la situación es de *LIQUIDEZ RELATIVA*.

D) Todas las restantes situaciones se caracterizan por una ausencia de liquidez que no es remediable con el recurso del mercado del dinero.

Pasamos a ofrecer una representación gráfica de los resultados obtenidos, en la discusión financiera.



Las zonas rayadas son significativas de un *exceso de liquidez*, en tanto que la frontera señalada con línea discontinua, junto con el origen, como punto singular de discontinuidad, determinan las situaciones de liquidez *estrictamente equilibrada*. Finalmente, el resto del plano cartesiano corresponde a estados con definitiva *ausencia de liquidez*.

Representada la liquidez de un sujeto económico, o de un estado financiero, mediante el punto  $(t_o, i^*)$ , en el plano cartesiano, es ahora inmediato deducir sus características, atendiendo a la zona en que tal punto incide. Sin embargo, el objeto de nuestro estudio no se limita a un análisis gráfico, sino que pretendemos la obtención de un *índice* que cuantifique la situación de liquidez, al tiempo que permita seguir su evolución y realizar análisis comparativos, para lo cual deberá estar dotado de las necesarias propiedades.

#### IV. Un índice de liquidez

Definamos el siguiente *índice de liquidez*, cuyas propiedades y caracte-

rísticas seguidamente estudiaremos,

$$\lambda = t_o(\rho^* - \rho^o)$$

siendo  $\rho^* = \ln(1+i^*)$  y  $\rho^o = \ln(1+i^o)$ , y por lo tanto también,

$$\lambda = t_o \cdot \ln \frac{1+i^*}{1+i^o}$$

que recoge, evidentemente, la influencia de los dos *parámetros internos*,  $t_o$  e  $i^*$ , juntamente con la del *externo*,  $i^o$ .

Estudemos, ahora, las características de este índice.

#### PROPIEDADES:

1.º Cuando la liquidez es *estrictamente equilibrada*, es  $\lambda = 0$ . En efecto, si se anula el índice es porque  $\rho^* = \rho^o$ , o bien,  $t_o = 0$ . En el primer caso, es  $i^* = i^o$ , que corresponde al equilibrio en la liquidez, según estudiamos anteriormente. En el segundo caso, escrito el índice en la forma,

$$\lambda = t_o \cdot \rho^* - t_o \cdot \rho^o = k - t_o \cdot \rho^o$$

observamos la identificación del índice con la constante  $k$ ,  $\lambda = k$ . Así, para que el índice se anule, debe ser, además,  $k = 0$ , y por tanto,  $\Sigma c'_s = \Sigma c_r$ , correspondiendo, también, a equilibrio en la liquidez, con  $i^* = 0$  (punto singular en el origen).

2.º Cuando existe *exceso de liquidez*, es  $\lambda > 0$ . En efecto, corresponde a las situaciones  $t_o > 0$  con  $i^* > i^o$ , o bien,  $t_o < 0$  con  $i^* < i^o$ , ya analizadas en B) y C), respectivamente.

3.º Cuando hay *defecto de liquidez*, es  $\lambda < 0$ . Así es, pues corresponde a las situaciones  $t_o > 0$  con  $i^* < i^o$ , o bien,  $t_o < 0$  con  $i^* > i^o$ , ambas en D).

4.º Estudiemos la *dinámica* del índice, para lo cual considerémoslo en la forma,

$$\lambda = k - t_o \cdot \rho^o$$

a) *Caeteris paribus*, el índice sigue la dinámica de  $k$ , creciendo o decre-

ciendo con la desviación entre las sumas de ingresos y pagos.

- b) *Caeteris paribus*, pero con sentido opuesto, el índice sigue la dinámica de  $\tau_0$ , P.F.M., que define la distancia temporal o intervalo de los pagos a los ingresos, en términos medios financieros.
- c) *Caeteris paribus*, también con sentido opuesto, el índice sigue la dinámica de  $\rho^0$ , para  $\tau_0 > 0$ . Con idéntico sentido, para  $\tau_0 < 0$ . De este modo, decrece si la tasa de descuento aumenta, y crece si también lo hace la tasa de capitalización, en cada caso.

5.º Veamos el comportamiento del índice en las situaciones *singulares*:

- a) Tanto para  $\lambda^0 = 0$ , como para  $\tau_0 = 0$ , el índice es  $\lambda = \kappa$ . Solo acusa, pues, las desviaciones entre sumas de pagos e ingresos. Se justifica la inoperancia del P.M.F., en el primer caso, por la *neutralidad* del ambiente financiero. Y la inoperancia de la tasa del dinero, en el segundo, por la ausencia de plazo para ejercitar una operación financiera.
- b) Para  $\kappa = \bar{0}$ , es decir, suma de pagos igual a suma de ingresos, dado que  $\lambda^0$  es positivo, el índice toma su signo contrario al de  $\tau_0$ , conforme a su significación. Su expresión se reduce a,

$$\lambda = -\tau_0 \cdot \rho^0$$

Si, además,  $\tau_0$  ó  $\rho^0$  se anulan, es  $\lambda = 0$ , también, señalando equilibrio en la liquidez. Ello es correcto, porque, en el primer caso, coinciden los diferimientos medios financieros de ambas sumas de pagos e ingresos, por otra parte iguales en cuantía (punto singular en el origen). En el segundo, ha de ser  $\rho^* = 0$ , con la consecuencia  $\rho^* = \rho^0$ .

- 6.º El índice es *adimensional* y, por tanto, invariante ante cualquier alteración en las unidades de medida de cuantías y tiempo. Considerando, sobre la *ecuación dimensional*,

$$(X) = (C)^\alpha \cdot (T)^\beta$$

las dimensiones de las *magnitudes derivadas* (1)  $\tau_0$  y  $\rho^0$ , respectiva-

(1) Vide A. Rodríguez. Matemática de la Financiación. Univ. Barcelona. Págs. 166 y ss.

mente ( $\alpha = 0; \beta = 1$ ) y ( $\alpha = 0; \beta = -1$ ), es inmediato deducir, para  $\lambda$ , ( $\alpha = 0; \beta = 0$ ).

Las propiedades expuestas avalan la eficacia y significatividad del índice propuesto.

### Observación:

La investigación de la T.I.L., como la de toda tasa *interna* de interés, es decir, aquella que define la *ley financiera implícita* en una operación financiera, o bien, que equilibra, con toda generalidad, una prestación y una contraprestación financieras, es susceptible de encontrar soluciones múltiples. Tales soluciones tienen una significación formal clara y precisa como interpretación de un equilibrio indeterminado, factible con diferentes leyes financieras o tipos de interés. Pero es del mayor interés, también, encontrar su significación descriptiva material, explicativa del sentido que incorpora en una situación real.

En el análisis financiero que nosotros practicamos, toda *tasa interna* es acompañada de un *plazo financiero medio*, parámetro que completa el sentido del primero, dotado de una relevante propiedad,

$$t_o \cdot \rho^* = k$$

que supone la *invariancia* del producto de ambos parámetros, ya que es,

$$k = \ell_n \frac{\sum C'_s}{\sum C_r}$$

constante, por tanto, para cada operación financiera.

Quiere ello decir que la indeterminación posible de ambos parámetros no alcanza a su producto, rectificando las variaciones de uno las alteraciones del otro. Demuéstrase así la insuficiencia explicativa de uno sólo de los parámetros, en particular, de la *tasa interna*, mostrando el origen del absurdo cuando se atribuyen diferentes tasas de rentabilidad interna —incluso de signo contrario— a una misma operación de inversión. Si, como sería correcto, se completara la información, indicando en concreto a que *plazo financiero medio* se atribuye tal *tasa interna*, resultaría plenamente justificada y comprensible la multiplicidad de tasas. En efecto, tanto puede resultar

de una tasa  $\rho^*$ , elevada, aplicable a un  $\tau_0$  reducido, como una tasa  $\rho^*$  reducida, aplicada a un  $\tau_0$  elevado. Incluso, una tasa de signo contrario, si también invierte el signo el plazo financiero medio. Entonces, cualquiera de estos modelos es explicativo de una misma situación real, desapareciendo la ya clásica paradoja (1).

Nuestro *índice de liquidez* se ve afectado por la posible multiplicidad de soluciones sólo en cierto modo, como pasamos a explicar. Escrito en la forma,

$$\lambda = k - \tau_0 \cdot \rho^0$$

no se vería influido por la multiplicidad de tasas, pero sí por la de plazos medios. Ello es a causa de la intervención del mercado de dinero, a través del parámetro externo  $\rho^0$ , o *tasa del dinero*. Tal y como el índice muestra, ésta debe aplicarse al plazo financiero medio, por lo que la indeterminación de éste se trasladaría al sustraendo de la expresión del índice.

No obstante, si prescindimos del efecto secundario en la liquidez relativa, que deriva del mercado dinerario, para reducirnos al estudio y análisis de la liquidez absoluta, lo cual conduciría a suponer la *neutralidad* del ambiente financiero, con  $\rho^0 = 0$ , el índice muestra su eficacia superando la posible indeterminación y multiplicidad de soluciones, resultando  $\lambda = k$ .

Debe advertirse, en todo caso, que la indeterminación y la multiplicidad en las soluciones que conducen a los parámetros  $\tau_0$  y  $\rho^*$ , es notoriamente anómala en la práctica financiera real, siendo más un resultado de laboratorio que de la experiencia financiera.

## V. Evolución de la liquidez

Iniciábamos el presente trabajo diferenciando dos concepciones en el análisis de la liquidez: una estática, referida a la situación al final de un periodo, y la otra, dinámica, interesada en la evolución de la liquidez durante todo el transcurso del intervalo temporal o periodo considerado. El estudio

(1) Es de advertir que, a nuestro criterio, reiteradamente justificado en otros trabajos, el instrumento analítico financiero denominado "tasa de rentabilidad interna" es inadecuado al uso y significación que de él se pretende (Vid. Op. cit. Ensayo sobre Contabilidad de la Liquidez, pág. 116 y siguientes, por ejemplo). Por ello, la explicación de la citada paradoja no significa, en absoluto, nuestro reconocimiento de la mencionada tasa interna como tasa de rentabilidad.

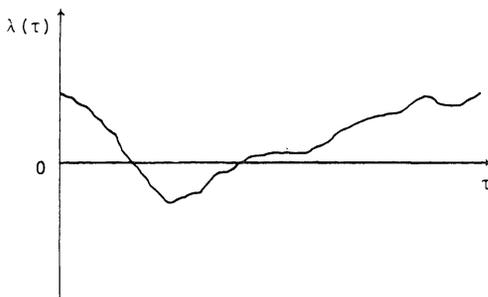
hasta ahora realizado responde a la primera orientación, predominantemente, si bien con él hemos ya creado los instrumentos financieros del análisis hábiles para el estudio en la concepción dinámica.

Por otra parte, el análisis dinámico es completamente necesario si deseamos conocer los posibles desequilibrios parciales o coyunturales que puedan jalonar el desarrollo, en un periodo, de la liquidez. El análisis general, que mostraría un análisis final o estático no es suficiente para revelar tan importantes extremos.

Recordemos que el análisis estudiado nos contrastaba la situación final, ante la liquidez, de dos corrientes financieras contrapuestas, en el periodo  $[0, \tau]$ . De este modo, el índice de liquidez  $\lambda$  resulta referido al final del periodo,  $\tau$ . Bastará que enunciemos dicho índice como función del argumento  $\tau$ ,  $\lambda(\tau)$ , para que tal instrumento financiero pueda informarnos adecuadamente de la dinámica del estado de liquidez, de la unidad económica, a lo largo o en el transcurso de un periodo temporal cualquiera, mostrándonos sus vicisitudes durante el mismo.

En efecto, las corrientes financieras de pagos e ingresos, computadas desde el origen 0, se verían ahora truncadas en el instante  $\tau$ , variable a lo largo del eje temporal, ofreciéndonos el *índice dinámico*  $\lambda(\tau)$  el desenvolvimiento acumulativo de la liquidez, en el intervalo de extremo superior variable,  $[0, \tau]$ .

Representamos, seguidamente, una posible trayectoria del índice dinámico,



Damos fin así a la comunicación que nos honramos en dirigir a esa Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. (1)

(1) NOTA FINAL: Varias aplicaciones numéricas a casos concretos, realizadas con el uso del índice de liquidez estático y dinámico, pueden encontrarse en "Ensayo sobre Contabilidad de la Liquidez". Ed. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España,, del autor del trabajo.

# EMPLEO, CRECIMIENTO E INVERSIÓN

Del Académico Numerario

EXCMO. SR. D. JOSE M.<sup>a</sup> CODONY VAL

## 2) *Texto de la comunicación*

### **El empleo**

No cabe duda que el problema más preocupante en la actualidad es el del paro, y por ello creemos que todo cuanto se dirija a estudiarlo y tratar de atenuarlo, cuestión harto difícil, nos parece de una gran actualidad e interés. Es por esto que hemos escogido este espinoso tema para el presente trabajo, con el convencimiento de que el objetivo prioritario de la política económica no puede ser otro que crear puestos de trabajo. Por su desarrollo ya se verá que no tratamos de realizar un estudio netamente del empleo, sino que lo derivamos hacia una visión de conjunto de la inversión, como uno de los motores de crecimiento económico y por ende de creación de empleo.

Como todos sabemos no es positivo ni esperanzador el resultado con el que se llegó a finales de 1984, de 2'8 millones de parados, de los cuales más de un millón corresponde a jóvenes que buscan su primer empleo. El tópico de recordar los ochocientos mil puestos de trabajo que prometió crear, durante la campaña electoral, el partido socialista que hoy gobierna, se ha quedado, como es natural, en una promesa incumplida y, además, en una caída del empleo no corregida y sí aumentada sin que, en estos momentos se cuente con verdaderas esperanzas de encontrar soluciones al problema.

Desde la óptica real de la creación de empleo continúa la política económica española sin facilitar los cauces, las medidas flexibles que permitan generar puestos de trabajo, no ya en las grandes empresas, que tienen sus limitaciones, ni mucho menos en las empresas públicas, cuyos desafortunados resultados son sobradamente conocidos, sino en las pequeñas y medianas empresas, que desde siempre han sido las que han tenido esa capacidad

de crear muchos puestos de trabajo en progresión geométrica. A nadie se le oculta que más del 90% de la población activa española tiene su puesto de trabajo actualmente en las pequeñas y medianas empresas.

El panorama nacional en su vertiente sociolaboral, se encuentra con la angustia presente, aliviada únicamente, se acepte o no, por la denominada "economía sumergida".

CUADRO N.º 1

Población	1982	1983	1984
Total población activa	12.999'8	13.122'1	13.188'3
Total población ocupada	10.882'3	10.786	10.472'3
Total población parada	2.117'5	2.336'1	2.716
Total de paro sobre población activa	16'3	17'8	20'6

INE/EPA (medias anuales). Miles de personas.

CUADRO N.º 2

Productividad aparente del trabajo (Tasas de variación sobre el año anterior)					
	1980	1981	1982	1983	1984
Total	4'8	2'8	2'4	3	4'3

CN/EPA

Poco hay que comentar con relación al Cuadro n.º 1. En cuanto al n.º 2 debemos significar que se ha obtenido poniendo en relación las variaciones del nivel de ocupación con las experimentadas por el PIB, en cada uno de los años.

Entre 1973 y 1983, el número de puestos de trabajo ha descendido en casi dos millones, lo cual supone un descenso del 20% anual. Ello ha sido el resultado sin duda del hecho que el producto interior bruto ha crecido sólo a una tasa anual del 2%, pero tampoco ha sido ajeno al aumento de la productividad media de un 3'5% por año. ¿Cómo en un período en el que se produce una fuerte caída de la tasa de inversión y un crecimiento muy moderado de la producción, el producto por persona sigue creciendo a una tasa relativamente elevada? ¿Por qué no ha tenido lugar en España

una caída fuerte del ritmo de crecimiento de la productividad como ha ocurrido en otros países?

La explicación hay que buscarla en la evolución del coste de la mano de obra. En la década 1974-83, las remuneraciones por persona se han multiplicado por seis y, si bien gran parte de estas mejoras han sido puramente nominales por el aumento de los precios, como consecuencia de estos aumentos, el coste laboral, por unidad de producto, se ha multiplicado por cuatro. Ha sido precisamente este mayor coste de la mano de obra el que ha promovido la reducción de plantillas, mucho más allá de lo que hubiera justificado el menor crecimiento de la producción.

¿Qué hubiera ocurrido si en los años setenta, cuando comienza la crisis energética hubiera habido una moderación salarial? La experiencia de otros países nos permite decir que los resultados hubieran sido muy diferentes. En primer lugar la propia producción hubiera crecido más deprisa que un 2% porque no hubiera sido necesario adoptar las medidas de corrección monetaria que ha habido que tomar para controlar la inflación. Pero sobre todo el sector empresarial no hubiera tenido que ajustar sus plantillas con la brutalidad que ha tenido que hacerlo, aún a costa de incurrir en unos gastos enormes. De haber sido así, la productividad no hubiera crecido un 3'50% por año, quizás un 1% o un 1'50%, lo cual desde el punto de vista del empleo hubiera supuesto lo mismo que un crecimiento del producto nacional entre el 4'50% y el 4%. Quizás si los acontecimientos se hubieran desarrollado de esta forma, habría hoy tal vez un millón menos de parados y los ingresos por persona activa no hubieran por ello disminuido.

No queremos decir con lo expuesto que el problema del paro sea consecuencia únicamente de la falta de ajuste de nuestra economía en años anteriores, sino que en los dos últimos de nuevo gobierno, no solamente no se ha atenuado, sino que ha continuado creciendo velozmente, y no se nos argumente, como suele hacerse corrientemente, que es un problema económico general de la mayoría de los países de la O.C.D.E., pues las estadísticas nos demuestran claramente que nuestra tasa de paro es el doble que el de dicha organización económica, a finales de 1984, según se desprende del cuadro siguiente.

CUADRO N.º 3 - Desempleo

	Período 1960/1973		Período 1975/1983	
	España	OCDE	España	OCDE
Tasa de paro (final del período)	2'7	3'4	18'1	9

OCDE.

## Inversión y crecimiento

Es importante comenzar con una constatación que podría parecer redundante, pero que es básica para el argumento de este trabajo: existe una relación clara entre crecimiento e inversión. Las relaciones entre la formación bruta de capital, y el crecimiento del PIB (producto interior bruto) son las siguientes durante el período 1960-1983:

CUADRO N.º 4

	1960/73		1975/83	
	España	OCDE	España	OCDE
Crecimiento real anual del PIB	7'2	5	1'6	2'3
Formación bruta de capital	10'7	6'3	-2'3	1'1

OCDE

Consideramos necesario el crecimiento económico en España:

- porque el progreso material, y no sólo el mantenimiento de un cierto nivel de vida, sigue ocupando un lugar importante en la lista de deseos y aspiraciones de los españoles; y
- porque sólo una economía en expansión puede proporcionar oportunidades de trabajo productivo crecientes, capaz de satisfacer el aumento ininterrumpido de mano de obra que resulta, entre otras cosas, de la evolución demográfica.

En las circunstancias actuales, es sobre todo el segundo aspecto, el de la generación de empleo, el que nos ha movido a adoptar la hipótesis de un crecimiento económico necesario.

Una economía que no crece suele tener una tasa de desocupación (abierta o encubierta) en aumento; y un desempleo creciente constituye una gran amenaza para la estabilidad social y política de un país democrático como España.

Nos ha parecido conveniente distinguir entre un crecimiento económico a largo plazo (hasta el año 2000) y otro a medio plazo (de cinco a diez años). El crecimiento necesario a largo plazo tiene la propiedad de mantener la situación de empleo actual, sea ésta la que sea, a lo largo del tiempo. La tasa de crecimiento del PIB real ha de ser por lo menos igual a la de la mano de obra, que podemos considerar como igual a la de la población. Pero un crecimiento del PIB igual al crecimiento demográfico no basta para mantener

una tasa de empleo constante. Pues, aparte de los cambios continuos en estructuras de la producción y del empleo, se observa una tendencia bastante uniforme a la disminución de la cantidad de mano de obra empleada por unidad de producto obtenida. Si esta tendencia se mantiene, un crecimiento determinado del PIB se obtendrá con un empleo decreciente de mano de obra. Por consiguiente, la tasa de crecimiento del PIB necesaria para mantener un nivel determinado de ocupación ha de ser la suma de la tasa de aumento de la mano de obra y de la tasa de aumento de la productividad, del trabajo y del capital. Hemos observado los valores del 1 y del 3'5 por cien, respectivamente, para estas dos tasas (según el Centro de Estudios y Comunicación Económica). Con estas cifras resulta que el ritmo de crecimiento anual del PIB compatible con un volumen constante de ocupación es del 4'5 por cien anual: ésta sería la tasa de crecimiento necesaria a largo plazo.

Ahora bien, cuando la situación de partida se caracteriza por un grado de desocupación generalmente percibido como excesivo, ese crecimiento a largo plazo no es suficiente para garantizar la estabilidad de una economía, ya que, por definición, no basta para eliminar el desempleo, sino sólo para evitar que aumente. A medio plazo tiene interés preguntar qué tasa de crecimiento anual es necesaria para absorber la nueva mano de obra teniendo en cuenta los aumentos esperados de la productividad, y para reducir el número de parados inicial a un nivel que pueda corresponder a la "tasa natural de desempleo". Adoptando un 4% como nivel natural de desempleo y un medio plazo de 10 años, hemos obtenido un 5% anual como tasa de crecimiento mínima del PIB a medio plazo. Ello permitiría resolver lo que hoy parece el mayor problema de nuestra economía. Queremos mencionar, no obstante, que algún otro estudio, referido a diferente período y tasa, afirma que para que en 1988 la tasa de paro bajase al nivel que tenía en 1973, (2'7%), haría falta que el producto nacional creciese un 8%.

Esta tasa del 5% de crecimiento económico a alcanzar, que hemos considerado, no parece verosímil en las circunstancias actuales, pero no por ello es menos cierta la necesidad de incrementarla a toda costa.

CUADRO N.º 5

País	Tasa de crecimiento real de la economía				
	1913-50	1950-60	1960-70	1970-75	1975-80
Inglaterra	1'3	2'2	2'3	2'1	1'6
Alemania	0'4	6'5	3'5	1'8	3'6
Francia	0'7	3'5	4'6	3'1	2'7
Italia	0'6	5'3	4'6	3	3
España	0'25	5	6'1	5'9	1'3

Statcal Yearbook y OCDE.

### Ahorro e inversión

Un problema que suele ocupar un lugar preferente en las discusiones sobre las posibilidades de crecimiento a medio y largo plazo de la economía española es el de la insuficiencia de la inversión. Resulta intuitivamente plausible suponer que la acumulación de capital es indispensable para el crecimiento del PIB, que una parte de la producción de cada período deberá consistir en bienes de capital; y que, por consiguiente, una parte de la renta percibida por los agentes económicos en cada período deberá sustraerse del consumo y destinarse a la adquisición de esos bienes de capital. Sin embargo, no es seguro que el aumento del stock de capital de la economía sea un factor de crecimiento esencial; aún suponiendo que lo sea, no hay que suponer que la "cantidad de capital" por unidad de producto es constante: si bien el supuesto puede justificarse de varias maneras, ninguna de ellas es muy satisfactoria. Por una parte, la relación de capital-producto debería responder a los cambios de los precios relativos de los factores, y ello debería tender a imprimirle una tendencia ascendente; por otra, la relación capital-producto agregada, al ser una medida ponderada de las relaciones capital-producto sectoriales, ha de acusar los cambios de la estructura productiva en favor del sector de servicios, y ello debería tener una influencia negativa sobre su crecimiento. De ahí que resulte imposible pronunciarse sobre la tendencia a largo plazo de la relación capital-producto, en un país como el nuestro; y por ello la hemos supuesto constante.

Admitiendo este supuesto, que históricamente tiene una robustez aceptable, obtenemos que la cuota de inversión que sería compatible con un

crecimiento del PIB del 5% anual, está entre los límites del 25 y 27 por cien (Centro de Estudios y Comunicación Económica). Así pues, algo más de la cuarta parte de la producción anual debería ser destinada a la reposición y aumento del stock de capital existente; si se mantuvieran las proporciones de años anteriores, entre un 50 y un 60 por cien de esa inversión se materializaría en inversión en construcción y estructuras, y el resto en maquinaria y bienes de equipo.

Esta cuota de inversión que estimamos necesaria a medio y largo plazo es superior a la observada históricamente, e incluso en una etapa de desarrollo excepcional como fue la década de los sesenta. En años recientes, la cuota de inversión ha ido disminuyendo ininterrumpidamente. Y comparaciones internacionales muestran que las cuotas de inversión tienden a converger en torno a niveles inferiores al que hemos considerado como necesario para el caso español. ¿Justifica esto un pesimismo con respecto a la posibilidad de lograr el crecimiento económico necesario? Creemos que sí, por lo menos a corto y quizás medio plazo.

La tendencia decreciente de la cuota de inversión en los años recientes podría ser explicada por el efecto recesivo de la transferencia de renta real hacia los países productores de petróleo. Otra explicación más plausible de una insuficiencia de inversión podría fundarse en una falta de incentivos a la actividad empresarial. Puede pensarse que la reducción de los márgenes de beneficios en muchas actividades industriales, los efectos reales o percibidos de la reforma fiscal sobre la remuneración empresarial, el empeoramiento de la situación laboral, la persistencia de la inflación, un cierto cambio en la consideración social del empresario, la ampliación del sector público y un acrecentamiento de la incertidumbre socio-económica en general, son factores que pueden haber contribuido a hacer menos atractivo el ejercicio de la función empresarial. Sin embargo, nada permite afirmar que estos factores hayan de seguir actuando de la misma forma durante las dos próximas décadas.

Finalmente, y teniendo presente que no puede hablarse de una demanda de fondos para inversión sin citar el precio de estos recursos, cabe preguntarse si es posible que el equilibrio del mercado de fondos prestables tenga lugar a un tipo de interés tan alto, a pesar de las últimas suavizaciones, que la demanda correspondiente sea inferior a la cuota de inversión necesaria, o sea, si el coste de los fondos prestables es demasiado alto con relación al rendimiento esperado de la inversión. La pregunta no tiene respuesta a corto plazo; a largo plazo, sin embargo, y dada una curva de demanda de

fondos para inversión, el precio de los fondos prestables depende de la oferta del ahorro de la economía y del coste de intermediación de estos fondos. El primer obstáculo posible al mantenimiento de la cuota de inversión, es pues, la posible insuficiencia de ahorro.

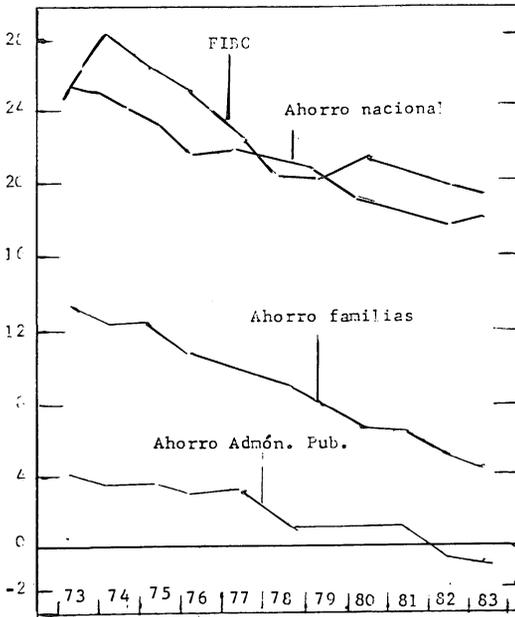
Los datos recientes sobre la evolución del ahorro en España ponen de manifiesto que la cuota de ahorro bruta queda por debajo del valor mínimo del 25% que permitiría financiar la cuota de inversión necesaria a medio y largo plazo; y, lo que quizás sea más importante, se halla en una trayectoria descendente en los últimos años. En cuanto al descenso de esa cuota, nos encontramos ante el efecto combinado del cambio en la distribución de la renta entre sector privado y sector público, de la reducción del excedente empresarial y de la evolución de la remuneración actual y esperada del ahorro, influida en parte por los efectos de la reforma fiscal, pero determinada, sobre todo, por la evolución de la tasa de inflación, cuya reducción puede hacer posible esa mejoría de la rentabilidad del ahorro que garantice la financiación del volumen de inversión necesario.

No es seguro, sin embargo, que el único determinante del precio de la oferta de fondos prestables sea la remuneración exigida por el ahorrador. El coste de intermediación, creciente en España hasta hace poco tiempo, pudo hacer que el mercado de fondos prestables se equilibrara con un flujo de fondos inferior al que podría haber financiado la cuota de inversión necesaria.

Veamos en la próxima página un gráfico sobre el AHORRO Y LA INVERSIÓN.

## Ahorro e inversión en la crisis económica española

Porcentaje del PIB



La inversión (Formación Interior Bruta de Capital) que en 1974, llegó a representar el 28% del PIB, decreció considerablemente hasta situarse en el 19% en 1983. La caída de la inversión es la variable que mejor explica el descenso del empleo en los años de crisis.

El menor nivel de inversión fue concordante con el descenso del ahorro nacional bruto que, de tasa equivalente al 25% del PIB en 1974, bajó hasta el 18% en 1983. A dicho deterioro contribuyó, fundamentalmente, el ahorro de las administraciones públicas que, situado en tasa superior al 4% del PIB en 1973, se tornó negativo en 1983. El ahorro familiar se redujo al 5% entre 1974 y 1983 en términos del PIB.

(Elaboración datos del Informe anual del Banco de España 1983)

## La financiación de la inversión española

Es escasa la información sobre cómo se financia la inversión española. Los dos aspectos que merecen destacarse son: a) los aumentos indiscriminados del crédito no producen necesariamente aumentos de la inversión, aunque sus disminuciones sí pueden hacer disminuir las inversiones; b) como consecuencia, los beneficios de las empresas (deteriorados últimamente) son una fuente de financiación de inversión que hay que recomponer, además de captar el ahorro de las economías domésticas en el mercado de capitales. En lo que respecta al crédito, el pasado reciente es significativo. Según cifras del balance consolidado del sistema bancario, el crédito interno neto (CIN) a los sectores público y privado evolucionó de dos maneras diferentes en el período 1971-81:

— Entre 1971 y 1976, por cada peseta adicional de CIN se obtuvieron 1'5 - 1'7 pesetas de formación bruta de capital fijo (FBCF) y 6'5 - 7'5 pesetas de PIB. El crédito creció a tasas nominales de entre el 20'5 y el 23'5%. Los déficits por cuenta corriente del sector exterior hicieron aumentar el crédito más deprisa que las disponibilidades líquidas entre 1974 y 1976.

— Entre 1977-1981, la política monetaria sufre un cambio radical. Por cada peseta adicional se obtuvieron 1'6 - 1'9 pesetas FBCF y 8'2 - 9 pesetas de PIB. El crédito creció, como resultado de la estabilización de 1977, a tasas nominales de entre el 17 y el 19%. Los superávits por cuenta corriente del sector exterior hicieron aumentar el crédito más despacio que las disponibilidades líquidas entre 1978 y 1979; las tasas se igualaron en 1980 y 1981.

Dos temas parecen importantes para el necesario despegue de la inversión en los años 80. El primero es que el aumento del crédito no es suficiente para conseguir un aumento de la inversión, aunque una disminución sí puede frustrarla. La experiencia del período 1970-79 prueba que la elasticidad FBCF/CIN es no solamente menor que 1 (0'73 en pesetas constantes, y 0'87 en pesetas corrientes), sino con tendencia a decrecer drásticamente en el período considerado. Eso quiere decir que: a) de una disminución (aumento) del crédito resulta una disminución (aumento) de la inversión; b) esa disminución (aumento) es menor que proporcional; c) la relación entre variaciones de crédito e inversión es cada vez menos acusada, tanto más cuanto más inflación hay. Esto queda comprobado con la evidencia de que solamente el 23% del crédito sirvió para aumentar la inversión, tanto en pesetas corrientes como constantes; el crédito en otras palabras, financia el circulante más bien que la inversión. El segundo tema es que el reparto óptimo

del crédito total entre sector público y privado no está resuelto. Por un lado la inversión privada es tanto mayor (menor) cuanto menor (mayor) es el crédito al sector público. Por otro lado, se desconoce la productividad marginal de las inversiones públicas y privadas, que serían indicadores fundamentales para dirigir el crédito allá donde la productividad fuese mayor.

Lo que parece claro es que la evolución del crédito tiene que responder a las tendencias de la economía real, a las orientaciones de la política industrial (más diversificadas) de oferta y menos a la política restrictiva de la contención de las disponibilidades líquidas. La mayor atención al CIN de las autoridades monetarias españolas, en línea con la práctica del Fondo Monetario Internacional, auguraba menos tensiones en el sistema crediticio para los primeros años 80. Estas menores tensiones, sin embargo, es difícil que produzcan una disminución en los tipos de interés de las operaciones activas, que dependen de las políticas de las instituciones financieras sobre capital y beneficio, de los fallidos, de los costes de manipulación (difícilmente reducibles), de los tipos de interés de las operaciones pasivas, y de los costes que implican las inversiones obligatorias. Aunque los servicios se carguen a los clientes, (que no es tan fácil como parece), queda sin resolver el coste de las inversiones obligatorias, cuya reducción podría ayudar a desahogar las presiones al alza de los tipos de interés de las operaciones activas, aunque difícilmente podría hacerlos disminuir si no lo hace la tónica inflacionaria actual. Variaciones pequeñas de estos tipos de interés no serán significativas para influir en un aumento de la inversión. Como tampoco un aumento drástico del CIN es el instrumento adecuado ni el único para hacer despegar la inversión. Queda como alternativa la financiación con fondos propios.

La evolución de la autofinanciación de las empresas españolas no es muy diferente a la de los países industrializados. Hay que destacar dos características de la autofinanciación española, que han agravado las restricciones crediticias de la estabilización: la escasa dotación de fondos propios y las diferencias sustanciales entre empresas grandes y pequeñas. Los primeros estudios sobre estructura productiva y financiera de las pequeñas (menos de 100 trabajadores) y medianas empresas (de 100 a 500 trabajadores) indicaban, con datos de 1974, unos datos de fondos propios/pasivo total de 30 a 50% con dificultades para conseguir financiación externa independientemente de una buena salud de las empresas. Un estudio posterior de APD confirmaba para 1977, los ratios de 49% para pequeñas empresas (menos de 250 millones de ventas) y 39% para medianas (de 250 a 1.000 millones de pesetas

de ventas. La estructura era aún peor para las grandes (más de 1.000 millones de pesetas de ventas): 33%.

El mayor peso de la financiación ajena en la gran empresa se explica porque las instituciones financieras: a) operan más fácilmente con pocas empresas de gran volumen de operaciones, que con muchas pequeñas; b) tienen vinculaciones institucionales o personales con grandes empresas, más que con pequeñas; existen economías financieras de escala en las grandes empresas, que les permiten apoyarse más en la financiación ajena que en la propia. No cabe duda que el crédito, aún hoy, está fuertemente sesgado hacia las grandes empresas.

Lo más relevante para el futuro de la inversión en España, es que no solamente la financiación ajena y su coste van a seguir siendo una restricción importante para las pequeñas inversiones, sino que la generación de excedentes está siendo la restricción más importante de los años 80. La evolución de los excedentes netos de explotación y de la FBCF, en los últimos años, hace prever que a medio plazo la proporción FBCF/PIB, no va a alcanzar el 22% deseado.

Debido a la importancia que hemos dicho tiene para incrementar la inversión, el ahorro de las empresas conseguido por medio de sus excedentes de explotación, no queremos pasar por alto, aunque sea brevemente, un estudio sobre el mismo.

## **Del beneficio empresarial a la inversión productiva interna**

### **Excedente empresarial**

Si analizamos el comportamiento del excedente bruto de explotación de las empresas no financieras en relación a su valor añadido bruto al coste de los factores, observamos que mantiene su participación relativa durante la crisis. En 1973 dicho porcentaje alcanzaba el 49'7%, manteniéndose esta proporción hasta 1979. Desde entonces no deja de ascender posiciones, alcanzando en 1982 el 52'2%. No cabe pues hablar de caída porcentual del excedente de explotación de las empresas no financieras como consecuencia de la crisis, puesto que se asiste a una progresiva recuperación desde 1977.

## CUADRO N.º 6

Porcentaje del excedente bruto de explotación de empresas no financieras sobre el valor añadido bruto a coste de los factores

1964	57'1
1965	56'3
1966	54'7
1967	53'6
1968	54'5
1969	54'0
1970	53'2
1971	52'5
1972	50'5
1973	49'7
1974	50'2
1975	48'9
1976	49'0
1977	48'6
1978	49'6
1979	49'9
1980	51'3
1981	51'7
1982	52'2

INE, CNE, Banco de España

De la recuperación observada en el anterior cuadro debería seguirse un correlativo incremento de la inversión. A la vista del gráfico de la página 125, la formación bruta de capital del conjunto de la economía española disminuye su tasa de crecimiento real desde 1974.

En definitiva, la recuperación del excedente empresarial no ha venido seguida por un relanzamiento de la inversión. Se hace necesario, pues, investigar la utilización del excedente hacia destinos de naturaleza distinta a la inversión productiva interior.

### a) Impuestos

Una parte menor del excedente se dedica al pago de los "Impuestos corrientes", que comprenden, principalmente, las contribuciones rústica y urbana y el impuesto sobre sociedades.

Como se observa en el cuadro n.º 7, la participación de los impuestos sobre el excedente, se mantiene casi constante, entorno al 4%, a lo largo del período 1970-82, mostrando en los dos últimos años estudiados, una

ligera disminución, alcanzando valores inferiores a los observados al principio de la serie.

Este comportamiento entra en contradicción con la idea generalmente aceptada de que la puesta en marcha en 1977 del proceso de reforma fiscal ha supuesto un aumento de la presión fiscal directa para las empresas, incidiendo por tanto de forma negativa en los niveles de beneficio empresarial.

Una posible explicación de este hecho cabe buscarla en la política de incentivos fiscales seguida por la Administración, en su intento de reanimar los procesos de inversión y de generación de empleo (exenciones, desgravaciones, bonificaciones y reducciones). Todo ello se ha traducido en un pago de impuestos menor al que hubieran tenido que satisfacer las empresas en su ausencia.

No cabe, por tanto, en base a las cifras suministradas por la Contabilidad Nacional, justificar la caída de las tasas de inversión por un aumento de la presión fiscal que hubiera constreñido los niveles de beneficio empresarial.

## **b) Costes financieros**

Asimismo se desprende del cuadro n.º 7, que los costes financieros han seguido, durante todo el período 1970-1982, una línea ascendente de aumento de su participación en el excedente. Así entre 1970 y 1977 han doblado su participación, y en el año 1982, triplicaban la cifra inicial del 4'3%, absorbiendo el 13%, aproximadamente, de dicho excedente. Aunque en los años 1983 y 1984, se han moderado algo estos costes financieros, dicha circunstancia en nada hace variar las conclusiones que seguirán.

El aumento en los costes financieros se ha debido fundamentalmente al incremento que han experimentado los tipos de interés activos del sistema financiero, consecuencia, tanto de los aumentos experimentados en los costes de captación de pasivo, como en los de los gastos de intermediación de las entidades financieras.

Podemos afirmar que este aumento de los costes financieros es uno de los elementos que es preciso tener en cuenta a la hora de buscar las razones de que la recuperación del excedente empresarial no se haya traducido en aumentos del beneficio empresarial y, en consecuencia, en correlativos aumentos de los niveles de inversión.

### c) Amortizaciones

El excedente neto de explotación de las empresas no financieras, definido como el "conjunto de las rentas de la propiedad y de la empresa obtenidas de la actividad productiva", se obtienen por la diferencia entre el excedente bruto de explotación y el consumo de capital fijo. En la medida en que crezca el consumo de capital fijo, disminuirá el excedente neto de explotación y menor será, asimismo, el ahorro neto empresarial.

Como se observa en el cuadro n.º 7, las amortizaciones han aumentado ligeramente su participación en el excedente bruto de explotación durante el período que abarca aquél.

Como factores explicativos de este hecho cabe citar:

- 1.º Los rápidos avances del progreso técnico, que provoca que los procesos de innovación tecnológica que se están desarrollando en la actualidad produzcan una rápida obsolescencia del capital productivo, obligando a las empresas a aumentar las dotaciones de las partidas de amortización en sus balances.
- 2.º La crisis económica internacional iniciada en 1973 ha provocado un cambio en la estructura de precios relativos de los factores productivos. Esto ha vuelto ineficaces procesos de inversión ya iniciados, siendo por tanto necesaria su reconversión y obligando a las empresas a aumentar sus amortizaciones contables para recuperar los capitales invertidos.
- 3.º Otro factor que puede haber contribuido al aumento de la participación de las amortizaciones sobre el excedente empresarial es el insuficiente nivel de la demanda efectiva.

Estas argumentaciones, en la medida que dan cuenta del creciente peso de las amortizaciones en el excedente empresarial, contribuyen a explicar que la recuperación de dicho excedente no haya significado mayores beneficios empresariales, y por tanto no se haya incrementado también la inversión.

CUADRO N.º 7

Estructura porcentual del excedente bruto de explotación de las empresas					
Años	Intereses	Dividendos	Impuestos	Consumo capital f.	Ahorro
1970	4'347	64'840	4'585	18'62	7'14
1971	4'409	64'103	4'719	18'49	7'94
1972	4'740	63'382	4'613	18'01	8'85
1973	5'115	63'937	4'527	17'87	8'11
1974	5'407	63'759	4'456	17'86	8'12
1975	6'565	63'657	4'901	19'14	5'35
1976	7'474	63'053	4'674	19'54	4'88
1977	8'434	62'499	4'493	19'29	4'91
1978	9'070	60'071	4'201	18'37	7'90
1979	9'109	59'817	4'246	19'29	7'25
1980			4'444	19'37	5'65
1981			4'212	19'65	3'55
1982	13'00		4'010	20'01	

Banco de España

## Conclusiones

a) La primera condición para la reducción del paro es sin duda la recuperación de la actividad inversora que ha sido lógicamente la gran sacrificada de la crisis. Para ello es necesario, sin embargo, que mejore la rentabilidad de las empresas, porque difícilmente se puede esperar de éstas que inviertan más, si las condiciones son tales que no rentabilizarán sus nuevas instalaciones.

b) El segundo factor decisivo para la creación de puestos de trabajo es la existencia de los capitales necesarios para financiar las inversiones. La mejora de la rentabilidad de las empresas, además de incitar a la inversión, aporta capitales para ello por vía de la autofinanciación, pero no cabe duda que por mucha que sea la mejora en este aspecto, las empresas necesitarán contar con capitales externos.

El gran obstáculo para disponer de estos capitales nace en estos momentos de un déficit público que representa el 6% del producto nacional bruto, y que absorbe aproximadamente un tercio del ahorro nacional bruto. Para financiar de la mejor manera posible este cuantioso déficit, el Tesoro ha tenido que desarrollar una variada gama de instrumentos de financiación, pero

todo ello supone desplazar de una manera u otra el sector privado de los circuitos financieros, produciéndose así una escasez de capitales y en último término, una subida de los tipos de interés. Este último hecho ha despertado con razón, unas protestas continuas por parte de los empresarios que, además de enfrentarse con unas cuentas de explotación muy deficientes, han tenido que soportar unos costes financieros muy fuertes, resultado de la propia subida de los intereses y del aumento de su endeudamiento.

c) El tercer aspecto básico de la política de creación de empleo, y que no atañe a la temática del presente trabajo, pero por su importancia no podemos dejar de mencionar, sería una revisión de los planteamientos de la política laboral, con el fin de reformar todas aquellas instituciones que suponen un grave obstáculo a la creación de puestos de trabajo, dando un paso importante hacia la flexibilidad laboral para que las empresas dejen de tener una limitación en su capacidad de adaptación a un futuro siempre imprevisible.

---

No queremos dejar de hacer referencia como final de este trabajo, a la enorme complejidad que entrañan algunas de las consideraciones que hemos realizado, reconociendo que es imposible que los fundamentales propósitos de la política económica española de ajuste a la crisis, como son reducir la inflación, equilibrar la balanza de pagos o recuperar el crecimiento de las inversiones, se consigan con los actuales niveles de déficit público. Ahora bien, ese objetivo de reducción del déficit público será irrealizable sin acometer dos grandes reformas situadas más allá de la política presupuestaria: la de la Seguridad Social y la de la empresa pública, focos de origen decisivos del déficit público español.

## 2) *Comentario a la comunicación por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Luis Pérez Pardo*

He leído con interés y atención el trabajo que nos presenta el Dr. Condony que debemos agradecerle porque aporta una visión objetiva de un gran problema que presenta en tres vertientes: desempleo, crecimiento escaso e inversión nula o negativa.

Seguramente el autor no ha querido extenderse en el análisis de un factor generador del paro que nos aqueja, por no hacer su comunicación demasiado larga, aunque se ha insinuado en el desarrollo del mismo. Me refiero al comportamiento demográfico de los últimos años, a partir de los primeros de la década de los 60.

El crecimiento de nuestra economía desde el Plan de Estabilización se concentra principalmente en torno a los núcleos de Barcelona, Madrid, Bilbao y Sevilla; se extiende a Zaragoza, Valladolid, Sevilla, Vigo, etcétera, con un crecimiento industrial y urbano espectacular, que provoca el desencadenamiento de masivos desplazamientos humanos hacia aquellos núcleos, procedentes de las zonas rurales. Las circunstancias concomitantes de juventud y ascenso en el nivel económico de los emigrantes crea un clima de euforia que, ayudadas por una política demográfica del gobierno de signo poblacionista propicia un gran aumento de la natalidad, causante principal de las oleadas de muchachos y muchachas (unos 300.000 anualmente) que en estos últimos años buscan su primer trabajo, no lo encuentran y engruesan las filas del desempleo. Por lo tanto, creo que se podría perfeccionar este trabajo, de suyo tan meritorio, incorporando un análisis del factor demográfico y su dinámica, en relación con el paro.

A propósito de Japón, al que se aludió en la discusión, para presentarlo como una excepción en las economías desarrolladas, donde se ha extendido el paro, se ha estancado la inversión y frenado el crecimiento del P.I.B., mientras que allí no ha habido ni paro ni freno de la inversión, el Dr. Pérez Pardo aporta su opinión de que hay otras razones de comportamiento humano en el peculiar sistema de trabajo japonés, que no debemos soslayar:

Todos los miembros —empleados y dueños— se sienten solidarios para conseguir la buena marcha de la empresa, y ésta es la causa principal de la buena situación económica del país.

Son mayores los esfuerzos y sacrificios (brevedad o inexistencia de

vacaciones, por ejemplo) de los ejecutivos a medida que aumenta su responsabilidad y categoría en la empresa.

Los empleados suelen reunirse para seguir discutiendo problemas de trabajo en las cervecerías después del horario laboral. No suelen cambiar de empresa en toda su vida, porque se consideran unidos a ella por vínculos de fidelidad.

Unos y otros siguen la tradición de entrega para la gloria económica de su "señor" (en este caso la economía patria).

Con estos ingredientes, la calidad de los factores económicos potencia enormemente los resultados, y hace muy difícil, por no decir imposible competir con los productos japoneses.

Como consecuencia, las ventas, inversiones y empleo, siguen su espectacular incremento. Y todas las economías que no adopten estas recetas y comportamiento están llamadas a sucumbir ante la competencia japonesa.

Ante la observación, desde el punto de vista microeconómico, del Dr. Goxens en el sentido de que la preocupación fundamental de las empresas locales hoy es suprimir empleados, el Dr. Pérez Pardo abunda en este hecho, y opina que puede ser una manifestación natural de la evolución magistral y prolijamente descrita por W. W. Rostow en su "Economía Mundial" 1983, de las estructuras económicas, que han ido pasando desde la preponderancia de la agricultura y ganadería al predominio de la industria en tiempos pasados. Hoy ya estamos en la fase de disminución de importancia de la industria, y el remedio contra el paro tendrá que venir del desarrollo del sector terciario, que tiene una ilimitada posibilidad de variación de actividades que la imaginación económica debe explotar para paliar o absorber el desempleo.

La gran dificultad para realizar esto consiste en la adaptación de la mano de obra o factor trabajo a todos los niveles que sólo se podrá conseguir como resultado de programas de reciclaje en la formación profesional. Lo cual es una tarea larga y requerirá cuantiosas inversiones.



# **PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EN LA EMPRESA A TRAVÉS DE LOS PARÁMETROS MACROECONÓMICOS**

**Del Académico Numerario  
EXCMO. SR. DR. D. JAIME GIL ALUJA**

## **Consideraciones generales**

No hay duda alguna que, en los momentos actuales, la ciencia económica está atravesando una crisis profunda. En efecto, las teorías desarrolladas a lo largo de nuestro siglo, Keynesiana, neo-clásica, teoría del bienestar, no permiten explicar, de manera satisfactoria, los problemas que caracterizan la situación actual, ni sentar las bases para la elaboración y puesta en marcha de una política económica eficaz.

En efecto, los temas que más preocupan a los estadistas y economistas, como son la inflación y el paro, no encuentran en la ciencia económica una respuesta concluyente, sino que las pretendidas soluciones que se presentan, resultan vacilantes y confusas. Paralelamente se produce, en la realidad, un empeoramiento de los niveles de paro sin que se consigan yugular los altos tipos de inflación, lo que ha dado lugar a una nueva situación, inédita en la historia de la economía.

En la explicación teórica de esta compleja situación, es decir en cuanto se establece la formalización de los problemas reales, se tiende a abandonar los esquemas de los equilibrios espontáneos buscando las soluciones a través de los mecanismos de regulación.

Estos movimientos en el campo formal, vienen condicionados, probablemente, por los cambios en la fenomenología de una realidad, caracterizada por un sistema económico que ha pasado del crecimiento más continuado de la historia, a una situación cuyos rasgos fundamentales vienen determinados por la combinación de inflación, estancamiento y desempleo.

Cuando en los sistemas económicos se produce el fenómeno de la infla-

ción con estancamiento, se acostumbra a explicar, que estos hechos son el resultado de desajustes provocados por los rápidos ritmos de crecimiento que con anterioridad se han venido alcanzando, y que su solución, sólo puede venir resolviendo los problemas del desempleo y de la inflación.

Ahora bien, si este planteamiento puede ser aceptado con cierta generalidad, no sucede lo mismo en cuanto al camino a seguir para salir de la situación actual, dado que no existe una total conciencia entre todos los economistas, en relación con las medidas a adoptar. Estas diferencias conducen a la opinión pública a un contexto de confusión y desorientación.

Cuando se pasa del campo formal al de la realidad, se observa que los sistemas económicos, entre ellos el español, se ven sumidos actualmente en los graves problemas citados, los cuales afectan no sólo a la actividad económica de los sujetos aislados sino que, rebasando el área individual, atentan a la propia subsistencia de determinados sectores en su conjunto.

Y ello es así, por cuanto la actividad económica de una empresa no depende únicamente de su propio esfuerzo, sino también de las posibilidades que ofrece el entorno en el que se mueve.

Y este entorno presenta las características peculiares de una economía depresiva, cuyo análisis puede ser revelador en vistas a un intento de esbozar un modelo de selección de inversiones apto para ser utilizado por parte de las empresas privadas.

Ahora bien, el estudio de la situación económica en un determinado momento, no puede realizarse, como se hace frecuentemente, en base a los "últimos" datos conocidos, sean estos positivos o negativos. Sino que lo importante es la *tendencia*: No vamos mejor por el hecho de que en los 3 últimos meses se haya reducido el déficit exterior, o en el último mes el paro no aumentara, sino que lo importante para determinar la evolución futura del sistema económico, es determinar la dirección que siguen las macro-magnitudes en una perspectiva más a largo plazo.

Es por ello que, a pesar de los resultados que frecuentemente se presentan, el empresario consciente, no puede evitar un cierto pesimismo, que contrasta con la a veces "moderada euforia" que se respira en medios oficiales.

Mucho más peligroso resulta cuando es el propio Gobierno quien se basa en los resultados más inmediatos para tomar medidas que significan un cambio en la política económica. Y los españoles sabemos mucho de los vaivenes que tales actitudes provocan.

Todo el mundo está esperando la reactivación, todos los empresarios desean el establecimiento de medidas que la favorezcan, pero en economía

no es posible actuar de manera que se crean situaciones "artificiales" sin el riesgo de graves problemas y elevado sacrificio social.

La depresión económica representa la catástrofe para miles de empresas, la ruina de millones de personas, la miseria para muchas familias, pero también significa algo muy importante como es el saneamiento del sistema económico internacional. Sólo cuando este "trabajo de purga" ha llegado a su fin, es cuando la realidad económica pide y hay que darle los medios para su despegue. Hacerlo antes o después lleva inevitablemente a un despilfarro económico.

### **Medidas económicas recientes del Gobierno (1)**

Las nuevas medidas tomadas por el Gobierno significan un claro ejemplo de cambio de rumbo en la política económica seguida por el Gobierno Socialista hasta hoy, como consecuencia de la variación de datos a corto plazo. Se puede afirmar que el objetivo principal que se pretende, consiste en impulsar la demanda interna que compensa de alguna manera la esperada reducción de la demanda exterior, es decir de las exportaciones. Creemos que la afirmación del Ministro Boyer en el sentido de que "hay que aprovechar el tiempo que nos queda para readaptar nuestra economía de cara a nuestro ingreso en la CEE" es una afirmación pura y simplemente gratuita.

El conjunto de medidas adoptadas parece apoyarse principalmente en un trípode formado por:

— inyectar 107.000 millones de pesetas al consumo privado a través de reducir las retenciones en el I.R.P.F. Esta ampliación momentánea de medios monetarios para el consumidor solo será efectiva, a plazo medio, si en los próximos Presupuestos Generales del Estado se reducen los tipos impositivos, ya que de lo contrario, lo que no se paga ahora deberá hacerse en la declaración del año 85 a realizar en la primavera del 86.

— estimular fiscalmente la inversión de las empresas privadas a través de permitir la amortización de las inversiones que se inicien en 1985-1986, o bien aquellas que, habiendo sido iniciadas anteriormente tengan una materialización como mínimo del 10% de este ejercicio y se realice entre 1985 y 1986 el 40% de su importe total.

(1) Este apartado, incluido a título de ejemplo, sólo tiene un interés en cuanto se refiere a unas medidas que corresponden a un momento de tiempo muy concreto.

— apoyar a un sector punta y locomotor como es la construcción. A este respecto, se han realizado dos medidas de carácter diferenciable.

a) apoyo a la construcción de nuevas viviendas a través de un tratamiento fiscal parecido al que disfrutaban determinados activos mobiliarios, cuya desgravación asciende al 17%.

b) modificación de la ley de arrendamientos urbanos en el sentido de suprimir la prórroga forzosa de los alquileres de las viviendas que se arrienden en el futuro.

Con ello se desea aumentar la demanda efectiva de viviendas, canalizando inversiones realizadas hasta ahora, menos eficaces para la reactivación, hacia otras más efectivas a través de una mayor construcción de viviendas para el acceso a la propiedad y la creación de un nuevo mercado para viviendas de alquiler.

Estas medidas, pretendidamente reactivadoras, significan el abandono de la lucha contra la inflación a través de las restricciones monetarias. De esta manera se reconoce que nos hallamos no ante una inflación de demanda sino en una inflación de costes, por lo que, de tener lugar un aumento de la producción que aprovechara la *capacidad productiva existente*, se conseguiría en lugar de un mayor aumento de los precios, una reducción en la tasa de incremento de los mismos.

De la misma manera queda entronizado el subsector de la construcción de viviendas como la pieza clave de la reactivación del sistema económico.

Creemos sinceramente, que uno de los impedimentos para que la reactivación sea posible, se halla en la "crisis de confianza" de los posibles inversores, compradores, consumidores,... y que todas estas medidas sólo podrán tener una cierta efectividad si son "creídas" por quienes tienen que hacerlas realidad. Es decir que la inversión podrá trasladarse hacia la adquisición de viviendas para alquilar, si se tiene "fe" en que las nuevas disposiciones serán respetadas y no serán modificadas posteriormente; se invertirá en bienes de equipo si las expectativas de la demanda son favorables; se podrán comprar pisos propios si se "cree" que detrás de la desgravación, no vendrán otras medidas punitivas contra la propiedad;... La realidad es que la experiencia del pasado inmediato no induce a tales muestras de confianza. La credibilidad se pierde rápidamente pero es muy difícil recobrarla. En realidad no es posible hacerlo superponiendo medidas artificiales a una realidad que camina en distinto sentido. Sólo la propia evidencia de los hechos cotidianos que se comportan en una cierta dirección de manera sostenida es capaz de

devolver a la iniciativa privada el estímulo que precisa para lanzarse hacia la actividad inversora.

Sin embargo sí existe un aspecto en que la *tendencia* es clara y mantenida: el aumento progresivo de la presión impositiva que las empresas españolas soportan. Y esto no es precisamente estimulante para la decisión de invertir.

### **Planteamiento de la inversión desde una óptica microeconómica**

En un contexto a largo plazo, y dejando las situaciones coyunturales de que circunstancialmente aumente o disminuya la demanda exterior, o que un año lluvioso permita menores importaciones de crudos o que un buen año agrícola haya mitigado la presión inflacionista, sólo una recuperación de la inversión privada, verdaderamente generadora de empleo, podría contribuir a sostener, en cierta medida el consumo privado, y lograr un cambio de signo en el ciclo económico.

¿Cómo se contempla la posibilidad de inversión desde el punto de vista del empresario? Para la empresa privada, hay elementos que inciden directamente en la decisión de inversión (fiscalidad, inflación, progreso técnico, etc...) y otros que lo hacen de manera más indirecta como el paro, por ejemplo.

En los actuales momentos, en que los sistemas económicos soportan situaciones depresivas, agravadas en nuestro país, por la falta de inversión y su secuela inmediata de altas cifras de paro, las autoridades monetarias han puesto en marcha, DE MANERA ACELERADA, unas acciones de tipo fiscal, que han llevado a unas mayores detracciones a las empresas. Esto ha creado un clima de preocupación complementaria y ha añadido un nuevo problema a los muchos que la empresa tiene planteados, lo que parece que pueda redundar en aumentar la desaceleración de las inversiones privadas.

Esta primera impresión, debería ser confirmada intentando determinar, de manera cuantitativa, las relaciones existentes entre el hecho impositivo y la decisión de invertir.

Para el estudioso de la Economía de la Empresa, la cuestión se le plantea en cómo se pueden integrar los fenómenos reales de imposición e inversión en los procesos de formalización.

Conocidos son los trabajos realizados para introducir la presión fiscal

en los modelos de selección de inversiones. Citemos a título indicativo a Suárez (1) y a Biermand y Smidt (2) entre otros.

Nuestro objetivo consiste en intentar demostrar que, cuando la intensidad en la imposición sobrepase un cierto límite, desencadena un proceso que repercute desfavorablemente en la decisión de invertir.

Para poder llegar analíticamente a esta conclusión, es necesario incluir la masa monetaria detráida por la imposición en los esquemas decisionales relativos al campo de las inversiones, estudiando, de esta manera, la influencia del gravamen fiscal sobre la realidad económica y en que sentido estimula esta influencia, las decisiones del empresario.

Como es lógico, el proceso de formalización exigirá una simplificación del funcionamiento de la Empresa, con objeto de poder elaborar un modelo matemático. Esta simplificación queda centrada principalmente en que no se toman en consideración otros gravámenes que el Impuesto sobre el Beneficio de Sociedades.

Por otra parte, el tratamiento del problema que plantea la relación entre imposición y decisión de invertir, no puede ser desligado, desde un punto de vista formal, de dos elementos principales:

- 1.º) La diferencia existente entre gasto y pago.
- 2.º) El método utilizado en el proceso de amortización.

Y ello es así, como consecuencia de que el impuesto, al gravar los beneficios habidos durante un período, refuerza la importancia del esquema de periodificación ya que ésta afecta a la cuantía de la base imponible.

Conocido es, que la contabilidad, en su aspecto registral, considera que un pago puede quedar reflejado, en primer lugar como un gasto del período en que se ha realizado, en segundo lugar, a través de su distribución como gasto a lo largo de varios períodos y, finalmente, un pago puede no implicar gasto alguno (terrenos y fincas). Es evidente, como afirman Biermand y Smidt que "el método de contabilidad utilizado para un gasto concreto tendrá influencia sobre la cifra y el calendario de los ingresos" (1) y dado que el cálculo de economicidad de las inversiones se realiza tomando como base los

(1) Suárez Suárez, Andrés; Decisiones óptimas de inversión y financiación en la Empresa. Ed. Pirámide, 3a. ed. Madrid, 1980, pp. 115-116.

(2) Biermand, H. y Smidt, S.: La préparation des décisions financières dans l'entreprise. Dunod, París, 1968, pp. 127 y ss.

(3) Biermand, H. y Smidt, S.: La préparation des décisions financières dans l'entreprise. Dunod, París 1968, pág. 127.

capitales financieros, será necesario, de manera excepcional, tener en cuenta, a los efectos del cálculo de los pagos por impuestos, los gastos que la contabilidad presenta como deducibles, hallando así la base impositiva.

Cuando se plantea la decisión de invertir, ante la posibilidad de adquirir un objeto de la inversión, puede suponerse que no existe Impuesto sobre Sociedades, en cuyo caso es posible obtener el Valor Capital como diferencia entre los cobros y los pagos "suplementarios" ocasionados por la compra del objeto de referencia. La intervención del proceso impositivo exigirá además de las hipótesis ya conocidas, una nueva: los "pagos" derivados de la explotación se harán coincidir con los gastos de explotación.

La realidad, sin embargo hace que estas dos cantidades no siempre coincidan y ello por múltiples razones, entre las que se pueden citar, entre otras, la formación de stocks.

El esquema más simple de cálculo de selección de inversiones, en el supuesto de incorporar los gravámenes fiscales, toman como base el cálculo, para cada año, del beneficio de la explotación deducidos los impuestos, cuya suma actualizada durante la vida útil del objeto de la inversión daría lugar al llamado Valor Capital.

### La incidencia fiscal en la inversión, bajo la hipótesis de continuidad

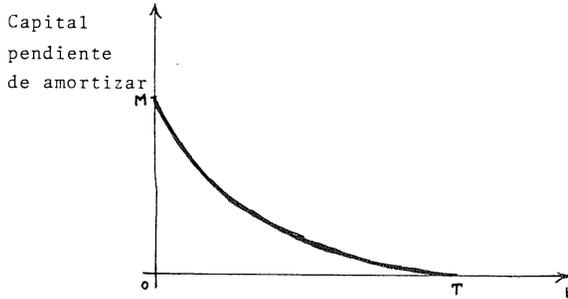
Cuando se introduce la hipótesis de continuidad de las corrientes monetarias de cobros y pagos, y suponiendo que la diferencia entre ambas sea constantemente igual a  $R$  durante la vida útil del objeto de la inversión se obtendrá como Valor Capital, sin considerar el efecto impositivo, el siguiente:

$$V_1 = -M + \int_0^T R e^{-\rho t} dt = -M + R \frac{1 - e^{-\rho T}}{\rho}$$

En donde  $M$  es el pago por la adquisición del objeto de la inversión,  $T$  la vida útil del mismo y  $\rho$  el tipo de interés.

Si se introduce el efecto que producen las deducciones del Impuesto sobre el Beneficio de Sociedades, será necesario incorporar de alguna manera el proceso de amortización. Conocido es, que desde el punto de vista económico aparece como más conveniente un tipo de amortización decreciente a lo largo del tiempo, lo que dará lugar a que el capital pendiente

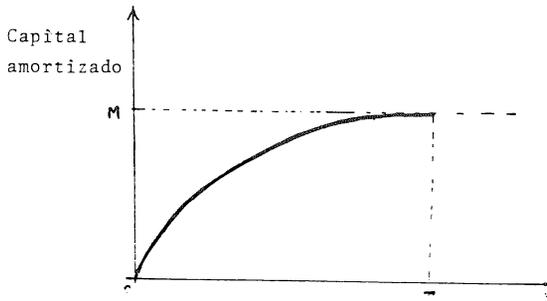
de amortizar siga un desenvolvimiento decreciente hasta llegar a cero en el momento final de la vida útil del objeto de la inversión  $T$ . Gráficamente su desenvolvimiento tendría una forma parecida a la siguiente:



Si se supone  $T$  suficientemente grande, podría quedar expresada analíticamente por

$$e^{-gt} \cdot M$$

Bajo estos supuestos, el desenvolvimiento del fondo de amortización, es decir la cantidad amortizada en cada momento tomaría la forma de una función creciente menos que proporcionalmente:



cuya expresión sería, en este caso:

$$(1 - e^{-gt}) \cdot M$$

Llamando a la función  $1 - e^{-gt} = \alpha(t)$ , se tendrá que el total amortizado en cada momento  $0 \leq t \leq T$ , será:

$$\alpha(t) \cdot M$$

y el tipo de amortización instantáneo vendrá dado por la derivada de la función  $\alpha(t)$ , es decir:

$$\frac{d \alpha(t)}{dt} = g \cdot e^{-gt}$$

y el importe que se amortiza, en cada instante:

$$g \cdot e^{-gt} \cdot M$$

Se cumplirá así, que:

1.º) La función que representa el capital amortizado es creciente con el tiempo,

$$\frac{d \alpha(t)}{dt} > 0$$

2.º) La disminución de la cuota de amortización queda atemperada al resultar un tipo que es proporcional a la función  $e^{-gt}$ .

Con esta hipótesis, el Valor Capital de la inversión, considerando el efecto impositivo a través de un tipo unitario  $f$  en el Impuesto sobre el Beneficio de Sociedades, sería:

$$V_2 = -M + \int_0^T R \cdot e^{-\beta t} dt - f \int_0^T \left( R - \frac{d\alpha(t)}{dt} \cdot M \right) e^{-\beta t} dt =$$

$$= -M + (1 - f) R \int_0^T e^{-\beta t} dt + f \cdot M \cdot g \int_0^T e^{-gt} e^{-\beta t} dt$$

y finalmente:

$$V_2 = -M + (1-f) R \frac{1 - e^{-\beta T}}{\beta} + f.M.g \frac{1 - e^{-(g+\beta) T}}{g + \beta}$$

que constituye un criterio de selección de inversiones cuando se introduce de manera explícita el Impuesto sobre Sociedades.

Ahora bien, sabido es que:

$$V_1 + M = R \frac{1 - e^{-\beta T}}{\beta}$$

y también,

$$(V_1 + M) (1-f) = R (1-f) \frac{1 - e^{-\beta T}}{\beta}$$

sustituyendo en  $v_2$ , el segundo miembro de la anterior igualdad por el primero queda:

$$\begin{aligned} V_2 &= -M + V_1 (1-f) + M (1-f) + f.M.g. \frac{1 - e^{-(g+\beta) T}}{g + \beta} = \\ &= V_1 (1-f) - M.f + f.M.g \frac{1 - e^{-(g+\beta) T}}{g + \beta} = \\ &= V_1 (1-f) - M.f \left[ 1 - g \frac{1 - e^{-(g+\beta) T}}{g + \beta} \right] = \\ &= V_1 (1-f) - M.f \left[ \frac{g + \beta}{g + \beta} - g \frac{1 - e^{-(g+\beta) T}}{g + \beta} \right] = \\ &= V_1 (1-f) - \frac{M \cdot f}{g + \beta} \left[ g + \beta - g (1 - e^{-(g+\beta) T}) \right] \end{aligned}$$

y, en definitiva:

$$V_2 = V_1 (1 - f) - \frac{M \cdot f}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right]$$

De esta expresión, se pueden deducir las conclusiones siguientes:

- 1.º) Cuando el tipo de imposición es suficientemente grande el objeto de la inversión puede pasar a ser rechazado ya que no es conveniente su adquisición desde el punto de vista económico. Esto sucederá cuando:

$$f > \frac{V_1}{V_1 + \frac{M}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right]}$$

En efecto será  $v_2 < 0$  cuando:

$$V_1 (1 - f) < \frac{M \cdot f}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right]$$

es decir:

$$\frac{V_1 - V_1 f}{f} < \frac{M}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right]$$

o, lo que es lo mismo:

$$\frac{V_1}{f} - V_1 < \frac{M}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right]$$

y también:

$$\frac{f}{V_1} > \frac{1}{\frac{M}{g + \vartheta} \left[ \vartheta + g \cdot e^{-(g + \vartheta) T} \right] + V_1}$$

y, finalmente, cuando:

$$f > \frac{V_1}{V_1 + \frac{M}{g + \xi} \left[ \xi + g \cdot e^{-(g + \xi)T} \right]}$$

- 2.º) Como resulta lógico desde el punto de vista intuitivo, el Valor Capital teniendo en cuenta la imposición en cada momento, es inferior a la aplicación del mismo tipo impositivo al Valor Capital global sin impuestos. Es decir:  $v_2 < v_1 \quad (1-f)$
- 3.º) A medida que la inversión adquiere mayores dimensiones la incidencia fiscal ejerce una mayor influencia negativa para su rentabilidad.

### La solución a través de las desgravaciones

Es evidente que una mayor detracción de recursos de la empresa, como consecuencia de una superior presión impositiva, reduce los beneficios anuales, y, por tanto, las posibilidades de autofinanciación del proceso inversor. También es indudable que uno de los problemas más importantes que tienen en la actualidad las empresas es la escasa financiación propia, en relación con la ajena. Una mayor presión fiscal agrava esta situación.

Aparece, entonces, como único paliativo, para aliviar esta situación, la realización de una política económica dirigida a compensar esta pérdida de beneficios a través de un incremento de estímulos fiscales a la inversión. Se imponen, pues, cierto tipo de incentivos, destinados a las empresas, que compensen o anulen la salida de recursos financieros, motivada por el pago de los impuestos.

Si se centra la atención en la condición de "no inversión" simplificada expuesta en el epígrafe anterior:

$$f > \frac{V_1}{V_1 + \frac{M}{g + \xi} \left[ \xi + g \cdot e^{-(g + \xi)T} \right]}$$

se puede observar que si aumenta suficientemente el segundo miembro

de la anterior desigualdad, es posible cambiar el sentido de la misma y hacer económicamente rentable un objeto de la inversión que con la imposición fiscal no lo era.

Para ello se puede realizar lo siguiente:

a) Hacer que aumente más, en los primeros momentos, la amortización reduciéndola después o bien haciendo más corto el período de amortización lo que reduce el denominador de la fracción y consiguientemente aumenta el cociente.

En la práctica, esto puede concretizarse, mediante el establecimiento de sistemas de amortización acelerada, planes especiales de amortización o bien otro tipo de provisiones parecidas. La acumulación de estos fondos permitirá, además, reducir en forma más rápida de la normal el valor contabilizado de los activos fijos de las empresas.

b) Reducir indirectamente el tipo impositivo, la  $f$  de la expresión anterior, mediante reducciones en la cuantía de los impuestos a pagar sobre los beneficios de las empresas.

Se acostumbra a realizar mediante exenciones temporales, totales o parciales, a través de la reducción sectorial de los tipos impositivos y mediante desgravaciones por razón del destino de los beneficios (autorización para pasar a gastos determinadas deudas con cierto grado de morosidad), entre otros.

c) Participar, de alguna manera, en la cuantía del pago a realizar por la adquisición del objeto de la inversión. Esta medida comportaría la reducción de la magnitud  $M$ , dando lugar al mismo efecto de aumentar el cociente que constituye el segundo miembro de la desigualdad.

En la realidad económica, se podría realizar mediante la exención de impuestos destinados a un fondo para previsión de inversiones o incluso mediante participaciones directas en la inversión, que permitirían la creación de capital fijo.

Aunque las tres clases citadas de incentivos van dirigidos en última instancia a impulsar el proceso inversor, los incluidos dentro de los dos primeros grupos lo hacen de manera indirecta a través de una mayor autofinanciación de la inversión, es decir, creando unos recursos "ex-ante" que luego podrían ser destinados a la inversión, mientras que las del tercer grupo inciden directamente en la realización de nuevas inversiones, en el sentido de que la *decisión* de invertir se ha tomado ya,

y la captación de medios tiene lugar "ex-post" en relación a tal decisión.

Los incentivos que podrían compensar en cierto modo la presión fiscal a través de la autofinanciación de la inversión, además de mejorar la situación financiera de las mismas, parecerían adecuadas en unos momentos, como los actuales, en los que la falta de medios financieros no pueda ser compensada por el crédito bancario, como consecuencia de un elevado tipo de interés.

El análisis de cada uno de estos grupos de incentivos permite poner de manifiesto, cómo inciden en la situación financiera de las empresas.

a) El principio que subyace en la autorización de acelerar las amortizaciones, consiste en desgravar una parte del beneficio de las empresas que se destina a aumentar el porcentaje de amortización de su inmovilizado, de tal manera que éste quedará sin valor contable antes de que finalice su vida útil.

Con ello se consigue, entre otras ventajas, desplazar hacia el futuro el pago del impuesto sobre las cantidades amortizadas adicionalmente, obteniendo la empresa un préstamo sin intereses por parte de la Hacienda Pública. Esta ha sido, en cierta manera, una de las medidas adoptadas recientemente por el Gobierno.

b) La alternativa de reducir los tipos impositivos sobre los beneficios de las empresas, es aplicable a ciertos sectores que atraviesan coyunturalmente momentos especialmente difíciles pero que son susceptibles de recuperación en un futuro más o menos inmediato. Se pretende con ello estimular de manera indirecta la inversión y así mitigar el paro.

Sin embargo, la eficacia de este incentivo resulta bastante problemática, por el hecho de que, en muchas empresas del sector estimulado, no se obtienen beneficios o resultan éstos muy reducidos. En estos casos la existencia de la exención se convierte en una mera declaración de principios.

c) Los incentivos fiscales a la inversión directa que se utilizan con carácter general, para todo tipo de empresas, se pueden resumir en: subvenciones o participaciones en nuevas inversiones, y la creación de fondos de reservas libres de impuestos vinculados a la realización de inversiones.

En definitiva, pues, la persecución del objetivo de elevar el empleo deberá contar con una amplia gama de incentivos fiscales a la inversión. Es evidente, que el factor fiscal es uno más de los muchos que

pueden inducir a nuevas inversiones por parte de las empresas privadas, pero dado que está en manos de quienes llevan la carga de la conducción económica del país, es posible y necesario ponerlo en marcha, si no se quiere perder una nueva oportunidad, en el intento de reconstrucción económica.



# IMPLICACIONES SOCIALES DE LA INVERSIÓN Y EL EMPLEO

**Del Académico Numerario**  
**EXCMO. SR. DR. D. ANTONIO VERDÚ SANTURDE**

Si las necesidades del ser humano son ilimitadas y trabajando más podríamos vivir mejor, está claro dónde radica el problema del bienestar.

Por eso, el origen de la crisis económica gira fundamentalmente en torno al fallo de los estímulos que impulsan al hombre a intensificar sus esfuerzos. Este es un problema social, no individual, porque el deseo de mejorar y colaborar al igual que el desaliento o la insolidaridad, son fenómenos contagiosos que impregnan a toda la comunidad.

Recordemos que en las épocas prebélicas de fortalecimiento del poderío militar, al igual que en las postbélicas de reconstrucción nacional, el paro desaparece y todos trabajan con intensidad. ¿Por qué luego cuando se debería lograr la estabilidad y disfrutar de mayor bienestar, es precisamente cuando surgen las depresiones económicas?. Parece que el ser humano no tolera la estabilidad y cuando está en condiciones de evolucionar pacíficamente, se vuelve contra los demás y contra la sociedad como un todo, brotan los enfrentamientos internos y el objetivo de elevar la producción es sustituido por continuas disputas sobre la distribución haciendo olvidar que solo mejorará el bienestar individual cuando mejore la productividad del sistema en su conjunto. La famosa frase "la economía de Estados Unidos va bien cuando va bien la General Motors" utilizada con ánimo crítico, es una falacia porque la marcha de cualquier empresa, grande o pequeña, es buena cuando hay un crecimiento generalizado. En mayor o menor medida todos los sectores son "locomotoras" de los demás.

Esta interdependencia se manifiesta también en el comportamiento de las distintas magnitudes económicas. Por ejemplo, es un hecho analíticamente

comprobado que sólo puede haber creación de empleo cuando el PIB crece por encima del 3 ó 4%; pero este crecimiento requiere otro previo de la inversión bruta suficiente para cubrir los desgastes y obsolescencias y, además, las aplicaciones requeridas para la introducción de nuevas tecnologías. Ahora bien, la decisión de invertir está condicionada por la evolución esperada de la demanda, dependiente a su vez de las rentas generadas por la producción. El factor central, por tanto, es la inversión en cuanto indicador más representativo no sólo de actitudes del conjunto social sino también de la evolución económica, como lo demuestra el hecho de que en España, por ejemplo, el año de mayor crecimiento económico, 1961, con una tasa del 11'4%, fue el de mayor aumento de la inversión, 36'2%, en tanto que veinte años después, en 1981, cuando la inversión disminuyó en un 7'7%, el PIB solo tuvo una exigua elevación del 0'2%. En las mismas fechas el paro fue del 1'28% y el 14'63 respectivamente.

Es pues evidente que algo falla en el sistema. Intentos como los de la escuela de la "Public Choice" pueden contribuir a encontrar soluciones. En todo caso hay una etapa previa consistente en inyectar mayor racionalidad en el sistema. Esto significa el abandono de las políticas demagógicas y electoralistas practicadas ahora por todos los grupos sin excepción, para ser sustituidas por el análisis objetivo de la realidad que ponga al descubierto las auténticas raíces de la depresión, que señale los caminos y alternativas, los costes y rendimientos de cada opción y acote las normas mínimas cuyo riguroso cumplimiento sea indispensable para la evolución económica sobre la base del respeto a la iniciativa personal.

Sólo en estas condiciones será posible infundir la confianza y seguridad cuyo deterioro es causa de la incertidumbre que restringe la inversión, haciendo indispensable recurrir a una política errática, circunstancial y oportunista consistente en redistribuciones que den satisfacción a los descontentos. Entonces, sobre la idea de aumentar la producción domina la de distribución: hay que repartirlo todo, el trabajo, los recursos financieros, las pensiones, etc.; para ello se modifican los impuestos y la seguridad social, se socializan empresas, se anticipa la jubilación, se conceden subvenciones y otra serie de medidas que redistribuyen la renta nacional pero no contribuyen a lo verdaderamente importante que es su crecimiento.

Y paralela a esta redistribución que podríamos llamar activa, existe la pasiva debida a incumplimientos legales que hacen recaer sobre los ciudadanos más responsables el peso de las cargas públicas, pues según diversos estudios la economía oculta puede superar el 20% de la controlada, el fraude

fiscal se estima que supera el billón de pesetas y análoga cifra alcanzan los impagados a la seguridad social.

Aunque buena parte de estas deficiencias son imputables a las Administraciones Públicas, ha de admitirse que la situación tiene su origen en presiones de la masa social al exigir del sistema más de lo que éste puede dar. Por ello, sólo se podrá remontar la depresión cuando se produzca un cambio de actitudes y para ello es necesario que la situación alcance un profundo grado de deterioro, llegando a calar en la mentalidad social hechos que eran evidentes para el observador sistemático de la realidad. Por ejemplo, ha sido necesario que el paro rebasase la peligrosa cota del 20% para que los portavoces de los sectores más progresistas pusiesen en duda la conveniencia de mantener rígidas reivindicaciones laborales y admitiesen en nombre del grupo al que representan, que es preferible trabajar algunos meses a estar en paro todo el año, y que las huelgas perjudican sensiblemente la economía nacional.

El paso siguiente es abandonar la hipótesis de que la técnica moderna puede ir proporcionando cada vez más productos con menos trabajo y que por ello el problema futuro será de distribución de la abundancia y no de intensificación del esfuerzo. Esta tesis no tiene en cuenta que hoy la mayor parte de la producción está compuesta por servicios y que la demanda se dirige cada día más hacia la calidad; pero además, aún refiriéndonos a la producción de bienes fabricados en serie, la creciente productividad se debe al permanente esfuerzo de un elevado número de especialistas —en rápido aumento— que paso a paso, día a día, van perfeccionando los sistemas e ideando nuevas posibilidades. En cualquier caso, los prodigiosos avances conseguidos por la tecnología moderna no significan que la técnica sea una fuerza omnipotente creadora de recurso, pues como certeramente aclara Fourastié el progreso técnico no es un inagotable pozo sin fondo del cual el hombre puede beber sin esfuerzo; es solamente un medio de llenar el pozo. Con la particularidad de que en nuestro universo económico apenas hay acción eficaz que no exija la cooperación de varios individuos mediante un equilibrio indispensable entre la libertad, sin la cual la investigación no puede vivir, y la coordinación, sin la cual pierde casi toda la fuerza.

Este último objetivo obliga a superar viejas taras aludidas por Jaime Bassa al afirmar que con excesiva frecuencia existe en la esfera empresarial una deficiente preparación para afrontar el salto que representa la nueva tecnología. "La mayoría de los sectores están atomizados, las empresas mal dimensionadas y con poca especialización, subsisten muchas unidades productivas

marginales, envejecimiento de los equipos, fabricación de series excesivamente cortas, insuficiente racionalización de los procesos, falta de normalización de los productos, estructuras de personal inadecuadas, insuficiente motivación del personal y elevado absentismo laboral”.

Todo ello demuestra la urgencia de conceder preferente atención a la productividad que está en relación muy directa con el capital invertido y, por lo tanto, cualquier medida que fomente el ahorro y la subsiguiente capitalización de las empresas, favorecerá una mejora de la productividad. Según Luis Bagallat el dinero dilapidado para mantener empresas en situación insostenible podría ser invertido mucho más eficazmente en fomento de nuevas industrias, repercutiendo en la elevación del nivel de vida de los trabajadores cuya capacidad adquisitiva no podrá aumentar si no se incrementa en términos reales la productividad, que a su vez depende de la eficacia de los trabajadores.

En una economía industrial nada se obtiene espontáneamente; se produce en proporción a cuánto y cómo se trabaja. Cuando se quiere elevar la inversión habrá de producirse más o consumirse menos; y cuando se quiere elevar los salarios habrá que trabajar más o reducir en compensación las rentas no salariales.

Para dar la sensación de que todo va aumentando, siempre queda el recurso de la inflación (que es una singular manera de engañarnos a nosotros mismos tapando la realidad); pero en una economía racional, con precios estables, para que no se produzca inflación es necesario que las elevaciones en alguno de los componentes del coste sean conjugadas con las disminuciones de otros. Los componentes más controvertidos son los salarios y las rentas empresariales. Ahora bien, como los primeros representan una proporción mucho más elevada que los segundos, una pequeña subida de los salarios requeriría una drástica reducción de las rentas empresariales que incluso pueden llegar a ser negativas. Como esto es insostenible a largo plazo y acarrearía la desaparición de las empresas, éstas procuran mantenerse recurriendo (aparte del endeudamiento progresivo también insostenible) a dos fórmulas: transferir los incrementos salariales a los precios, y procurar reducir al mínimo el número de trabajadores. La primera crea inflación y la segunda paro.

Este ejemplo demuestra que de nada vale subir los salarios si no aumenta paralelamente la producción, de cuyos bajos rendimientos unidos a excesivos costes son responsables tanto los trabajadores como los empresarios, así como las Administraciones Públicas que manejan más de un tercio de la

renta nacional y casi la mitad de la inversión total. Entre todos deberían encontrar soluciones que no sean parciales o unilaterales porque las magnitudes económicas (aunque esto a veces se olvida) están siempre relacionadas entre sí: cuando una se rectifica las otras quedan inevitablemente afectadas.

Es obvio, no obstante, que el principal factor determinante de la productividad es el trabajo o capital humano porque el hombre puede actuar sobre la naturaleza de igual forma que puede crear aparatos capaces de multiplicar los rendimientos.

El trabajo constituye, por tanto, la piedra angular del proceso de producción, con la particularidad de que no es un parámetro como —a corto plazo al menos— lo son los otros factores, pues todas las funciones correspondientes al factor trabajo (invención, organización y ejecución) dependen de cambiantes actitudes y reacciones humanas influidas por el ambiente social. Este hecho explica por qué en algunos momentos los países experimentan un fulgurante desarrollo económico y en otros empiezan a decaer o son incapaces de remontar una situación depresiva, como sucede en la actualidad.

El olvido de un principio tan fundamental como es la absoluta correlación entre rendimiento del trabajo y nivel de vida, ha llevado a cifrar las esperanzas de mejoramiento en cambios políticos o institucionales.

Durante años se ha relegado a un segundo plano de las preocupaciones sociales el tema de la productividad. Obsesionados por la política de rentas, monetaria y fiscal parecía extemporáneo defender el papel de la productividad como factor esencial para superar la crisis económica. Se desdeñaban hechos tan evidentes como los resultados de varias investigaciones hechas en Estados Unidos según las cuales los incrementos de productividad crean mayor trabajo, no reducción de empleo.

El aumento de la producción no sólo permite un mayor consumo; también nutre la formación de capital generadora de más alta ocupación y mayores expectativas de rendimientos futuros. Es inaudito que en período de grandes transformaciones estructurales al impulso de los avances técnicos, disminuyan los índices de inversión. Precisamente cuando más necesaria es la formación de capital, nos estamos descapitalizando; es decir, estamos viendo en cierta medida de las inversiones pasadas aunque no siempre hayan sido las más necesarias. Decía el comentarista Pedro Rodríguez con visión periodística: "La transición política no se quiso enterar, o no tuvo tiempo de enterarse, que democracia y carreteras no son compatibles. Que a los gobiernos, después de libertades, hay que pedirles primeras piedras, cortes

de cintas, pantanos, aeropuertos y carreteras", llegando a la conclusión de que la infraestructura del Estado ha llegado a su límite; el país se ha quedado viejo.

En honor a la verdad es obligado admitir que tampoco el ambiente social, la mentalidad dominante, ha estado a la altura de las circunstancias. Con frecuencia prestamos mayor atención a desmontar el pasado que a construir el futuro y ello relega a un segundo plazo a la pieza clave del devenir económico: las expectativas, en cuanto estimulantes de la inversión que es el elemento más sensible del proceso económico porque requiere cierto sacrificio del presente en aras del futuro, y esto sólo sucede cuando se vive mirando hacia adelante, cuando hay esperanza y confianza. Para aclarar este punto resumiremos los razonamientos de Alan Greenspan: La razón de la insuficiencia de las inversiones es la falta de confianza. La incertidumbre actual domina el proceso de inversión como prima de alto riesgo en cuya base se encuentra una profunda incertidumbre respecto al ambiente económico futuro. Aunque se podrían citar muchas razones, dos sobresalen como principales causas. La primera es la inflación que vuelve más incierto el cálculo de la tasa de rendimiento sobre nuevas inversiones. Un segundo factor son las incesantes reglamentaciones que pueden cambiar en cualquier momento engendrando incertidumbre y vacilación en las empresas, entorpeciendo así la capacidad del mercado para ajustarse a las tendencias a largo plazo que son sustituidas por acoplamientos circunstanciales entre oferta y demanda siempre frágiles e inestables.

En definitiva, la marcha de la economía depende, fundamentalmente, de la idea que los propios sujetos económicos tengan del futuro el cual, por lo demás, está en sus manos pues será lo que ellos quieran que sea.

Sin embargo, en lugar de plantearse abiertamente y con visión prospectiva las posibilidades de remontar la depresión aprovechando las energías potenciales que posee una colectividad responsable, se atribuye la atonía económica a motivos de ambiguo origen que en realidad son más bien consecuencias; por ejemplo, al debilitamiento de la demanda, y se toman medidas para reanimarla como si fuese una variable independiente, cuando lo cierto es que depende de la capacidad adquisitiva y ésta a su vez es función de la magnitud de la producción, por lo que sólo puede aumentarse el consumo de forma natural creando más riqueza, o de forma artificial creando medios de pago que acentúan la inflación.

Se insiste también en la necesidad de invertir; pero la inversión (producción para el futuro) sólo es atractiva cuando se espera que la demanda

aumente y ésta, como hemos visto, sólo aumentará si lo hace la producción y las rentas por ella generadas; con lo que nos vamos cerrando en un círculo vicioso cuya única vía de salida es elevar la eficiencia del sistema y esto no se consigue asignando fondos para mantener empresas deficitarias o subvencionando el paro, sino estimulando las iniciativas para que los recursos materiales y humanos se canalicen espontáneamente hacia las actividades de más futuro donde sean mayores los rendimientos y, consecuentemente, más alto el valor añadido (salarios y excedente empresarial).

Desde luego, el Estado no debe abandonar a quienes por las circunstancias adversas han resultado más perjudicados, sean trabajadores, empresarios o ahorradores; pero sin que la protección se convierta en una garantía capaz de anular ese margen de riesgo que hace al hombre previsor, sistemático y tenaz. Además, dicha protección habrá de aplicarse con carácter excepcional y visión global sin caer en lo anecdótico o sensacionalista, midiendo las consecuencias económicas (al margen de tópicos doctrinales) y anteponiendo los intereses de la comunidad a los de cualquier grupo, cualquiera que sea su poder disuasorio o coactivo.

Y como condición formal necesaria, figura en primer lugar la flexibilidad adaptativa. No se puede avanzar a saltos mediante cambios imprevistos o reconversiones periódicas. No se trata de reconvertir sino de evolucionar, y la evolución no consiste en hacer correcciones o mutaciones periódicas; ha de hacerse día a día, máquina a máquina, hombre a hombre. El engranaje de la economía tiene demasiadas piezas y demasiado ligadas recíprocamente para soportar sin grave daño los cambios bruscos en alguno de sus componentes.

Por eso, en la compleja economía moderna cualquier política coyuntural mediante arreglos (ajustes) parciales o provisionales crea mayor inestabilidad de la que se proponía suprimir. Y esto es válido en todos los ámbitos, desde la pequeña empresa hasta la economía mundial, aunque adquiere caracteres más señalados a nivel nacional por recaer la responsabilidad de la ordenación social sobre el Estado de cada nación.

Tampoco se trata de que todo esté programado de antemano, porque el futuro es imprevisible y la rígida programación social a largo plazo podría ser un obstáculo al progreso y una grave lesión a la libertad de iniciativa. De lo que se trata es de profundizar en el análisis de los problemas para llegar al fondo sin enturbiarlos con enfoques parciales o utópicas ideologías. Sólo por este medio es posible llegar a acotar unas pautas socioeconómicas que sin mermar la libertad individual reduzcan la incertidumbre y armonicen a las múltiples fuerzas actuantes en el proceso económico.



## C) ACTIVIDADES

### **MEMORIA del Curso Académico 1985-86, leída en la solemne Sesión Inaugural del Curso 1986-87 celebrada el 21 de octubre de 1986, por el Secretario EXCMO. SR. DON JOSÉ CERVERA BARDERA**

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Real Corporación, y al igual que en los cursos precedentes, vamos a exponer los actos y la labor realizados por la Academia durante el curso 1985-86.

#### SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO

El día 24 de octubre de 1985 tuvo lugar en el Salón de Actos del Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona la Solemne Sesión Oficial de Apertura del Curso 1985-86, de esta Real Corporación. La sesión fue presidida por el Presidente Perpetuo, Excmo. Sr. Dr. D. Ricardo Piqué Batlle quien estuvo acompañado de las primeras autoridades y de las representaciones de los estamentos invitados.

Abierto el acto se procedió a la lectura de la Memoria de la labor realizada por la Academia en el curso 1984-85, por el Secretario de la Junta de Gobierno Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.

A continuación el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló, Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona, procedió a la lectura del discurso inaugural, desarrollando el tema: "La Reforma Fiscal Liberal (el difícil progreso hacia una Hacienda Pública democrática)".

Finalizada la lectura que fue muy aplaudida, el Presidente declaró abierto el Curso 1985-86 y agradeció la asistencia de la distinguida concurrencia.

Finalizada la lectura que fue muy aplaudida, el Presidente declaró abierto el Curso 1984-85 y agradeció la asistencia de la distinguida concurrencia.

## CONFERENCIAS PÚBLICAS

### Sesiones de recepción de nuevos Académicos

Coincidiendo con la antes citada sesión inaugural, tuvo lugar el día 29 de octubre de 1984, la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró, tal como se ha indicado en el apartado anterior.

El día 23 de noviembre de 1984 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente para Francia Excmo. Sr. Dr. D. Raymond Barre, Profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de Caen, Profesor del Instituto de Estudios Políticos de París, Ministro de Economía y Finanzas y Primer Ministro de la República Francesa del 25 de agosto de 1976 al 21 de mayo de 1981, desarrollando el tema "Stabilité monétaire et progrès économique: les leçons des années 70". Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico de Número y Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja.

El día 29 de mayo de 1985 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente para Suiza, Excmo. Sr. D. Adolfo E. Deucher, Ingeniero Industrial y Economista, cuyo discurso versó sobre: "Le chemin de l'unification de l'Europe dans un contexte non-Européen, économique et politique plus vaste". Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico Numerario Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández.

## VIDA ACADÉMICA

### Proyección externa

Por lo que respecta a la relación con las autoridades, destacan los contactos habidos con la Secretaría de Estado para Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia; los contactos con el Molt Honorable President de la Generalitat de Catalunya, Honorables Consellers

d'Economia i Finances i de Governació; y los contactos con la representación consular de Francia con motivo de la visita y recepción académica del antiguo Primer Ministro Francés, Excmo. Sr. Dr. D. Raymond Barre. Cabe destacar asimismo la presencia en el acto de concesión de la Medalla de Oro de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la Universidad de Barcelona a dicho Académico.

Cabe destacar también las reuniones con las Academias Oficiales con sede en Barcelona, convocadas por el Honorable Conseller del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya, la participación en el Consejo Rector de l'"Institut d'Estudis Autònoms" i los contactos con el Presidente de la "Audiència Territorial de Catalunya".

Respecto a las sesiones plenarias de Académicos de Número, cuyas aportaciones serán objeto de publicación en los "Anales", destacan aquellas en que se leyeron y debatieron las siguientes aportaciones de los Excmos. Sres. Académicos en relación al tema general: "Política de Inversiones y Empleo":

- "Consideraciones sobre la decisión de invertir" del Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Goxens Duch
- "La falsa generalidad del monetarismo: el caso español" del Académico Correspondiente para Madrid Excmo. Sr. Dr. D. Emilio Figueroa Martínez.
- "La decisión inversora con criterio financiero"
- "La elasticidad en las funciones vectoriales"
- "El análisis de la liquidez", tres comunicaciones del Excmo. Sr. Dr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez.
- "Empleo, crecimiento e inversión", del Excmo. Sr. D. José M.<sup>a</sup> Codony Val.
- "Perspectivas de la inversión en la empresa a través de los parámetros macroeconómicos", del Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja.
- "Implicaciones sociales a la inversión y el empleo", del Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Verdú Santurde.

Además de estas sesiones han tenido lugar otras tres reuniones plenarias de Académicos de Número, en las que se destacan las deliberaciones sobre el tema general del presente curso "Política de Inversiones y Empleo", administración y previsión de la gestión económica de nuestra Real Corporación, renovación de cargos en la Junta de Gobierno y en las Comisiones y la labor de las Secciones y Comisiones.

## Proyección interna

La actividad de proyección interna se ha desarrollado a través de las reuniones de la Junta de Gobierno, las reuniones coordinadoras de Presidentes de Secciones Académicas, las reuniones mensuales de las cuatro Secciones Académicas y las reuniones periódicas de las cinco Comisiones Permanentes.

## ACADÉMICOS

Referimos a continuación los hechos más notorios que afectan a los Excmos. Sres. Académicos.

### Honores y nombramientos

Nombramiento del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Enrique Arderiu Gras para el cargo de Secretario General de la Conselleria d'Indústria i Energia de la Generalitat de Catalunya.

Nombramiento del Académico Numerario Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera como miembro del Jurado Calificador, en representación de esta Real Corporación, del XX Concurso, organizado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, para premiar la Memoria de una Sociedad Anónima de cotización en Bolsa.

Nombramiento como Colegiado de Honor del Colegio de Economistas de Cataluña e ilustre Hijo de la ciudad de Reus, al Académico Correspondiente para Madrid, Excmo. Sr. Dr. D. Román Perpiñá Grau.

Concesión de la Medalla de Oro de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la Universidad de Barcelona, al Excmo. Sr. Dr. D. Raymond Barre, Académico Correspondiente para Francia.

Concesión de la Medalla de Plata de la Universidad de Barcelona a los Académicos numerarios Excmos. Sres. Dr. D. Antonio Goxens Duch y Dr. D. Luis Pérez Pardo.

### Cargos directivos

Reelección en el cargo de Interventor, en la Junta de Gobierno, del Excmo. Sr. D. Mariano Ganduxer Relats.

## Necrológicas

Fallecimiento del Académico Correspondiente para Madrid, Excmo. Sr. D. José Ros Gimeno (e.p.d.).

## PUBLICACIONES

Se ha editado el discurso de recepción del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró, sobre el tema "Poder creador del riesgo frente a los efectos paralizantes de la seguridad" y su consiguiente contestación.

Otras publicaciones cuyos autores sean Sres. Académicos:

- "Fernando VII, vida y reinado" cuyo autor es el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Pedro Voltes Bou. Editorial Juventud.
- "Cuestiones vivas de la historia económica de España" cuyo autor es el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Pedro Voltes Bou.
- "La Economía: ¿Qué es?, ¿Cómo funciona?" cuyo autor es el Académico Numerario Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera. Edición de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación.

Continúan los trabajos de recopilación para ser publicados en los "Anales" de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.



## A) DISCURSOS

# LA REFORMA FISCAL LIBERAL EL DIFÍCIL PROGRESO HACIA UNA HACIENDA PÚBLICA DEMOCRÁTICA

## DISCURSO INAUGURAL DEL CURSO 1985-1986

por el Académico de Número,  
EXCMO. SR. DR. D. ALEJANDRO PEDRÓS ABELLÓ

### I. Introducción

Cuando en 1967 el Profesor Buchanan publica su *Public Finance in Democratic Process* (1) plantea con toda rudeza un tema clásico de la Ciencia de la Hacienda Pública que había caído en desuso. Y lo plantea con el renovado vigor intelectual que significa la aplicación de una metodología renovadora, inspirada en las aportaciones de la escuela de la *Public Choice* (2), y con el apoyo del nuevo instrumental analítico que ha ido enriqueciendo el estudio de las disciplinas económicas en las dos últimas generaciones.

La modelización del Estado y las distintas tipologías de Estado aplicadas al estudio de la actividad financiera del sector público constituyen ya de antiguo una fuente de análisis y de investigación, que, entre otros autores de particular significación, cabe referir a la escuela sociológico-política italiana

(1) Obra editada por University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1967. Existe versión castellana, con el título *La Hacienda Pública en un proceso democrático*, Aguilar, S.A., Madrid, 1973.

(2) Fundamentalmente expuesta por el propio James Buchanan en su artículo "The Future of Public Choice", publicado en *Economia delle Scelte Pubbliche*, 1983, 1 págs. 1-9, y en su colección de ensayos *What Should Economists Do?* particularmente los comprendidos en la Primera Parte de esta obra, páginas 17-112, editada por Liberty Press, Indianapolis, 1979.

que cuenta con la aportación principal de W. Pareto, G. Sensini y G. Borgatta. Esta aportación debe enlazarse particularmente con la de Antonio de Viti de Marco en su *Principios de Economía Financiera* (3), que analiza los distintos comportamientos financieros que se producen de un lado en un Estado cooperativo o democrático, y, de otro lado, en un Estado monopolístico o totalitario, conceptuando como tal a aquel en que el grupo dominante que ejerce el poder rige el funcionamiento fiscal del Estado en beneficio propio, y de un modo absolutamente ajeno e incluso opuesto a los intereses de los ciudadanos. Mauro Fasiani terció en el tema, analizando implícitamente el comportamiento de la *Hacienda corporativa* como aquella actuada desde la perspectiva del corporativismo fascista italiano. (4)

Buchanan enlaza con esta tradición en su delicioso ensayo "*La scienza delle finanze: The Italian Tradition in Fiscal Theory*" (5), en el que reconoce la naturaleza precursora de "*Il carattere teorico dell'economia finanziaria*" (1888) en el que De Viti intenta demostrar —en palabras de Buchanan— que puede desarrollarse una teoría económica del proceso fiscal considerado en su conjunto, lo que luego realiza De Viti de un modo satisfactorio en su reiteradamente perfeccionado *Principii* libro de texto de la Universidad de Roma, durante 40 años, en el que: 1.º desarrolla fundamentalmente el análisis económico del funcionamiento del Estado cooperativo o democrático; 2.º proporciona destacados avances en una línea de investigación no puramente individualista en el sentido de Wicksell y Lindahl; 3.º procura a través de su participación en la *teoría del cambio voluntario* el estudio integrado de los efectos económicos de los ingresos y gastos públicos, y 4.º participa de un modo destacado en el objetivo básico de los estudiosos italianos de la Hacienda Pública en la utilización de un sistema filosófico, global, o multidisciplinar, para explicar el fenómeno financiero.

Aportaciones todas ellas que responden en su presentación moderniza-

(3) Véase la traducción al castellano, editada en 1985 por el Instituto de Estudios Fiscales.

(4) Mauro Fasiani, *Principios de Ciencia de la Hacienda*. Aguilar, S.A. Madrid, 1962, en el que continuamente discute la creciente distancia existente entre el Estado moderno —corporativo para él— y los tipos polares monopolista y cooperativo.

(5) Este ensayo está incluido (pág. 24-74) en su obra *Fiscal Theory and Political Economy*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1960. Las palabras con que Buchanan termina este ensayo se refieren a la obra de Fasiani como a la mejor aportación individual realizada en lengua italiana después de la segunda guerra mundial.

da a los mismos esquemas básicos que utiliza la escuela de la Public Choice. (6)

La *Hacienda pública democrática* (7) de Buchanan se plantea una auténtica ruptura con lo que había sido en los años más recientes la cobertura problemática de la Hacienda pública o la Economía del Sector público, y lo hace preocupado por la conciencia del creciente distanciamiento y perversión de los mecanismos de adopción de decisiones con que se desenvuelve el sector público. Efectivamente, el análisis de los procesos de decisión a través de los cuales se transmiten y combinan las elecciones que efectúan los individuos, así como el modo en que estas elecciones se transforman en resultados colectivos, *permite alcanzar* —siquiera sea provisionalmente— *la conclusión de que en el mundo real los individuos no suelen efectuar elecciones fiscales*. Se limitan a elegir entre los líderes que les presentan, e incluso entre los programas que se les ofrecen y luego esos líderes políticos son quienes deciden. La rama axiomática o de teoría formal de la escuela de la Public Choice profundiza en el análisis de esta preocupante consideración, y hasta ahora los resultados alcanzados no hacen sino confirmar esta desviación hacia procesos *indirectos* de elección fiscal, y el carácter generalizado de la disociación, entre líderes y electores políticos (Los programas sólo sirven para ganar las elecciones pero no para cumplirse; los gobiernos prefieren gastar a ingresar, lo que introduce un sesgo muy fuerte a favor del déficit público; los políticos prefieren gastar en obras monumentales —que se vean, aunque sean inútiles— antes que en discretas facturas de conservación y mantenimiento del capital público existente; los ingresos públicos preferidos por los políticos son los menos visibles para los ciudadanos, en orden a minimizar los costes sociológicos y las resistencias de éstos, etc...; todos estos temas, y más, han constituido durante los últimos años el terreno abonado al análisis positivo realizado por los estudiosos de la *Public Choice* para confirmar la validez de preocupaciones apriorísticas tales como las enumeradas más arriba).

La pregunta crucial que cabe formularse es: *si normalmente no nos gusta que nadie decida por nosotros, ¿por qué dejamos que los líderes políticos y/o los burócratas nos sustituyan en nuestras elecciones fiscales en las que*

(6) Véase para ello W.C. Mitchell "Textbook public choice: A review essay, *Public Choice*, 1982, pág. 97-112.

(7) Véase Antonio Casahuga Vinandell, *Teoría de la Hacienda pública Democrática*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1984, donde desarrolla una modernizada visión de ese concepto.

*comprometemos la parte más importante de nuestras respectivas rentas?. La respuesta válida que parece descubrirse del proceloso mar de dudas y confusiones con que se desenvuelve el mal informado y peor aconsejado ciudadano es que la falta de transparencia respecto de la importancia económica y del coste individual que para el ciudadano medio representa la financiación global que cada año recibe el sector público, y el peculiar diseño de los medios tributarios para reducir el coste psicológico de su percepción para el ciudadano medio le proporcionan una impresión equivocada, poderosamente alejada de la realidad fiscal que efectivamente soporta.*

Así las cosas la Hacienda pública democrática intenta resolver ese sequestro totalitario de la elección del contribuyente no para, como erróneamente se cree, hacer que disminuya la dimensión del sector público, sino para que las decisiones al respecto —y las que se refieren a su financiación regular— se puedan tomar con absoluta libertad *después* de haber proporcionado una información completa y fidedigna, y no sesgada y disfrazada como ahora se hace, al contribuyente para que de veras pueda ejercitar soberanamente sus elecciones. La Hacienda pública democrática no se opone a que, como ocurre en los países escandinavos, los ingresos fiscales asciendan a dos terceras partes de los ingresos globales ni tampoco se impone congelar, o reducir incluso, la importancia del sector público en Suiza, Estados Unidos o el Japón, países en los que sólo ascienden los ingresos fiscales a la tercera parte de los ingresos globales, pero sí exige que los ciudadanos puedan ejercer su soberanía plenamente, lo que sólo es posible en el terreno de las elecciones fiscales con una transparencia informativa muy superior a la existente, para lo que se requiere un cambio profundo en el diseño de los sistemas fiscales y presupuestarios al uso.

Es en esta situación que emergen distintas líneas de oposición a este estado de las cosas. La primera, una oposición doctrinal y filosófica encaminada a promover una reforma constitucional de naturaleza contractaria que señale el límite que el gasto público debe alcanzar en términos del Producto Interior Bruto —límite que cada país debe elegir mediante la libre concurrencia e información de sus ciudadanos— al tiempo que se proscribe, salvo situación de guerra, la presentación de un presupuesto público con déficit inicial, hecho que constitucionalmente queda prohibido y que permite calificar de inconstitucional al presupuesto así presentado. Esta línea ya ha sido tratada en este mismo lugar con ocasión de mi Discurso de Ingreso en 1981.

Una segunda línea de defensa es la que ha significado la resistencia cívica —o revolución fiscal de los ciudadanos— al aumento de los impuestos

y que, en el caso de los Estados Unidos ha adquirido singular importancia después de la aprobación de la Proposición 13, aprobada en junio de 1978 en el Estado de California. De ella nos ocuparemos como parte de la reforma fiscal liberal.

En última instancia, viene ganando especial atención democrática la doble reforma fiscal del Presidente Reagan la de 1981 particularmente basada en la reducción de los impuestos sobre los beneficios de las sociedades, y la anunciada el 28 de mayo de 1985 ante el Congreso de los Estados Unidos que reforma el *Impuesto* sobre la renta personal (8), que será también objeto de nuestra atención especial.

## 2. La revolución de los contribuyentes

En la última década ha surgido en muchos de los Estados occidentales modernos una oposición cada vez más poderosa a los aumentos impositivos que se vienen reiterando año tras año, movimiento que se encuentra perfectamente instalado dentro del terreno temático de la Hacienda pública democrática. En particular esa oposición se ha manifestado, a través de actuaciones políticas diversas —modificaciones constitucionales, referéndums, y ocupando siempre el lugar destacado en los programas electorales— con particular vigor al nivel de las Haciendas estatales en los Estados Unidos, especialmente después del éxito alcanzado con la Proposición n.º 13.

La conocida Proposición 13 por la que se aprobó una modificación sustancial en la Constitución y en el sistema fiscal de California, votada favorablemente en el Referéndum que tuvo lugar el 6 de junio de 1978, tuvo por objeto básico reducir el gasto público. La aprobación de la enmienda Jarvis-Gann —conocida popularmente como la Proposición número 13— no es más que la consecuencia de una década en la que se ha manifestado una aguda oposición a la marcha del sector público interior de aquel estado norteamericano (9). El interés del análisis de esta Proposición, en particular por lo

(8) *The President's Tax Proposals to the Congress for Fairness, Growth and simplicity*, U.S.G.P.O., Washington, 1985, 461 páginas.

(9) Véase especialmente el Symposium organizado por National Tax Association Tax Institute of America, publica bajo el título "Proceedings of a Conference on Tax and Expenditure Limitations", *National Tax Journal*, vol. XXXII, n.º 2, junio 1979, suplemento; y la publicación del Congressional Budget Office, *Proposition 13: Its Impact on the Nation's economy, federal revenues and Federal Expenditures*, Government Printing Office, Washington, D.C., julio 1978.

que se refiere a su génesis, contenido y consecuencias posteriores, se centra en su inserción dentro de una corriente de oposición al sistema tributario que en los últimos años se ha venido reiterando en los países con una mayor tradición democrática y de cumplimiento con sus obligaciones tributarias, tales como Dinamarca, Suecia, Alemania, Gran Bretaña y Suiza. En todos estos países se han registrado importantes movimientos de rechazo de la carga tributaria imperante, incluso en algunos casos produciendo destacados efectos sobre los resultados electorales en dichas naciones. En definitiva, no parece sino que se haya alcanzado en algunas latitudes el límite, que es de naturaleza psicológica, de la capacidad tributaria: la carga tributaria resulta "insoportable" de ahí en adelante.

En el caso de California, la reducción impositiva de 1978 ha pasado por un dilatado período de gestación que se inició en 1968, y que fracasó consecutivamente en 1968, 1972 y 1973. En 1978, en cambio, el resultado favorable de la Proposición 13 se obtuvo por una votación de 2 a 1 (64,8 síes, y 35,2 noes), resultado que es digno de tenerse en cuenta porque paralelamente se votó otra proposición de reducción de impuestos que fue rechazada, pero que, en cualquier caso no sólo significa una amplia mayoría en favor de una disminución de impuestos, sino que la disminución de la carga impositiva —bajo una u otra modalidad— parece ser un deseo ampliamente extendido, cuando menos en California (10). El clima fiscal de California se había ido enrareciendo, lo que creaba las condiciones óptimas para la introducción de la Enmienda que nos ocupa, y se enrareció todavía más rápidamente en la primavera de 1978.

En efecto, se dan tres razones básicas en orden a este enrarecimiento del clima fiscal: a) La evolución de la carga impositiva estatal-local durante las dos últimas décadas, que la había llevado hasta el nivel más alto de toda la nación, y que, incluso después de la reducción impositiva acordada, seguiría manteniendo el liderazgo nacional en este terreno, y que se había particularmente acentuado en los años anteriores lo que permite destacar la importancia adversa del esfuerzo fiscal soportado por los ciudadanos de California; b) la fuerte carga impositiva que representaba el impuesto sobre la propiedad inmobiliaria en aquellas residencias ocupadas por sus propietarios, dado lo elevado del gravamen en California en relación con los

(10) Véase M. S. Beaumont, "Proposition 13: A decade of Development in California", National Tax Association, *Proceeding of the 61th Conference*, Philadelphia, 1978, págs. 153-162.

restantes estados, la importancia de dicho impuesto es notoria en California; esto, sumado al rápido crecimiento de los precios de mercado en los edificios unifamiliares sometidos cada vez más a una fuerte demanda en las zonas metropolitanas de California, que significó una fortísima expansión de las bases impositivas de ese impuesto, hizo crecer de forma sustancial la importancia de ese gravamen, al que se le señalaron para su rechazo y/o reducción las importantes limitaciones que presenta en términos de equidad: y c) el crecimiento del superávit presupuestario estatal a partir de 1975-76 y las perspectivas para su crecimiento posterior, a caballo del hecho de que la elasticidad ingresos-renta personal de los tres impuestos principales (renta, ventas e inmobiliario) resultaba bastante superior a la unidad, y de que la tasa de inflación por un lado, y la fuerte actualización de los valores base impositiva del impuesto inmobiliario, por el otro, acentuaban todavía más la tendencia al superávit lo que facilitaba y hacía incluso inexcusable la reducción de impuestos (11).

Aparte de estas consideraciones de técnica impositiva y presupuestaria, con toda seguridad influyó en la decisión adoptada en el mes de junio el que los contribuyentes por el impuesto inmobiliario recibiesen en el mes de mayo —normalmente se les remite en el mes de julio— la comunicación de un aumento promedio en relación con el año anterior superior al 60%. Cabe señalar que en Los Angeles el aumento promedio notificado se situó en el 120% respecto al ejercicio anterior (12).

El éxito de la Proposición 13 desató una hasta entonces contenida oposición a los impuestos estatales y locales —en particular contra la contribución urbana (Property Tax)— que llevó a una generalizada congelación e incluso reducción tributaria que significó, entre 1978 y 1982, que en 44 de los 50 Estados se redujese la imposición estatal en términos monetarios (13). Cabe señalar que la oposición a los niveles tributarios existentes ha resultado ser tanto más importante en aquellos Estados en los que la carga fiscal local y estatal era más elevada. En particular, responde a esta evolución lo acaecido en Massachusetts en 1980, a la hora de votar la Proposición 2 1/2.

La Proposición 2 1/2 planteaba limitar la tributación inmobiliaria al

(11) Véase W. H. Oakland, "Proposition 13 - Genesis and Consequences", en *Proceedings of a Conference on Tax and Expenditure Limitations*, op. cit., págs. 387-409.

(12) Véase M. S. Beaumont, "Proposition 13...", op. cit., pág. 159.

(13) Véase Terry Schwadron (ed.), *California and the American Tax Revolt: Proposition 13 Five Years Later*, University of California Press, 1984, pág. 20 y ss.

2,50 por ciento del valor de la propiedad inmueble en 1979, autorizando exclusivamente aumentos para compensar la inflación de, como máximo, el 2,50 por ciento anual en términos monetarios, amén de otras reducciones impositivas como, por ejemplo, la reducción del 6,6 al 2,5 por ciento el impuesto sobre la adquisición de automóviles. Dicha Proposición 2 1/2 consiguió el apoyo del 59 por ciento de los electores, a pesar de que se planteaba en unas condiciones menos favorables que en las que se planteó la Proposición 13 en California, es decir sin experiencia de otras campañas anteriores, en medio de una situación económica —estructural y coyunturalmente— más deteriorada, con una mayor necesidad de que los poderes públicos atendiesen a la resolución de problemas económicos y sociales, etc..., pero ya en la senda de una oposición considerable al crecimiento constante de la carga fiscal, en la vía de una revolución fiscal que sigue manifestándose a todos los niveles de la Administración Pública en los Estados Unidos (14).

El éxito obtenido en la rebelión fiscal ha provocado el reforzamiento de las incipientes uniones de contribuyentes que han empezado a plantearse nuevas y poderosas reducciones impositivas que, de algún modo, no han recibido el apoyo solidario de la mayoría de los ciudadanos, conscientes de que cualesquiera reducciones impositivas provocan, si no de inmediato sí a través de un deterioro en la posición financiera de los gobiernos respectivos, reducciones en los gastos públicos, y por ende una disminución en la dimensión del sector público. Ese es un camino que de momento no ha concertado el mismo nivel de adhesiones que la reducción de impuestos, fundamentalmente porque la conciencia ciudadana aprecia que para mantener el nivel acostumbrado y deseado de prestación de los servicios públicos no permite embarcarse en aventuras de resultados dudosos.

En cualquier caso, la experiencia acumulada al respecto durante los años siguientes a la aprobación de la Proposición 13 ha significado una generalizada disminución del sector público local y estatal, que se ha intentado compensar con la elevación continuada de los derechos y tasas —aunque no de los impuestos— de los municipios, áreas especiales, y Estados. Dicha disminución se ha proyectado sobre todo en una triple dirección: una superior austeridad en los gastos culturales, deporte, ocio y asistencia a la tercera edad y a la juventud; una reducción sustancial en el nivel de empleo, remuneración y pensiones de los funcionarios estatales y locales; y una fuerte

(14) L. E. Susskind (ed.), *Proposition 2 1/2. Its impact on Massachusetts*, Oegleschloger, Gumn and Hain Publishers, Cambridge, Mass. 1983, passim.

contracción en la realización de nuevos proyectos, lo que a corto plazo puede significar un mayor envejecimiento en el stock de capital de utilidad pública. No parece, en cambio, que se haya apreciado, a pesar de los ajustes indudablemente producidos, una reducción en el nivel de cobertura de los servicios básicos (15). Cabe señalar, además, que la capacidad para reconducir la Hacienda pública de los distintos Estados a una menor dimensión en los últimos años ha sido realmente excelente, dado el cambio de orientación que se produjo en las relaciones financieras entre el Gobierno Federal y los Estados como consecuencia del Nuevo Federalismo, impulsado por el Presidente Reagan (16).

Ese "Nuevo Federalismo", después de 1981 ha producido un importante aumento de competencias estatales, transferidas desde la Administración Federal, particularmente amplias en el terreno de las distintas fórmulas de la Seguridad Social, que hasta entonces se habían instalado al nivel federal, y también por lo que se refiere a un conjunto de esquemas de actuación en favor de la distribución de renta (subvenciones a indigentes, viviendas gratuitas, ayudas a familias numerosas, minorías étnicas, etc.). El problema para los Estados es que esta especificación de nuevas competencias no se ha visto adecuadamente acompañada de los recursos financieros para atender debidamente, sino que —según Estados— las dotaciones presupuestarias se pueden cifrar entre el 70 y el 85 por ciento de los gastos que representan estas atenciones sociales, lo que significa, además de la reducción del nivel federal de gobierno que se intenta trasladar una nueva parte de la responsabilidad político-cívica de la recaudación directa de ingresos impositivos a los niveles de gobierno inferiores al federal.

El alcance y la aceptación de la rebelión fiscal (17) ha venido a dar, in-

(15) Véase T. Schwadron (ed.), *California...*, op. cit., el Apéndice que recoge una amplia encuesta —que resume Kevin Bacon en 53 páginas— realizada por *The Los Angeles Times*, acerca de los efectos producidos en los cinco años subsiguientes a la Proposición 13.

(16) Véase M. D. Reagan y John G. Sanzone, *The New Federalism*, Oxford University Press, New York, 1981; y E. M. Gramlich, "An Econometric Examination of New Federalism", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1982, 2, pág. 327-370.

(17) Cabría analizar más ampliamente la rebelión fiscal, pero ello haría que el presente estudio alcanzase una extensión impropia. Sin embargo no puedo dejar de citar la obra de Arthur B. Laffer y Jan P. Seymour (eds.) *The Economics of Tax Revolt, A reader*, Harcourt, Brace and Jovanovich, New York, 1979, que ofrece una recopilación amplísima de aportaciones analíticas y de proyectos prácticos —con y sin éxito político— referidos al tema que nos ocupa (La curva de Laffer, el Proyecto Kemp-Roth, el Proyecto Steiger-Hansen, el Plan Nacional de Energía, y —como no— la iniciativa Jarvis-Gann de la Proposición 13).

cluso más fuerza y más popularidad a los esfuerzos de la escuela de la Public Choice para desarrollar analíticamente primero, y expresar políticamente, después, el contenido y la significación de la Hacienda pública democrática. Este es un tema que se desarrolla de un modo inicialmente satisfactorio en la obra de James M. Buchanan, *The limits of liberty*, (18) y que se desarrolla de un modo mucho más amplio en el libro de Geoffrey Brennan y James M. Buchanan, *The Power to tax. Analytical Foundations of a fiscal constitution* (19). Cabe anticipar, sin embargo, que aparte de las perfecciones y ampliaciones que contiene la segunda obra, *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan* ya señalaba las dos exigencias básicas a las que había que dar solución constitucional, consistentes en señalar 1.º un límite a la proporción de la renta global que cabía destinar al sector público y 2.º prohibir, salvo excepción de situación bélica, el déficit presupuestario.

Tan sólo con la acción combinada de ambas restricciones constitucionales a la actuación del sector público, podrá conseguirse un adecuado equilibrio entre la propensión a la anarquía fiscal que se produce cuando los contribuyentes se crecen al conseguir exitosamente reducciones impositivas, que a corto plazo siempre conducen a un crecimiento muy importante del déficit del sector público, que se autoalimenta con los gastos financieros de la deuda pública en presencia, y la tendencia secular al crecimiento del sector público que peligra en convertirse en un Leviatán imparable. Este equilibrio entre ambas situaciones polares igualmente preocupantes por lo peligrosas es lo que se propone la Hacienda pública democrática, reconduciendo a través de unos procesos de superior información y transparencia que los ahora existentes —es decir planteando profundas reformas fiscales y modificaciones sustanciales en los sistemas de presupuestación— la posibilidad de una participación activa de los ciudadanos: para que éstos ejerciten su soberanía democrática efectivamente también a la hora de las elecciones fiscales.

(18) Editada en 1975 por University of Chicago Press, y particularmente útil para nuestra exposición en su capítulo X. "Más allá del Pragmatismo: Perspectivas para una Revolución Constitucional".

(19) Editado en 1980 para Cambridge University Press, del que resulta especialmente útil nuestro trabajo en su capítulo X, "Hacia una auténtica reforma fiscal: perspectivas y recomendaciones".

### 3. Contenido de la reforma fiscal del Presidente Reagan

El Presidente Reagan ya se había caracterizado en su etapa de gobernador del Estado de California (1966-1974) por sus esfuerzos para reducir los gastos y los ingresos impositivos (20). Ha reiterado después, en 1981 y en 1985, su misma línea de actuación, procediendo, entre otras actuaciones, a postular reformas tendentes a liberalizar el aparato productivo, tanto en la dirección de reducir los niveles de regulación existentes es decir renovando la confianza en los mecanismos de mercado como elementos de recuperación económica de la situación de crisis económica, como en la dirección de reintegrar al sector privado un conjunto de responsabilidades que se habían ido adscribiendo en los últimos años al sector público, procediendo a reducir los ingresos públicos al tiempo que procuraba así —forzando por ejemplo la aparición de un “nuevo federalismo”— reducir de un modo correspondiente los gastos públicos.

Respondiendo al programa expuesto en su plataforma electoral de 1980, en su discurso de toma de posesión en febrero de 1981 reiteró su compromiso y anunció su plan para “situar a la nación en una corriente fundamentalmente distinta —en una dirección de menos inflación, más crecimiento y con un futuro mucho más brillante para todos nuestros ciudadanos” (21). Ciertamente su discurso no sólo se refirió a otras áreas igualmente importantes de la política y que atañen tanto a la responsabilidad del gobierno federal como al de los estados y municipios, y también al sector privado. Nuestra área de interés se circunscribe, sin embargo, a las reformas fiscales emprendidas, y a las finalidades y consecuencias económicas básicamente vinculadas a las mismas.

El contenido de la Economic Recovery Tax Act. (ERTA) de 1981 puede sintetizarse del modo siguiente:

1. Ajustar a la inflación presente y futura los tipos impositivos del Impuesto sobre la renta y ciertas deducciones o límites establecidos en dólares sin llegar a su indiciación.

(20) Véase “Taxation and the Democratic Process”, en *Proceedings of the Sixty-First Annual Conference of the National Tax Association*, Columbus, Ohio, 1969 pág. 156-157, donde se recogen los escritos del Senador del Estado de California George Deukmejian y del Congresista del Estado de California, John G. Veneman.

(21) Véase John L. Palmer e Isabel V. Sawhill (eds.) *The Reagan Experiment*, The Urban Institute Press, Washington, D.C., 1982, pág. 1.

2. Indiciar el Impuesto sobre la Renta en 1985.
3. Luchar contra la inflación con otros instrumentos distintos de los fiscales.
4. Reducir también los gastos públicos: tanto el alcance como la dimensión del gobierno federal.
5. Demostrar que la reducción impositiva puede estimular la actividad económica, con lo que las bases impositivas crecerán considerablemente.
6. Reducir los tipos marginales más elevados, que los partidarios de la ERTA consideran injustamente altos, con lo que disminuirá el gravamen marginal sobre su renta, donaciones y patrimonio.
7. Rectificar ciertos rasgos estructurales del sistema fiscal que se juzgan injustos. (22)

Ciertamente los impuestos nunca son populares, pero la resistencia abierta a su crecimiento, que ha sido analizada en el epígrafe anterior de este trabajo y que se refiere particularmente a los ámbitos estatal y local se extendía a su consideración global, en el sentido de que los ciudadanos americanos de un lado se cuestionaban si debían, o no, demandar más bienes y servicios públicos y pagar, en consecuencia por ellos. Incluso en el período comprendido entre 1972 y 1981 había aumentado fuertemente el porcentaje de los ciudadanos que consideraban que el impuesto sobre la renta era el peor, porque era el menos justo (23). Todo ello creó un estado de opinión favorable a establecer también limitaciones sobre los impuestos federales, que se apoyaba fundamentalmente en tres razones. La primera, que los ciudadanos se habían percatado que con la inflación sus rentas se veían desplazadas hacia escalones más altos de gravamen, con lo que veían disminuir su renta real. En segundo lugar, porque pensaban que la reducción de los impuestos provocaría una reducción en los gastos federales, ya que no se toleraría una reiterada presencia de déficit presupuestario. Y en tercer lugar, que, después de una década larga de aumentos muy pequeños en la productividad, se venía reclamando políticas que promovieran el crecimiento económico, y se confiaba en que los incentivos fiscales, bajo la forma de una menor presión fiscal, ayudarían a conseguirlo.

(22) Véase Carl S. Shoup, "The U.S. Economic Recovery Tax Act of 1981", en *British Tax Review*, 1982, n.º 4, pág. 301-314.

(23) ADVISORY COMMISSION ON INTERGOVERNMENTAL RELATIONS, *Changing Public Attitudes on Government and Taxes*, 1981.

Estos resultados, como se verá después de analizar el contenido de la Reforma de 1981 y sus principales efectos económicos, sólo se alcanzaron parcialmente, arrojando considerables dudas respecto de los planteamientos más ortodoxos de la Hacienda pública democrática, y encaminando de un modo sustancialmente distinto el contenido de la Reforma propuesta en 1985.

La ERTA de 1981 significó importantes cambios en el Impuesto sobre la Renta, en el Impuesto sobre sociedades, y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En el Impuesto sobre la Renta se plantearon reducciones sucesivas entre 1981 y 1984 de los tipos impositivos con el fin de ajustar los ingresos personales y su tributación a la inflación, en una cuantía global del 23 por ciento. Aumentaron las deducciones general y por hijos, y se planeó reducir el tipo máximo hasta el 50 por ciento. La tributación de las ganancias de capital (referida a los activos poseídos durante más de un año) vieron reducida su tributación efectiva al 20 por ciento. En orden a favorecer la aplicación de rentas al ahorro, que la reforma fiscal procura incentivar, se declararon exentos del impuesto sobre la renta los rendimientos obtenidos de la inversión en determinados activos financieros (como por ejemplo, los certificados de ahorro), lo que en definitiva cabe calificar como de un éxito por parte de aquellas instituciones que emiten esos activos financieros. Se aumentaron considerablemente un conjunto de deducciones (se dobló por ejemplo el tipo de la deducción a aplicar a pensiones privadas, se fijan mínimos exentos de dividendos percibidos, y se prevé la posibilidad de aplicar un crédito fiscal del 15 por ciento de esos dividendos, etc...). Cabe señalar que la amplia incidencia política del Impuesto sobre la Renta obedece, al igual que en la inmensa mayoría de los países, a que es en realidad un impuesto sobre la clase media —el 84 por ciento de sus ingresos proceden del trabajo personal, y el 73 por ciento de su base imponible está comprendida entre 15.000 y 75.000 dólares anuales (es decir entre 2,4 y 12 millones de pesetas) (24). Desde el punto de vista de muchos autores, críticos respecto a ciertas modificaciones contenidas en el Plan de Reforma —gravamen de las ganancias de capital y limitación del tipo impositivo máximo, en particular— el Impuesto sobre la Renta será después de la reforma proyectada todavía más un impuesto sobre la clase media (25).

(24) Véase H. R. Hulten y June A. O'Neill, "Tax Policy", en Palmer-Sawhill (eds.), *The Reagan...*, op. cit. pág. 97-128.

(25) Véase C. S. Shoup, "the U. S. Economic...", op. cit., pág. 305-306.

El Impuesto sobre los beneficios de Sociedades no experimentó más que reducciones simbólicas en los tipos impositivos de la escala progresiva, referidos a los niveles inferiores. Pero sí experimentó importantes modificaciones en dos aspectos. El primero se refiere a la extensión de la práctica del crédito fiscal aplicable a la cuota, en función de las inversiones en activos empresariales que además aumentaron desde 3 1/3 puntos porcentuales hasta 6 ó 10 puntos según la clase de activo de que se tratase, concediéndose mayor crédito fiscal cuanto menor fuese la vida de los activos empresariales en que se concreta la inversión.

El segundo se refiere a una generalizada provisión de amortización acelerada que permite recuperar antes la inversión, al aumentar la cuantía máxima de la amortización a realizar en las distintas clases de activos empresariales, planteada en términos de posibilitar la amortización de los bienes de equipos en 10, 5 ó 3 años según clases de activos empresariales. La acción conjunta de ambos incentivos fiscales supuso una drástica reducción en el tipo efectivo de imposición sobre los beneficios de sociedades que, en algunos sectores, cayó desde el 40 al 18 por ciento (26), si bien, como veremos más adelante, con efectos perniciosos respecto a la excesiva formación de capital físico en algunos sectores que, necesitados de una reconversión tecnológica, deberían haber sido impulsados fiscalmente para que actuaran de otra manera.

El conjunto de provisiones fiscales aplicadas a partir de 1981, que hay que advertir que no llegaron a aplicarse en la cuantía inicialmente prevista a consecuencia del déficit presupuestario que empezó a desarrollarse fuertemente a partir del año fiscal de 1983, ha producido un impacto particularmente favorable a la recuperación de la economía norteamericana, en particular durante 1984, de tal modo que ha significado la mayor tasa de crecimiento anual —6,75— de los últimos veinte años, una fuerte creación de puestos de trabajo —superior a los seis millones— y todo ello en presencia de una espectacular alza en la cotización del dólar durante 1983 y también, aunque menos, durante 1984.

Frente a esta situación favorable cabe oponer —y esa es una advertencia ya anticipada para todo tiempo y lugar de la Hacienda pública democrática— la presencia de un fuerte déficit presupuestario que, conjugado con un igualmente alto déficit exterior, sólo se puede mantener *transi-*

(26) Véase Hulten y O'Neill, "Tax Policy", op. cit. páginas 110-115.

*toriamente*, con una política de tipos de interés altos, como así se hizo, lo que permitía atraer la atención —y la demanda— sobre el dólar de los mercados financieros internacionales.

La recientemente anunciada Reforma Fiscal, de mayo de 1985, significa, contrariamente a la de 1981, un superior respeto al mantenimiento del equilibrio presupuestario que postula la escuela de la Public Choice en su definición de la Hacienda pública democrática (27). Esa Reforma Fiscal significa un conjunto de cambios muy importantes y profundos que alcanzan a la práctica totalidad del sistema fiscal norteamericano y que incluso se plantea la posibilidad de la introducción de un Impuesto sobre la Renta Consumida (o sobre el Gasto Personal) y de un Impuesto sobre el Valor Añadido, aplicación que sería indudablemente revolucionaria dadas las restricciones constitucionales vigentes en aquel país. La Reforma que se ha planteado, sin embargo, es mucho más limitada en su alcance y se circunscribe a reformar la imposición sobre la Renta, sobre los beneficios de Sociedades y sobre sectores específicos y refugios fiscales. Cabe señalar que en la presentación definitiva de la reforma el orden de los objetivos planteados ha cambiado y si bien se mantiene en primer lugar el objetivo de la justicia, en el segundo lugar el crecimiento económico ha desplazado a la simplicidad, lo que significa bastante más que un cambio semántico o de ordenación política distinta: se ha dado al fin preferencia a la búsqueda de un mayor crecimiento económico que al de una superior simplicidad que, en definitiva, parece, que no significará un avance tan importante en la simplicidad inicialmente prevista, que en nuestra opinión cabe imputar a exigencias de tipo recaudatorio.

La simplificación propuesta en el Impuesto sobre la Renta —que todavía no es definitiva— consiste en: 1.º) *reducir el número de escalones de la tributación a tan sólo tres*, al 15, 25 y 35 por ciento respecto a la renta a gravar lo que significa una gran simplificación del cálculo, elimina los “efectos de salto” que la inflación produce cada año y una reducción considerable de los tipos formales de imposición; y 2.º) *tratamiento más sencillo para las deducciones del impuesto*, que reduce el número de deducciones, (lo que aumenta el tipo efectivo del impuesto), aumenta la cuantía de la deducción

(27) Aparte de la obra citada en la nota 8 de este trabajo, hay que hacer referencia a otra obra de mayor alcance en que se estudia en profundidad la Reforma Fiscal que ahora se ha planteado, de un modo más modesto. Se trata de U. S. DEPARTMENT OF TREASURY, *Tax Reform for Fairness, Simplicity and Economic Growth*, Vol. I. *overview* (XXVIII + 262 páginas) Vol. II. *General Explanations of the Treasury Department Proposals* (XI + 408 páginas) y Vol. III, *Value Added Tax* (IX + 128 páginas), Noviembre, 1984.

general de las familias, mantiene —aunque reduce su cuantía— las deducciones por atenciones médicas, sanitarias y de pensiones, y —lo que es muy importante— elimina las deducciones por los impuestos pagados a los Estados y municipios. Se considera que los efectos recaudatorios globales serán prácticamente nulos, aunque la distribución de la carga tributaria será distinta a la actual, resultando aliviada para rentas bajas y altas, y aumentada para las rentas medias; favoreciendo más a las familias y perjudicando a los solteros; incorporando a la tributación los ingresos procedentes del subsidio de desempleo y otros beneficios del sistema de seguridad social; y, finalmente, reduciendo drásticamente los refugios o escapatorias fiscales de que disponen los perceptores de rentas más elevadas.

La Reforma planteada en la imposición sobre los beneficios de sociedades, tiene también un alcance muy superior al que se realizó en 1981. Consiste principalmente en: 1.º *reducir la estructura de tipos impositivos hasta un máximo del 33%*, con vistas a acercarla al tipo máximo de la imposición sobre la renta que queda al 35%; 2.º *evitar parcialmente la doble imposición intersocietaria y tratar al igual que los beneficios típicos las ganancias de capital que se produzcan*, lo que aumenta las dosis de justicia y de simplicidad, y se espera que producirá unos resultados recaudatorios prácticamente neutrales; y 3.º *alcanzar un sistema más neutral de imposición empresarial eliminando el crédito fiscal de las inversiones y sustituyendo el sistema hasta ahora aplicado de amortización acelerada por el de la efectiva depreciación económica*, lo que no sólo ha de producir una mayor neutralidad inversora hacia sectores más dinámicos, pudiendo desplazar recursos de sectores más obsoletos económicamente en los que el grado de intensidad del capital aplicado está manifestándose como excesivo, al tiempo que se incluyen provisiones más adecuadas que las actuales para que las amortizaciones aplicadas puedan ajustarse a la inflación existente, en definitiva para garantizar la neutralidad fiscal en la asignación de nuevas inversiones entre los distintos sectores, y los diferentes elementos de activo.

Por lo que se refiere al tratamiento especial —favorable— a sectores o inversiones específicas, o bien a la larga serie de refugios fiscales admitidos legalmente, cabe advertir que la nueva Reforma Fiscal procura su casi total desaparición, lo que habrá de significar una mayor justicia, una superior simplicidad, y también un mayor potencial recaudatorio, acabando con bonificaciones de intereses sobre determinados activos financieros, tratando igualmente a todos los sectores (es decir acabando con las discriminaciones en favor del sector de la energía, inmobiliario, o de la investigación

petrolífera, etc...); y proscribiendo la situación de opacidad de determinados despachos profesionales.

El esfuerzo de justicia y de simplicidad es considerable, y la neutralidad buscada para favorecer la adecuada asignación de recursos de capital —una vez más dando una renovada prueba de confianza en la bondad del mecanismo de mercado—, habrá de significar, también, una mejora en la tasa de crecimiento económico, sobre todo a medio y a largo plazo, en aquellos sectores más modernos y más dinámicos. Incluso se estima que el Producto Nacional Bruto habrá de crecer, en razón a la liberación de recursos que significa la mayor simplicidad en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, en no menos del 1,50% en la década que va hasta 1995.

#### **4. Algunas enseñanzas**

La Hacienda pública democrática procura que los ciudadanos realicen sus propias elecciones fiscales y para ello fomenta, con la investigación de los fenómenos fiscales, que se pueda ganar información y transparencia sobre los mecanismos fiscales y sobre los procesos presupuestarios con el fin de que cada colectivo o cada grupo social conozca cada vez progresivamente mejor la cuantía de sus efectivas obligaciones fiscales y el alcance de sus efectos económicos que inciden sobre su renta y sobre sus decisiones de asignación de recursos.

La Hacienda pública democrática constituye el cuerpo de doctrina que sustenta tanto la rebelión fiscal de los contribuyentes en los Estados occidentales modernos, como las Reformas Fiscales que estos están planteándose con una amplia generalidad en los cuatro o cinco últimos años, pero mantiene todavía algunas diferencias con estas actuaciones.

Cabe señalar que las recomendaciones de la escuela de la Public Choice para alcanzar una Hacienda pública democrática establecen que debe alcanzarse en cada grupo social o colectivo que constituya una jurisdicción fiscal un acuerdo solemne respecto a dos temas: la limitación del gasto público a un porcentaje de la renta o producción global de ese colectivo social, y la proscripción del recurso a la Deuda pública.

Buena parte de los resultados iniciales alcanzados por la rebelión de los contribuyentes, e incluso de la primera reforma fiscal del Presidente Reagan, se concentraron en las reducciones de impuestos, pero presentaron un considerable fracaso en la correspondiente reducción del gasto público lo

que ha llevado en algunos casos (por ejemplo al nivel del Gobierno Federal USA), a un fuerte endeudamiento del sector público. Ese es un fenómeno cuyo riesgo ya había detectado por anticipado la Hacienda pública democrática.

Sin embargo, hay que destacar que la proyectada Reforma Fiscal del Presidente Reagan actualmente en curso no se plantea con los defectos, podríamos decir que de naturaleza optimista respecto de la reducción del gasto público, con que se planteó la de 1981, lo que viene a significar el reconocimiento de que la razón —científica y pragmática— caía del lado de las recomendaciones de la escuela de la Public Choice, y no del lado que se ha manifestado como más voluntarista que realista de las reducciones fiscales de después de 1981. Sino que se plantea sin añadir más déficit a su presupuesto, confiando en que el crecimiento económico que impulsará la superior justicia y simplicidad de la Reforma propuesta ayudará poderosamente a cerrar la actual brecha deficitaria del presupuesto americano.

Como punto final, suscribo todo cuanto dice el Profesor Gabriel Solé Villalonga respecto de la defraudación fiscal en su reciente discurso de inauguración del presente curso —1 de octubre de 1985— de la Universidad Autónoma de Madrid (28) en el sentido de que “la defraudación fiscal es un tema importante que... se exigirá en el examen que cada ciudadano debe plantearse, (29)”, pero que gustaría añadir que la falta de transparencia e información que los ciudadanos padecen a partir de los sistemas fiscales hoy al uso no coadyuva precisamente ni a reducir los niveles naturales de aversión hacia los impuestos, ni tampoco a que conozcan con una cierta precisión cuánto paga, cómo y para qué. Sin respuestas válidas a esas tres preguntas difícilmente se progresará hacia una Hacienda pública realmente democrática. Sin respuestas válidas a esas preguntas se habrá producido el desafortunado tránsito que la Hacienda pública democrática denuncia desde el tema inicial de “No taxation without representation”, al presente “Revenue without representation” (30).

(28) Gabriel Solé Villalonga, *La defraudación fiscal* Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, 1985, 46 páginas.

(29) *Ibid*, pág. 46.

(30) Véase en este escrito la interesante obra de Susan B. Hansen, *The Politics of Taxation. Revenue without representation*, Praeger, New York 1983.

## LA CONTRIBUCIÓN DE J. M. KEYNES AL ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL DE BRETTON WOODS

**Recepción del Académico Correspondiente Nacional, EXCMO.  
SR. DR. DON JOSÉ RAMÓN ÁLVAREZ RENDUELES, en la Solemne  
Sesión Oficial celebrada el 18 de marzo de 1986.**

*Ha constituido para mí un gran honor haber sido elegido miembro de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona, por lo que quiero corresponder a la benevolencia y amabilidad de quienes integran esta insigne Corporación con las primeras palabras de mi discurso para dejar constancia del agradecimiento profundo que he sentido al conocer tan generosa decisión.*

*Gracias a esta generosidad, tengo hoy la satisfacción de inscribir en mi vida profesional la distinción sin igual que representa pasar a formar parte de esta insigne familia académica de ilustres economistas y financieros, en esta hermosa parte de España, en presencia, además, de amigos y compañeros a quienes agradezco su disposición a escucharme.*

### I

El tema elegido para este discurso es el de la contribución de J. M. Keynes, el insigne economista británico, al orden económico internacional de Bretton Woods, cuestión sobre la que trabajé en el verano de 1984 para preparar mi contribución a una obra colectiva que va a publicarse en los próximos meses, impulsada por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid, a la que pertenezco.

Como es sabido, hace cuarenta y dos años, en una reunión celebrada en Bretton Woods (U.S.A.), cuarenta y cuatro países acordaron crear el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y

Desarrollo, como piezas básicas de un nuevo orden económico internacional para la posguerra. El sistema monetario aprobado en 1944 estuvo vigente, en cuanto a sus rasgos básicos, durante cerca de tres décadas, hasta que el régimen de tipos de cambio fijos —uno de los pilares esenciales del esquema— fue sustituido por el sistema de cambios flotantes. Para algunos, hoy no quedan más que las ruinas de una arquitectura que se vino abajo entre 1971 y 1973; para otros, en cambio, el Fondo Monetario sigue siendo una pieza clave en las relaciones monetarias internacionales y desempeña su función adecuadamente, subsisten buena parte de los elementos esenciales del orden de Bretton Woods, como la convertibilidad entre las monedas, y, en todo caso, existe la posibilidad de perfeccionar y adecuar a las actuales circunstancias el instrumento creado hace cuarenta y dos años como centro de la cooperación monetaria internacional. Los recientes acuerdos de los cinco grandes países y el anuncio de reuniones para una mayor coordinación de la evolución de los tipos de cambio parecen apuntar en esta dirección.

Uno de los artífices del Fondo Monetario fue J. M. Keynes, que en los últimos años de su vida dedicó una buena parte de su tiempo a la construcción del sistema monetario internacional de Bretton Woods. Keynes se había ocupado de cuestiones monetarias internacionales en épocas anteriores de su vida, pero puede decirse que estas materias absorbieron prácticamente todo su tiempo desde 1941 hasta su muerte, en 1946, años en los que el economista británico desarrolló una tarea fundamental: preparar un esquema monetario que pudiera sustituir al patrón oro, con objeto de evitar los efectos inflacionistas de éste y los desórdenes monetarios experimentados en el período transcurrido entre las dos guerras mundiales.

Las aportaciones de Keynes en el campo monetario internacional han gozado de alguna atención por parte de sus comentaristas y críticos. La crónica de los orígenes del Fondo Monetario escrita por J. K. Horsefield (1) en 1969 dio a conocer no pocos detalles de la labor de Keynes; y la publicación, hace pocos años, de los tomos XXIV, XXV y XXVI de las Obras Completas del economista británico permite estudiar con detalle los movimientos de Keynes en su tarea de diseñar el nuevo sistema monetario y la peculiar evolución de sus ideas, a la vez que muestra la enorme dimensión de su trabajo. Aunque en Bretton Woods se acordó la existencia de dos instituciones —Fondo Monetario y Banco Mundial—, en este discurso voy a concentrar

(1) J. K. Horsefield, «The International Monetary Fund 1945-65». Tomo I. International Monetary Fund, Washington, 1969.

la atención en el papel desempeñado por Keynes en el proceso de creación del Fondo Monetario Internacional.

Como es sabido, John Maynard Keynes y Harry Dexter White fueron los autores principales del Fondo Monetario y de las reglas por las que había de regirse. Cuatro decenios después, es fácil tanto exagerar el valor de la construcción como destacar sus errores y sus carencias, que evidentemente existieron. Pero considero que, cuando se juzga hoy la creación del Fondo, institución que constituyó un esquema de cooperación internacional básico para el período de posguerra, debe llegarse a conclusiones más bien positivas.

Si el resultado de Bretton Woods se juzga por su eficacia en cuanto al crecimiento económico y a la estabilidad, la valoración resulta, desde luego, altamente favorable. En efecto, durante casi un cuarto de siglo (1950-73), la economía mundial ha registrado el mayor auge económico de su historia, y poca duda cabe de que, entre los factores positivos que animaron la prosperidad económica en esos años, figura el orden económico internacional acordado en 1944, que facilitó un notable crecimiento del comercio internacional en un marco de coordinación y relativa estabilidad de los tipos de cambio (2).

Si además, se tienen en cuenta el tiempo en que comienza a pensarse en el nuevo sistema, en plena Segunda Guerra Mundial, y los repetidos fracasos de cooperación económica internacional de décadas anteriores, se podrá comprender mejor aún la importancia y el valor de la nueva arquitectura surgida en 1944.

Como es sabido, el proyecto americano trazado por White fue el que sirvió de base para los acuerdos de creación del Fondo, pero Keynes, además de contribuir decisivamente con sus ideas al resultado final, desempeñó en el proceso una labor negociadora sumamente importante para su país. Los resultados alcanzados habrían sido muy distintos para Inglaterra, si no hubiera contado con la colaboración de Keynes; y hasta el acuerdo podría haber resultado inalcanzable. De la historia de las negociaciones de esos años, se deduce que el enorme peso de su figura sirvió para conseguir una colaboración norteamericana más decidida e intensa, a la vez que para lograr en Gran Bretaña el apoyo político y la aprobación parlamentaria del proyecto de cooperación internacional finalmente acordado en Bretton Woods.

(2) J. Williamson, «Keynes and the International Economic Order», en «Keynes and The Modern World», Ed. por D. Worswick y J. Trevithick. Cambridge University Press, 1983, págs. 102 y ss.

Para Keynes debió de ser este período una época especialmente dura. Había pasado poco tiempo desde su ataque al corazón de 1937, y sus intensas actividades en esos años tuvieron que repercutir desfavorablemente en su salud, al igual que las no pocas decepciones sufridas en el proceso negociador, de las que la experimentada en la reunión de Savannah —la última a la que asistió, semanas antes de su muerte— fue, sin duda, una de las más importantes.

Además de un excelente teórico, Keynes era un pragmático, y en los años que contemplamos fue, sobre todo, un economista práctico, ocupado en pensar cómo podrían resolverse los problemas de la posguerra. Realmente, la ilusión de conseguir estos objetivos fue lo que le hizo trabajar sin descanso, viajar a Estados Unidos en repetidas ocasiones y llevar a cabo un conjunto de actividades que sólo una persona como Keynes podía realizar: desde pensar y escribir sus ideas hasta negociar sus planes con los americanos, además de convencer a los políticos, parlamentarios y opinión pública de su país de la importancia del nuevo sistema monetario internacional.

Con frecuencia se ha destacado la evolución, un tanto sorprendente, que supusieron las ideas de Keynes recogidas en sus trabajos en favor del nuevo esquema monetario. En los años 30, y en claro contraste con sus posiciones previas, había atacado las tesis liberales y defendido, en buena medida, lo que se dio en llamar un planteamiento de «capitalismo nacional»: lo importante para un país era el pleno empleo de los recursos, y si el logro de este objetivo exigía restricciones al comercio, acuerdos bilaterales, control o eliminación de los movimientos de capital, controles de cambios u otras restricciones al funcionamiento del comercio internacional según bases de economía de mercado, habría que pagar ese precio (3). De este modo, había apoyado la imposición del arancel de 1931 y el sistema de preferencias imperiales, y, todavía en 1941, Keynes pensaba en algún esquema de comercio bilateral, como tuvo ocasión de manifestar en las negociaciones con

(3) Así lo expuso, por ejemplo, en «The End of Laissez Faire» (1926), en «Essays in Persuasion», W. W. Norton and Co., Nueva York, 1963, págs. 312-22. Años más tarde, en «National Self Sufficiency», señalaba que la principal responsabilidad de un país es mantener alto el nivel de actividad en el interior. Sólo después habrá llegado el momento de la cooperación internacional, y las medidas que se tomen en este ámbito internacional no deben interferir el pleno empleo interno. Y si la recuperación y el mantenimiento de altos niveles de demanda requieren la utilización de controles comerciales y de capitales, ese será el precio que habrá de pagarse. Véase F. L. Block, «The Origins of International Economic Disorder», University of California Press, 1977, pág. 30.

los americanos en el mes de agosto de aquel año (4). Y, sin embargo, lo que Keynes perseguía entre 1941 y 1946 entrañaba comercio multilateral, convertibilidad, no discriminación; en suma, un sistema basado en el mercado.

Como han destacado algunos autores al comentar las raíces liberales de la formación y pensamiento de Keynes, este cambio suponía, en cierto modo, la vuelta a su postura de liberalismo de los años 20, cuando se pronunciaba en favor del comercio libre y señalaba que el proteccionismo no aumentaba el empleo. Otros, no obstante, han visto en este cambio el resultado de una constante cesión de Keynes ante los americanos, los verdaderos defensores del comercio internacional libre, que encontraban en éste la única solución para los amplios excedentes comerciales esperados en la posguerra.

Williamson ha analizado con detenimiento esta evolución de Keynes y el hecho de que las bases ideológicas del sistema de Bretton Woods fueran contrarias al pensamiento del economista británico, como se desprendía de sus opiniones de pocos años antes (5). A juicio de Williamson, cabe acudir a tres posibles explicaciones para comprender la postura de Keynes: que no entendiera el alcance del acuerdo, que volviera a sus ideas anteriores o que estuviera convencido de la necesidad de una cierta forma de orden internacional para evitar el aislamiento americano; y Williamson concluye que la tercera explicación es la válida, aunque, a mi juicio, también lo es la segunda. Para conseguir el acuerdo con Estados Unidos en torno a un sistema monetario internacional, pagó Keynes el precio de abandonar el conjunto de propuestas que había desarrollado en los años anteriores, y su condición de estadista le llevó a retirar sus ideas, en vez de dejarse llevar por el amor propio de defenderlas a toda costa, como hubiera hecho una persona de menor categoría. A juicio de Williamson, «Keynes demostró ser un estadista, ayudado quizá por sus propias dudas sobre si sus últimas ideas eran mejores que las primeras, y el mundo consiguió así un orden económico internacional liberal» (6).

T. Balogh ha dado una explicación más sencilla. Según él, Joan Robinson y Richard Kahn fueron quienes llevaron a Keynes a abandonar la posición

(4) R. F. Harrod, «La Vida de John Maynard Keynes», Fondo de Cultura Económica. México, 1958, págs. 589-90.

(5) J. Williamson, «Keynes and...», págs. 100 y ss.

(6) J. Williamson, «Keynes and...», pág. 102.

monetaria clásica del «Tract on Monetary Reform» para conducirlo a la actitud semirrevolucionaria de la «Teoría General» (7). Y, según Balogh, «el Keynes de los años de la guerra y la posguerra adoptó esta postura porque durante la guerra careció de la beneficiosa influencia de Kahn y Robinson, y su genio impresionantemente imaginativo cambió femeninamente, ante su nuevo entorno y ante sus nuevos colegas, que antes de la guerra y al principio de ella habían provocado su desprecio y antipatía» (8). Lord Balogh, que tuvo varios enfrentamientos con Keynes, exagera claramente la importancia de las influencias personales cuando explica la evolución de las ideas de aquél, aunque es evidente que al economista británico le gustaba jugar con las ideas (tanto como especular en bolsa, según se ha dicho) y siempre estaba dispuesto a reconocer el valor de las opiniones de los demás y a hacerlas propias. Pero, en contra de lo que dice Balogh, Keynes no cayó en la trampa de los americanos, esperando encontrar una solución razonable al final, y, al igual que cuando especuló en bolsa en los años 1920-21 (9), sabía muy bien lo que hacía.

En efecto, Keynes se dio cuenta desde un principio —y así se recoge en muchos de sus escritos— de que era necesario llegar a un acuerdo con Estados Unidos como única vía de solución para la Gran Bretaña de la posguerra, por lo que todos sus esfuerzos se centraron en la consecución de ese acuerdo. En este sentido, tanto puede argumentarse que Keynes entregó demasiado a cambio del acuerdo con los americanos, como que consiguió lo máximo posible de ellos, aunque es difícil probar convincentemente una u otra argumentación. A mi juicio, Keynes, en el marco de las condiciones de su país y de la evidente preponderancia de Estados Unidos, consiguió, gracias a su gran prestigio y a sus habilidades dialécticas, un resultado aceptable para su país y, desde luego, un gran logro para la economía del mundo de la posguerra. Y Estados Unidos, por su parte, obtuvo también el máximo partido de la difícil situación de Gran Bretaña y comenzó a desempeñar la función de liderazgo económico mundial que le correspondía.

Creo que, en los años cuarenta, Keynes puso de manifiesto esa «capacidad poco común para aplicar los instrumentos conceptuales de la econo-

(7) T. Balogh, «Keynes and the International Monetary Fund», en «Keynes and International Monetary Relations», ed. por A. P. Thirlwall, The Macmillan Press Ltd. Londres, 1976, págs. 66-7.

(8) T. Balogh, «Keynes and the...», pág. 67.

(9) T. Balogh, «Keynes and the...», pág. 67.

mía al análisis de los acontecimientos económicos y la originalidad y energía que caracterizan a las mentes dotadas para llevar a cabo procesos creativos», que ha señalado J. L. Feito, refiriéndose a él, en un excelente apunte biográfico del economista británico (10). Sin duda, las ideas y aportaciones de Keynes al orden de Bretton Woods fueron fruto de las circunstancias especiales que su país y el mundo en general atravesaban en aquella época, y contribuyeron decisivamente a la evolución de la posguerra mediante el diseño del esquema de relaciones monetarias internacionales más próximo a una construcción racional. Y, aunque es cierto que el Fondo que Keynes acordó fue pronto alterado como consecuencia de los cambios que sufrieron las ideas norteamericanas con la llegada de Truman a la presidencia, tras la muerte de Roosevelt, con el Plan Marshall y con la tardía entrada en escena del Fondo Monetario (11), también lo es que la semilla estaba sembrada y que la superación de los graves desequilibrios de los primeros años de la posguerra permitió mostrar los efectos beneficiosos de los acuerdos de Bretton Woods a partir de los años 50. Y, por otro lado, algunas de las ideas de Keynes, desechadas inicialmente, se impusieron años después, como ocurrió con la creación de un activo de reserva internacional, al acordar el Fondo, en 1967, el nacimiento de los Derechos Especiales de Giro, curiosamente a impulso de los americanos.

## II

Con anterioridad a los años 40, Keynes había expresado sus ideas sobre la reforma del sistema monetario internacional en sus escritos. Así, en «Tract on Monetary Reform» escribió: «lo mejor que podemos hacer es tener dos monedas *dirigidas*, libra esterlina y dólar, con la mayor colaboración posible

(10) J. L. Feito, «A la búsqueda de la figura y la obra de John Maynard Keynes», en Información Comercial Española, núm. 593, enero 1983, pág. 15.

(11) Hasta la mitad de la década de los años 50, el Fondo Monetario Internacional realizó muy pocas operaciones, y el volumen de recursos utilizados fue de muy escasa cuantía. Las cuotas iniciales del Fondo ascendieron a 7.400 millones de dólares, y ni en 1951 (primera revisión quinquenal) ni en 1956 (segunda revisión) se aumentó el volumen de dichas cuotas. El nombramiento de Per Jacobsson como Director Gerente, en diciembre de 1956, supuso un claro dinamismo para el Fondo, y en 1958 entró en vigor el primer aumento general de cuotas, cuyo valor pasó a ser de 15.000 millones de dólares.

entre los objetivos y los métodos de intervención» (12). En una posición clásica, Keynes creía que los demás países no tenían justificación para establecer un patrón monetario independiente, y que deberían basar sus monedas en la libra y en el dólar, a través del patrón de cambios oro. El sistema monetario internacional que Keynes propugnaba en su «Tract on Monetary Reform» de 1923 era de corte clásico, al igual que la postura adoptada en «The Economic Consequences of the Peace», obra publicada cuatro años antes.

Posteriormente, en el «Treatise on Money» (1930), Keynes abordó, en el último capítulo, los problemas de la intervención o dirección supranacional del valor del oro, como cuestión básica para poder contar con un patrón monetario internacional que había de basarse en el oro, si este se mantenía como «un monarca constitucional, totalmente sometido a la voluntad de un gabinete de bancos centrales que tuvieran el poder soberano». Y expone Keynes en el «Treatise» dos métodos, a los que llama mínimo y máximo, de regulación o dirección monetaria supranacional. Según el procedimiento mínimo, debería celebrarse una conferencia de bancos centrales, siguiendo la recomendación de la Conferencia de Génova, para acordar unos principios comunes de actuación: el oro no debía circular y debía ser únicamente moneda reserva de los bancos centrales; debería aceptarse, en sustitución del oro, algún otro activo que pudiera formar parte de las reservas de los países; debería limitarse la variación del coeficiente de reserva legal de todos los bancos centrales; y debería ampliarse al 2% el margen entre los precios mínimos de compra y venta del oro en las operaciones de los bancos centrales.

El método que Keynes prefería, y al que denominaba máximo, consistía en crear un banco supranacional respecto al cual los bancos centrales tuvieran la misma relación que con éstos tienen los bancos comerciales. El banco supranacional no necesitaría tener capital, operaría sólo con los bancos centrales, y existiría una unidad de cuenta llamada «dinero bancario supranacional». Las directrices para la actuación del Banco eran dos: mantener la estabilidad del valor del oro y evitar inflaciones y deflaciones de carácter internacional (13). Era esta la primera vez que Keynes abogaba por la creación de un banco internacional como pieza de la regulación monetaria internacional, aunque sin aludir a variaciones de los tipos de cambios ni a otros aspectos luego tratados en su famosa *Clearing Union* o Unión de Com-

(12) J. M. Keynes, «Tract on Monetary Reform», en «The Collected Writings of John Maynard Keynes», vol. IV, Macmillan, Londres, 1971, pág. 159.

(13) J. M. Keynes, «Treatise on Money», Macmillan, Londres, 1953, vol. II, págs. 388 y ss.

pensación; y, evidentemente, todo ello dentro aún del marco del patrón oro, patrón que Gran Bretaña iba a abandonar al año siguiente.

A partir de 1931, Keynes se ocupó especialmente de los problemas monetarios, y sus opiniones quedaron recogidas en su «Notes on the Currency Question» (14). Sus ideas empezaron a cambiar en favor de la adopción de intervenciones y controles. En efecto, dos años después, en 1933, en su «National Self Sufficiency» y en «The Means to Prosperity», Keynes mostraba una posición muy distinta de la de pocos años antes, y pedía una Conferencia Económica Mundial que tuviera como tema central las líneas principales de ayuda financiera procedente de los países fuertes para mejorar la situación económica internacional. Keynes abogaba por la creación de una autoridad internacional (15) que emitiera una especie de billetes-oro (*gold-notes*), que entre los países participantes en el esquema se admitirían como equivalentes al oro, y que los países obtendrían aportando un valor facial igual de bonos-oro de los gobiernos respectivos, hasta un máximo que sería fijado como cuota para cada país (16). Keynes proponía, además, que los tipos de cambio pudieran modificarse —al igual que los tipos de interés—, cuando se dieran unas determinadas condiciones para ello, aunque siempre mediante modificaciones de reducida proporción.

Pero la primera aportación de interés de Keynes relacionada más directamente con el propósito de lo que aquí nos ocupa es la realizada en «Proposals to Counter the German *New Order*» (17), de 1 de diciembre de 1940. H. Nicolson, secretario parlamentario del Ministerio de Información, había pedido a Keynes que le suministrara argumentos para criticar la propuesta intervencionista en favor del bilateralismo lanzada por el ministro alemán,

(14) J. M. Keynes, «The Collected Writings of John Maynard Keynes», *Activities 1931-39*, vol. XXI, Macmillan, Londres, 1982, págs. 1 y ss.

(15) J. M. Keynes, «The Means to Prosperity», en «The Collected Writings of John Maynard Keynes», vol. IX, Macmillan, Londres, 1972, págs. 358 y ss.

(16) En «The Means to Prosperity», Keynes estableció en un apéndice la distribución de los 5.000 millones de dólares en dinero oro que comprendía su plan, en proporción al oro que cada país tuviera como reserva a finales de 1928. Siete países tendrían un máximo de 450 millones de dólares cada uno, y eran: Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Alemania, España, Argentina y Japón.

(17) J. M. Keynes, «The Collected Writings of John Maynard Keynes», «Activities 1940-4: Shaping the Post-War World», vol. XXV, Macmillan, Londres, 1980, págs. 7 y ss.

W. Funk (18). La respuesta que Keynes dio no lo fue en el sentido crítico esperado, ya que manifestaba su acuerdo con los propósitos de Funk y proponía que se hiciera algo parecido por parte de Inglaterra, «aunque mejor y más honestamente». Pensaba Keynes que sería necesario mantener los controles de cambios después de la guerra, y señalaba que, si bien la colaboración con Estados Unidos era imprescindible, también era necesario contar con el liderazgo de Alemania en la reconstrucción de Europa. A juicio de Keynes, y muy sintéticamente según su posición expuesta a finales de 1940, era necesario continuar con las restricciones a los movimientos internacionales de capital, lograr un acuerdo de pagos basado en el área de la libra esterlina, a la que se añadieron otros países europeos, y gozar de libertad para fijar el tipo de cambio de la esterlina, lejos de la rigidez impuesta por el patrón oro, que tantas críticas había suscitado contra Inglaterra, por su retorno al mismo después de la Primera Guerra Mundial. «La necesidad de un plan así surge de la posición acreedora de Estados Unidos. Una condición necesaria para la vuelta a los cambios libres es que los Estados Unidos encuentren algún remedio permanente a su desequilibrada situación. Hay que suponer que antes o después tendrá que encontrarlo. Pero sería muy optimista creer que se vaya a encontrar la solución en el período inmediato a la posguerra, aun en el caso de que U.S.A. trate de mitigar su situación haciendo grandes donaciones para la reconstrucción de Europa» (19).

Muy pronto las ideas de Keynes comenzaron a mostrar un nuevo cambio para retornar a sus posiciones primitivas. Puede decirse que en estos planteamientos fueron de gran importancia los contactos que mantuvo en Estados Unidos en el invierno de 1940-41, con motivo del anuncio de la «Lend-Lease Act», que el Presidente Roosevelt hizo tras su reelección en noviembre de 1940. Keynes, que, como dijo Morgenthau, Secretario del Tesoro americano, constituía el mejor emisario que habían podido enviar los ingleses, empezó a comprobar que era posible contar con la colaboración americana, la cual resultaría de suma utilidad a su país (20); para la Inglaterra de aquel

(18) El Sr. Funk fue ministro y presidente del Banco Central de su país y trató de basar el comercio internacional en el bilateralismo, siguiendo las propuestas del Dr. Schacht, figura más conocida en la literatura sobre la materia.

(19) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 19.

(20) Recogido en Ch. H. Hession, «John Maynard Keynes. A personal Biography of the Man who revolutionized Capitalism and the Way we live», Macmillan Publishing Company, Nueva York, 1984, pág. 324.

momento, casi sin reservas exteriores, contar con Estados Unidos era vital, y ambas partes se daban cuenta, lógicamente, de la situación. Además, era la ayuda de Estados Unidos a Gran Bretaña la contrapartida que Keynes contemplaba ante la petición americana de una política comercial liberal y de libertad de movimientos de capitales. Como ha señalado J. Tumlrir, se precisaba lograr algún acuerdo en el campo monetario para restablecer el sistema multilateral de pagos y para asegurar que la histórica inestabilidad de la economía americana no volviera a trasladarse a los demás países, como en los años 30 (21).

Probablemente, fue a raíz de esta visita cuando Keynes comenzó a pensar en el modo de plasmar elegantemente el esquema de la ayuda americana, y de subsumir en un sistema de relaciones monetarias internacionales las ayudas especiales que U.S.A. debería hacer a Gran Bretaña, ya que se daba cuenta de las lógicas dificultades de conseguir un acuerdo bilateral. Ya en esta visita a Washington, Keynes habló con el presidente norteamericano, F. D. Roosevelt, de un nuevo orden y de una construcción referida al mundo entero (22). Como se ha dicho, el propósito de los americanos era conseguir un comercio libre entre los países, y el sistema de preferencias imperiales de los ingleses representaba el principal escollo; como alguien ha afirmado, la mencionada discriminación comercial constituía una verdadera «pesadilla» para el Secretario de Estado, Cordell Hull. Aunque fue entonces cuando Keynes amenazó a Estados Unidos con el bilateralismo, estaba ya convencido de que había que pensar en un esquema de comercio y pagos de carácter multilateral.

En sus relaciones con Gran Bretaña, los americanos consiguieron ciertos progresos en favor de un comercio más libre, con el principio 4 de la Carta Atlántica (23), y lograron incorporar la cláusula de no discriminación comercial —contra las preferencias imperiales— redactada por D. Acheson, al Acuerdo de Ayuda Mutua de febrero de 1942 (24), aunque no en términos

(21) J. Tumlrir, «J. M. Keynes and the Emergence of Post-WW2», trabajo presentado en la Conferencia «Tactics of liberalization», celebrada en Madrid del 17 al 20 de marzo de 1983, pág. 4.

(22) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 590.

(23) Principio 4 de la Carta Atlántica, de 14 de agosto de 1941, acordada por el Presidente de Estados Unidos y el Primer Ministro de Gran Bretaña, como primer acuerdo formal de las negociaciones comerciales entre los dos países.

(24) Ver Lord Kahn, «Historical Origins of the International Monetary Fund», en «Keynes and the International...», págs. 5-6.

rotundos. En ese momento comenzó el proceso de abandono de las preferencias imperiales y empezó a avanzarse hacia la meta del comercio libre, perseguida con ahinco por Estados Unidos. Keynes trabajó desde entonces sobre la base de que era imposible conservar las preferencias si se quería contar con la ayuda americana, y, pese a las críticas en su país y a sus ideas anteriores, supo ver que el multilateralismo era la solución adecuada para el marco de la cooperación económica de la posguerra.

### III

En efecto, a la vuelta de su viaje a Estados Unidos —el primero en esta época, y, para su biógrafo R. Harrod, el más brillante (25)—, Keynes comenzó a trabajar en la elaboración de un plan monetario internacional para los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. En septiembre fue nombrado Consejero del Banco de Inglaterra, y en ese mismo mes terminó su primer trabajo sobre la política monetaria internacional de la posguerra, contenido en dos memorandos (26): «Post War Currency Policy» y «Proposals for an International Currency Union». Nació así la primera versión del llamado plan Keynes, que había de ser pieza fundamental en las discusiones con los americanos, conducentes a los acuerdos de Bretton Woods.

En el primero de estos trabajos, Keynes exponía, en líneas generales, su esquema de cooperación monetaria internacional. Sólo bajo los reinados de las reinas Isabel y Victoria —señalaba— había funcionado adecuadamente el dinero en el comercio internacional, y no era posible retornar al patrón oro; las propuestas del Dr. H. Schacht (27), ministro de Economía de Alemania, que suponían volver al trueque —la esencia del comercio— y descartar el uso de una moneda con validez internacional, podían utilizarse para fines pacíficos, según el economista británico. Pero la situación de desequilibrio exterior de Gran Bretaña y la necesidad de contar con la ayuda de Estados Unidos exigían un esquema general de pagos, por utópica y difícil que resultara la tarea.

La estrategia en la que Keynes pensaba consistía en preparar un plan y entregárselo a Estados Unidos, demandando una propuesta alternativa, si

(25) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 590.

(26) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 21-40.

(27) Véase la nota 18.

el plan no era del agrado de aquel país. De ahí que el segundo documento esbozara un plan de cooperación monetaria internacional, centrado en la creación de una Unión de Compensación Internacional (*International Clearing Union*), encargada de compensar las transacciones internacionales llevadas a cabo entre los países, para lo que estos mantendrían una cuenta con la Unión, a través de sus bancos centrales, en el marco de un control total de cambios. El valor de cada moneda nacional se fijaría en términos de la unidad monetaria de la Unión. La cual estaría, a su vez, expresada en términos de oro. Cada país podría disponer de un crédito de la Unión (su cuota), que alcanzaría como máximo la mitad de la suma de las exportaciones e importaciones del país durante un período de cinco años; y la capacidad de giro del país sería de un 25% de la cuota. Los bancos centrales con fondos deudores con la Unión debían depreciar su moneda cuando utilizaran más de un 25% de la cuota, y podían ser requeridos para tomar medidas cuando el exceso sobrepasara el 50%. En el caso de que un país tuviera saldo acreedor con la Unión, debería apreciar su moneda si superaba el 25% de la cuota; y podía ser requerido cuando superara el margen del 50%. Si el saldo acreedor sobrepasaba el valor de la cuota, el exceso podía transferirse a un Fondo de Reserva, lo que significaba realmente una confiscación. Debe destacarse a este respecto que un rasgo esencial del plan de Keynes era el conseguir un equilibrio en el tratamiento de los países deudores y acreedores, con objeto de forzar a los países al ajuste, en ambos casos de desequilibrio.

Por otro lado, la Unión podía abrir cuentas con organismos internacionales encargados de la paz mundial, de la reconstrucción de los países después de la guerra y del organismo que regulara los precios de las mercancías, con objeto de colaborar a los fines de estas organizaciones. La Unión estaba dirigida por ocho gobernadores y un presidente.

La propuesta mereció la atención del Tesoro, del que Keynes era asesor (28), y fue objeto de comentarios por parte de varios economistas importantes y del propio Banco de Inglaterra. Dos meses después, Keynes preparaba la segunda versión y explicaba con más detalle las razones de su propuesta, como él expresaba gráficamente, en forma de la «carne» que se añadía al «esqueleto» presentado en el mes de septiembre.

(28) Keynes volvía a trabajar en el Tesoro. En su última época, Keynes fue llamado, en junio de 1940, para formar parte de un consejo asesor del Tesoro, que dirigía Sir K. Wood, tarea que aceptó. Ver R. F. Harrod, «La Vida de...», págs. 571-2.

Keynes comenzaba esta segunda versión destacando la máxima importancia de la cooperación angloamericana, y señalaba que sería un error pedir ayuda financiera directa a Estados Unidos; sólo cabía esperar una ayuda indirecta, en el marco de un sistema elaborado para todo el mundo, que sentara los fundamentos de una economía más sana para todas las naciones. La idea básica de su Unión de Compensación Internacional era la de generalizar el principio esencial en el que se basa la actividad bancaria en un sistema cerrado, aunque en el caso de la Unión habían de establecerse unos principios y unas reglas de funcionamiento determinados. Decía Keynes, además, en la segunda versión de su plan, que el sistema propuesto debía ser fundado por Estados Unidos y Gran Bretaña, ya que entre ambos países sería más fácil acordar el esquema básico, y llamar después a la colaboración a otras naciones. El plan aspiraba a conseguir una fuerte expansión del comercio internacional, y sólo se debía permitir la utilización de expedientes proteccionistas en el caso de que fueran estrictamente necesarios. Por último, se refería a algunos aspectos básicos del plan: las facilidades crediticias y el tratamiento equilibrado de los deudores y de los acreedores, las reglas sobre las modificaciones de los tipos de cambio —modificaciones que debían ser moderadas— y el control de los movimiento de capital.

En esta segunda versión del Banco de Compensación, Keynes bautizaba el nuevo dinero internacional con el nombre de «grammor», para señalar que la nueva unidad se basaba en el oro y que luego pasó a llamar «bancor» y sobre la que se manejaron abundantes denominaciones en los meses siguientes (29). En relación con la versión inicial, se suavizaba el tratamiento de los países acreedores (ya que no se aludía a la confiscación de los saldos) y se establecía la libertad de movimientos para las transacciones por cuenta corriente, aceptando así una idea de J. Meade.

#### IV

Pronto se convirtió el esquema de Keynes en el elemento fundamental

(29) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 61. En su primer discurso en la Cámara de los Lores, el 18 de mayo de 1943, Keynes se refirió a la denominación del nuevo dinero, ofreciendo varias alternativas: «bancos», «unitas», y sugiriendo a los miembros de la Cámara que, como maestros del lenguaje, ofrecieran un nombre mejor. Ver «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 271.

de las discusiones sobre los acuerdos monetarios para la posguerra, y fue objeto de abundantes críticas y comentarios. Así, el Banco de Inglaterra, que veía un rival en el nuevo Banco, defendía su posición de partir de acuerdos bilaterales y de caminar hacia el multilateralismo sobre esa base, en vez de seguir el enfoque de Keynes. En opinión de J. Meade, el proyecto regulaba en exceso la actividad de los bancos centrales, y, a juicio de R. Harrod, no debía crearse una unidad monetaria internacional, ni era necesario que todas las operaciones hubieran de hacerse a través de los bancos centrales, ni el establecimiento del control de capitales. Por otro lado, economistas como L. Robbins y D. Robertson recibieron el proyecto de Keynes con alegría, y sus comentarios fueron positivos: el primero dijo que suponía «una entrada de aire fresco en esta atmósfera sobrecargada y viciada», y que debía ser enviado al Primer Ministro, mientras Robertson, en una carta citada en diversos trabajos sobre Keynes, señalaba que había leído las propuestas revisadas «con gran entusiasmo y una creciente esperanza de que el espíritu de Burke y Adam Smith esté de nuevo en la tierra para evitar que los asuntos de un Gran Imperio sean resueltos por las mentes pequeñas de una cuadrilla de empleados de banco...» (30).

En este momento, según opina Harrod, «desapareció la ambivalencia de Keynes entre una política internacionalista de cooperación y una política *shachtiana* en el campo de la moneda y el cambio extranjero. Su propio internacionalismo natural afloró a la superficie» (31).

Antes de terminar el año 1941, Keynes ya había elaborado una tercera versión de su plan. En ella aparecían las cláusulas sobre el pago de intereses, tanto en el caso de saldos deudores como en el de acreedores, que los países tuvieran con la Unión, se introducían modificaciones respecto a las variaciones de los tipos de cambio, y se mencionaban algunas medidas para corregir el desequilibrio de los países acreedores (incremento del crédito, apreciación de la moneda, reducción de aranceles o concesión de créditos internacionales en favor de los países atrasados), lo que estaba pensado, claramente, para el caso de Estados Unidos.

En esta versión destacaba Keynes la conveniencia de suprimir todas las barreras y formas de protección y discriminación comercial, que sólo podrían utilizar transitoriamente los países deficitarios para resolver su dese-

(30) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 66-7.

(31) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 610.

quilibrío. Además, se refería a las modificaciones de los tipos de cambio, señalando, de una parte, que no se podían establecer reglas muy precisas, dado que era difícil utilizar una fórmula rígida para los distintos casos de desequilibrio, que podían ser muy variados, y, de otra, que, en algunos supuestos, incluso era posible que la variación del tipo de cambio no fuese el remedio más adecuado.

En relación con versiones anteriores, la tercera contenía una enumeración de las ventajas que la Unión de Compensación tenía para los dos países. Para Gran Bretaña, el nuevo sistema proporcionaría mercados para sus exportaciones y facilidades para compensar multilateralmente los pagos internacionales, además de tiempo para poder restablecer el equilibrio. Por otra parte, permitiría conservar la importancia de Londres como centro financiero y que Inglaterra pudiera rectificar el tipo de cambio frente al resto del mundo, sin correr el peligro de que se produjeran devaluaciones competitivas.

Para Estados Unidos, el proyecto de Keynes tenía, en su opinión, las ventajas siguientes. Ofrecía, en primer lugar, un cuadro general de ayuda para todos los países; colaboraba a los objetivos de la política de libertad de comercio que los americanos buscaban; podía utilizarse para otros fines de política internacional en la posguerra, como la reconstrucción, la estabilización de los precios, etc...; y, por último, según Keynes, era un plan capaz de despertar entusiasmo, porque suponía «el comienzo de la construcción del gobierno futuro del mundo» (32).

Esta tercera versión fue enviada formalmente por su autor al gobernador del Banco de Inglaterra, M. Norman, para solicitar la «bendición y aprobación» del banco emisor, entidad que había criticado el proyecto y mostrado su inclinación favorable a partir de acuerdos bilaterales para caminar luego hacia el multilateralismo, como ya se ha dicho. Al igual que en tantas de las explicaciones de su plan, Keynes decía al gobernador que el esquema de cooperación se basaba en una idea sencilla —extender los principios bancarios al campo internacional—, y que combinaba las grandes ventajas que había tenido el patrón oro durante el siglo XIX con las concepciones modernas y con las exigencias del mundo de la posguerra. El carácter multilateral del plan era necesario para mantener el área de la libra y para conservar a Londres como centro financiero mundial.

(32) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 92-4.

El plan de Keynes fue ganando aceptación, y, en los primeros meses de 1942, pasó a ser objeto de discusiones políticas, hasta ser aprobado finalmente, en el mes de mayo, por el Gabinete de Guerra que presidía Sir W. Churchill. Tras la introducción de algunas modificaciones no fundamentales, el plan de Keynes se convirtió en los párrafos 61 a 134 de un «Memorándum sobre problemas económicos y monetarios exteriores», que fue presentado al Gobierno por el Ministro de Hacienda (33). Se discutió, primero, en el comité de Problemas de Reconstrucción, a fines de marzo de 1942, y pasó, después, al Gabinete. En esta discusión, uno de los críticos principales fue Bevin, que veía en el plan una vuelta al patrón oro, con los peligros deflacionistas que ello implicaba, a lo que contestó Keynes diciendo que el proyecto «destronaba al oro, por decirlo con palabras amables». Por otro lado, Bevin era partidario de que, junto a Gran Bretaña y Estados Unidos, apareciera Rusia como país fundador. La recomendación del comité al Gobierno fue que el plan debía utilizarse en las negociaciones con Estados Unidos y consultarse con los Dominios. Como ya se ha dicho, el plan fue finalmente aprobado por el Gobierno inglés.

En una carta escrita a Kahn en mayo de 1942, Keynes se refería a la evolución de su plan en el mundo político, y hablaba de las dificultades superadas hasta conseguir su aprobación final, y terminaba diciendo, textualmente: «Ahora se trata de captar a los americanos» (34). A esta tarea se iba a dedicar Keynes durante los dos años siguientes, hasta julio de 1944, discutiendo su plan y el proyecto alternativo de H. White, hasta llegar, finalmente, a lo que fueron los artículos del acuerdo del Fondo Monetario Internacional.

## V

El resultado final de los acuerdos de Bretton Woods fue dibujado sobre las cuadrículas del proyecto de White, abandonándose buena parte de los rasgos distintivos del plan de Keynes. No era ello el fruto de un análisis teórico de los dos planes, ni de un juicio formado desde la óptica de los intereses generales del mundo. Era, simplemente, el resultado del desequilibrio de fuerzas que existía entre Estados Unidos y Gran Bretaña. Ni las elevadas cifras de financiación del plan de Keynes, ni el tratamiento equilibrado de

(33) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 143-44.

(34) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 144.

los países deudores y acreedores, ni la creación de una unidad monetaria internacional, ni otros rasgos esenciales del mismo eran del agrado de Estados Unidos, país para el que resultaba relativamente sencillo imponer sus opiniones, ante las perspectivas de Gran Bretaña en los años posteriores a la terminación de la guerra.

Pero lo importante era que Estados Unidos se iba decantando en favor de una política internacionalista y quería asumir el papel de liderazgo económico que lógicamente le correspondía frente a lo ocurrido en el período entre las dos guerras mundiales, en el que el país americano no había llenado el vacío dejado por Gran Bretaña. Existía en Estados Unidos, además, una gran preocupación por los excedentes que iban a producirse después de la guerra, dada la enorme capacidad que mostrarían algunos sectores que habían crecido considerablemente para satisfacer las necesidades bélicas, circunstancia que exigía unos mercados exteriores adecuados. Todo ello conducía a planteamientos multilaterales y a la defensa de la libertad de comercio en el ámbito internacional, postura patrocinada de manera especial por el Departamento de Estado y por su Secretario, Cordell Hull. Frente a esta opinión, otros defendían, en cambio, un cierto aislamiento y una política de corte nacionalista, aunque con menor intensidad a medida que se aproximaba el final de la guerra.

Fue el Departamento del Tesoro el encargado de preparar un proyecto de Fondo Monetario, y H. D. White, uno de los llamados «economistas planificadores» más destacados (35), el encargado de su elaboración. Comenzó su tarea en la primavera de 1941, con la idea de conseguir una estabilización de los tipos de cambio, para disponer de un medio de proporcionar el capital a largo plazo que se iba a precisar después de la guerra. Según Horsefield, una primera parte del plan estaba terminada en el verano de 1942, y la segunda fue redactada durante una visita de White a Cuba, en octubre del mismo año (36). A juicio de Block, dos fuerzas movieron el trabajo de White: las ideas keynesianas y el propio Keynes, y la necesidad de con-

(35) Ingresado en el Departamento del Tesoro en febrero de 1943, White pertenecía a la izquierda política del *New Deal* y era un reformador de convicciones genuinas, según recoge Harrod en su biografía de Keynes. En 1948, fue acusado por W. Chambers y E. Bentley de haber sido un agente comunista. El FBI investigó el caso, e intervino la Justicia Federal. No se pudo probar nada, y parece que las acusaciones no tenían fundamento. White murió en 1948, sin haber probado plenamente su inocencia.

(36) J. K. Horsefield, «The International Monetary...», T. I., págs. 11-12.

seguir un proyecto que finalmente fuera aprobado por el Congreso (37).

Años atrás, White había tratado, sin éxito, de que el Congreso aprobara la creación de un Banco Interamericano. Ahora tenía ocasión de volver a exponer sus ideas, ante la petición del Secretario del Tesoro de preparar un plan que sirviera para conceder ayuda americana a los aliados, que fuera la base de los acuerdos monetarios internacionales de posguerra y que sirviera para proporcionar una «moneda internacional» (38). En respuesta a esta petición, antes de que terminara 1941 —el 30 de diciembre—, White había elaborado su «Suggested Program for Inter-Allied Monetary and Bank Action», que tenía como propósito estabilizar los tipos de cambio y fortalecer los sistemas monetarios de los países aliados, así como crear una agencia con medios y facultades para conceder el capital necesario para ayudar a la reconstrucción de los países aliados, facilitar una rápida y suave transición del tiempo de guerra al de paz, y para ofrecer recursos a corto plazo con objeto de incrementar el volumen de comercio exterior. Se contemplaban dos instituciones: un banco, para la reconstrucción y ayuda de posguerra, con 10.000 millones de capital, concebido como la entidad principal, y un fondo, con 5.000 millones de dólares, complemento del banco, que tenía por objeto conceder créditos a los países con dificultades de pagos para evitar los procesos de ajuste, que entrañaban políticas deflacionistas y desocupación. Los principales rasgos del fondo estaban ya delineados en esta primera versión, que sirvió de base a una resolución aprobada en Río de Janeiro, en la Tercera Conferencia Panamericana de Ministros de Asuntos Exteriores, y en la que se acordó convocar una próxima conferencia para considerar la creación de un Fondo Internacional de Estabilización.

Parece que la primera versión escrita a máquina del plan White data de marzo de 1942. Conocida por los banqueros americanos, recibió de éstos fuertes críticas, ya que, en las instituciones que se proponían, se veía una fuerte competencia frente a las actividades bancarias. Dadas las características y el pensamiento de su autor, no era extraño que en el plan se argumentara contra el «laissez-faire»; así, se decía: «las bases teóricas para creer todavía que la interferencia en los movimientos de mercancías, capitales y oro

(37) F. L. Block, «The Origins...», citado en la nota 3, pág. 43.

(38) J. M. Blum, «From the Morgenthau Diaries: Years of War, 1941-1945», Boston, 1967, pág. 228, citado por J. K. Horsefield, «The International...», pág. 12.

resultan perjudiciales son restos del credo económico del siglo XIX» (39). Adoptando una postura de claro «capitalismo nacional», White señalaba que debían usarse los controles para asegurar la prosperidad del mundo. El plan inicial, por otra parte, se concebía exclusivamente para países con economías de mercado.

## VI

El proyecto White se envió a Gran Bretaña en julio de 1942, y el de Keynes fue remitido a Estados Unidos, oficialmente, a finales de agosto del mismo año, en lo que constituía su quinta versión.

La primera reacción de Keynes al proyecto americano fue la de señalar que se trataba de una versión del patrón oro y que, si bien los dos planes se parecían, los principios en que se basaban eran fundamentalmente diferentes. Keynes añadía que el volumen de liquidez internacional que suponía no era ajustable con el paso del tiempo y que la relación entre las dos instituciones —banco y fondo— era oscura; en su opinión, el documento era «muy complicado, divagador y difuso; difícil de entender y casi imposible de leer» (40).

Keynes y White tuvieron una larga discusión sobre sus respectivos planes, en octubre de 1942. Después comenzaron las consultas con los países de la Commonwealth y con los aliados, en las que Keynes desempeñó un papel, destacado. En marzo de 1943, Keynes hizo un análisis comparativo de los dos planes, claramente distintos, que resumía en los seis puntos que a continuación se mencionan, consecuencia de la diferencia fundamental que se desprendía de los propios nombres de los dos esquemas —Fondo de Estabilización y Unión de Compensación (41)—, y, sobre todo, de los propósitos para los que habían sido preparados: estabilización de los tipos de cambio, uno, y ayuda financiera para Gran Bretaña en la posguerra, sobre la base de un comercio no discriminatorio, el otro.

(39) F. L. Block, «The Origins...», págs. 44 y ss. Pueden verse como más representativas las críticas de J. H. Williams y los planes alternativos propuestos por este profesor de Economía Política, contenidos en J. H. Williams, «Postwar Monetary Plans», Alfred A. Knopf, Nueva York, 1947.

(40) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 161. También R. F. Harrod se refiere a la dificultad de lectura del documento en «La Vida de...», pág. 625.

(41) Keynes recoge en 21 puntos las diferencias fundamentales entre los dos planes, y al final se refiere a la diferencia principal, que desarrolla a lo largo de seus apartados. En J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 215-25.

Las principales diferencias entre los dos planes fueron descritas por Keynes en la siguiente forma:

- a) El Fondo cuenta con unas cuotas iniciales aportadas por los países miembros, a través de una suscripción general de capital. La Unión proporciona a sus miembros unas cuotas iniciales, a través de la creación de crédito internacional.
- b) Las cuotas representan en el proyecto del Fondo un derecho a comprar las monedas de otros países, mientras que en el caso de la Unión son una facilidad de giro sobre una cuenta internacional.
- c) El Fondo presume la libertad de los particulares para efectuar transacciones en divisas derivadas de operaciones por cuenta corriente, mientras que la Unión exige que dichas transacciones se centralicen en los bancos emisores a través de controles nacionales.
- d) El Fondo prevé, en principio, el control de los movimientos de capitales, aunque en la práctica puedan establecerse correctivos *ex post*. La Unión supone el control de los movimientos de capital y el examen previo de todas las transacciones.
- e) El Fondo establece sanciones para la parte más débil, mientras que la Unión contiene correctivos para la parte más fuerte.
- f) La intención general del Fondo es distribuir una pequeña parte de los recursos exteriores existentes, pero no es expansionista, mientras que el propósito de la Unión es claramente expansivo.

Desde un punto de vista práctico, pensaba Keynes que las cuestiones más importantes eran: la naturaleza de las reglas del control de cambios, la cuantía de las cuotas y la solución propuesta para tratar las «monedas escasas». Este último era un punto de gran importancia, que había sido incorporado al plan White como contrapartida a la ausencia de medidas de corrección para los países acreedores. La simetría en los ajustes respecto a los países con déficit y con superávit, que Keynes había colocado desde un principio como pieza fundamental de su construcción, no se recogía en el proyecto americano, que sólo se ocupaba de los países deficitarios. En diciembre de 1942, se incorporó al proyecto White la mencionada cláusula, según la cual la moneda de un país con superávit podía ser declarada escasa por el Fondo, permitiéndose a los miembros, en ese caso, introducir discriminaciones comerciales frente a dicho país. Esta concesión americana había despertado gran entusiasmo en Harrod, que la consideraba como «lo más ventajoso

para nosotros» (42), aunque, de hecho, la cláusula nunca fue aplicada.

Si, en términos más actuales, atendemos a los elementos básicos que componen un sistema monetario internacional (convertibilidad, régimen de tipos de cambios, proceso de ajuste de balanza de pagos, oferta de activos de reserva y gestión, y dirección del sistema) (43), los dos proyectos tenían diferencias esenciales. El control de cambios era básico en la reconstrucción de Keynes, mientras que el propósito del plan americano era el de ir hacia mercados libres de divisas. En segundo lugar, el plan de la Unión suponía la creación de un activo de reserva internacional (el Bancor), mientras que el esquema americano era, en realidad, un patrón de cambios oro. Aunque el proceso de ajuste no estaba muy definido en detalle en ninguno de los dos proyectos, como tampoco llegó a estarlo en los artículos del Fondo —éste ha sido uno de los grandes fallos que siempre se han señalado al orden monetario creado en Bretton Woods—, los planes contenían elementos diferentes a este respecto: el plan de Keynes optaba por cargar intereses tanto a los países con saldos deudores con la Unión como a los países con saldos acreedores, a fin de forzar a éstos hacia el equilibrio, mientras que el proyecto americano no propugnaba este tratamiento simétrico (sólo la «cláusula de moneda escasa», como ya se ha dicho, era una estipulación que podía afectar a los países con superávit). El tamaño de las instituciones y las reglas sobre su dirección y toma de decisiones eran, asimismo, distintos en ambos proyectos.

El régimen de tipos de cambio era también diferente en los dos planes. Inicialmente, el plan Keynes contenía, para los países deudores y acreedores, obligaciones de depreciar y apreciar sus monedas en pequeñas proporciones, y la fijación de los tipos de cambio se dejaba a decisión de los propios países. El plan americano, en cambio, siempre aspiró a una mayor estabilidad en los tipos de cambio y a una mayor autoridad del Fondo en la fijación inicial o en la modificación posterior de los tipos de cambio. Este fue un aspecto sumamente debatido, en el que los ingleses quisieron salvar en todo momento la soberanía nacional, y que resolvió, finalmente, acordando la posibilidad de que un país pudiera devaluar cuando existiera un «desequilibrio fundamental» (44).

(42) Harrod cuenta con detalle su reacción cuando leyó el proyecto americano. Ver R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 627.

(43) J. Williamson, «The Failure of World Monetary Reform, 1971-74», Thomas Nelson and Sons, Ltd., 1977, págs. 1 y ss.

(44) J. Williamson, «Keynes and the...», págs. 92 y ss.

De la comparación de los rasgos básicos de los dos planes con el resultado final de Bretton Woods, se deduce fácilmente que el diseño de Keynes ejerció sólo una ligera influencia en el mismo. Como ha dicho Williamson, «el orden de posguerra supuso la restauración de los mercados de divisas competitivos, la perpetuación del patrón de cambios oro sin la creación de un nuevo activo de reserva (hasta 1969), la no existencia de presiones de ajuste sobre los países con superávit y el acceso condicional a cantidades modestas de crédito. En otras palabras, Keynes tuvo poco más éxito en la venta de sus innovaciones macroeconómicas que en la de su no liberalismo microeconómico del tiempo de guerra. Ello plantea, evidentemente —continúa Williamson—, el misterio de por qué trabajó, sin embargo, incansablemente para conseguir el acuerdo de Bretton Woods y para que éste recibiera el apoyo de Gran Bretaña» (45). Las razones, en mi opinión, ya han sido señaladas al principio de este trabajo.

Las diferencias de los dos proyectos obedecían, obviamente, a las distintas situaciones e intereses de los dos países de procedencia. El plan de Keynes tenía muy presentes los problemas derivados del déficit exterior de Gran Bretaña en los años de posguerra, la necesidad de estimular al ajuste a los países con superávit, y el poder efectuar las correcciones del desequilibrio exterior mediante modificaciones del tipo de cambio, sin incurrir en una cadena de devaluaciones competitivas. El plan White, en cambio, partía de la posición de superávit exterior que Estados Unidos iba a tener en la posguerra, y era un elemento en la gran batalla por conseguir un comercio más libre entre los países. Además, tenía muy en cuenta la opinión pública del momento, así como las exigencias implícitas en el hecho de que el plan tuviera que ser aprobado por el Congreso.

## VII

Los dos planes fueron dados a conocer a la opinión pública en abril de 1943. El plan de Keynes, al que se había añadido una introducción con motivo de su publicación (46), presentaba algunas modificaciones no básicas respecto a las versiones anteriores: las cuotas se habían reducido, ya no se

(45) J. Williamson, «Keynes and the...», pág. 93.

(46) Apareció el 7 de abril de 1943, con el título de «Proposals for an International Clearing Union» (7 From Cnd. 6437).

requería la centralización de las operaciones de divisas, y se introducían garantías, así como otros aspectos que no alteraban sustancialmente el contenido del esquema. La acogida del plan en Gran Bretaña fue buena —como también lo fue la del plan White en Estados Unidos—, y Keynes mereció comentarios elogiosos, como el de G. Shove, quien señaló: «El plan Keynes es magistral. Combina la claridad de Mill, la ingeniosidad de Ricardo y la sabiduría de Marshall» (47).

La tarea que Keynes tenía ante sí, tras la publicación de su plan, era la de negociar con los americanos y buscar un acuerdo. Ya había aceptado, después de los primeros contactos con White, que sería el plan de éste el punto de partida de las negociaciones, y recibía noticias de Washington sobre algunos puntos de su plan que no gustaban a la opinión pública americana y al Congreso, como, por ejemplo, el que se emitiera un dinero internacional sin respaldo, se financiara a los países mediante descubiertos o se creara un banco que no tuviera capital.

Keynes se daba cuenta de que las discusiones habían de partir del plan White. Lo que le preocupaba realmente era construir un marco de cooperación monetaria internacional que permitiera a Gran Bretaña obtener la ayuda financiera que iba a necesitar en los primeros años de la posguerra, como se deduce claramente de algunas de sus manifestaciones. Por ejemplo, cuando Harrod había mostrado a Keynes su punto de vista favorable al proyecto americano, Keynes le había contestado del siguiente modo: «Haríamos bien en aceptar el compromiso del esquema americano, y, muy probablemente, en aceptar su presentación a largo plazo, aunque estoy seguro de que sería prematuro hacerlo ahora, ya que su plan está muy lejos de ser una oferta firme. Siempre he pensado que el verdadero riesgo con el que nos enfrentamos es el de que retiren su plan y nos dejen solos con el nuestro. Si continuamos presionando con nuestro plan, existe, al menos, alguna posibilidad de que ellos consigan algún fervor patriótico en favor del suyo» (48).

Keynes se preparaba para la reunión que habría de celebrarse en los próximos meses y esperaba la convocatoria de los americanos. Mientras tanto, continuaba la labor de predicación en favor de su plan. Su primer discurso en la Cámara de los Lores (49), el 18 de mayo de 1943, versó precisamente

(47) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 236.

(48) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 268.

(49) Keynes había sido nombrado Barón Keynes de Tilton el año anterior, y con este discurso comenzaba sus trabajos en la Cámara de los Lores.

sobre su proyecto, del que dijo que era obra de una larga preparación y de la colaboración de muchas personas, y que trataba de ayudar a la configuración de la estructura económica del mundo de la posguerra, «que no puede construirse en secreto» (50). Keynes pronunció en aquella ocasión un excelente discurso. El objeto del plan —dijo— era el de procurar que «el dinero obtenido en la venta de bienes a un país pueda utilizarse en comprar productos en cualquier otro país», y por ello era especialmente útil para Gran Bretaña, que tenía que hacer un notable esfuerzo para incrementar sus exportaciones. Al comparar su plan con el americano, Keynes señalaba que aquél significaba poner el vino nuevo en una botella vieja, mientras que, en el suyo, eran nuevos tanto el vino como la botella. Además, podía hacerse una síntesis de ambos planes, ya que los dos trataban de conseguir un marco de cooperación internacional para la posguerra.

Antes de que tuvieran lugar las discusiones con Estados Unidos, Keynes, a finales de junio de 1943 y tras una reunión con White, preparó un documento que llamó «La síntesis de la Clearing Union y el Stabilization Plan», en el que se aceptaban ya las condiciones esenciales del plan White: el principio de suscripción, la limitación de responsabilidad y el que ningún país modificara su tipo de cambio contra su voluntad. El documento decía también que se aceptaba la fórmula de Estados Unidos sobre cuotas y poder de votos, y la forma general del Fondo de Estabilización, y que la relación entre las monedas americana y británica debía ser 1 libra = 4 dólares.

Las condiciones de Gran Bretaña que el documento señalaba eran las siguientes: el Fondo debía operar exclusivamente en «unitas», que los países adquirirían como contrapartida de sus suscripciones; resultaba aceptable la proporción de la cuota que los países debían pagar en oro, que se había propuesto fuera del 12,5% inicialmente; debían reconsiderarse las cláusulas relativas a las modificaciones del tipo de cambio; y era preciso preservar la soberanía nacional en esta materia, evitando que el Fondo pudiera imponer cambios en el valor de la moneda de un país. La gran objeción se encontraba en la ausencia de presión sobre los países acreedores, que, según el proyecto americano, podrían absorber grandes cantidades de oro sin que existiera ninguna fuerza que dificultara el proceso. Como consecuencia de estas condiciones, el documento Keynes recogía a continuación un conjunto de cláusulas sobre las principales materias del plan.

Fue a partir de esta síntesis cuando D. Robertson propuso llamar a

(50) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 269.

proyecto «Plan Whines», para significar que era el resultado de la unión de los planes de White y de Keynes. A finales de julio, White escribió a Keynes y le envió una nueva versión. Los americanos habían hablado sobre su plan con veinticinco países, y querían que su propuesta fuera el punto de las discusiones angloamericanas. White expresaba en la carta su gran preocupación por la postura del Congreso americano hacia el plan, y a este respecto decía que la magnitud del compromiso debería situarse entre 2.000 y 3.000 millones de dólares; el Fondo debía tener activos, y una parte de los mismos debía ser oro; el poder de voto de los países debía guardar relación con las contribuciones nacionales, y debía haber un entendimiento sobre los tipos de cambio. White proponía formar un Comité de Redacción, compuesto por representantes de cuatro o cinco países, y celebrar una conferencia que podría tener lugar en el otoño.

En septiembre de 1943, en el marco de las conversaciones angloamericanas sobre el artículo VII del «Mutual Aid Agreement», fue abordada con especial intensidad la consideración del proyecto de Fondo de Estabilización. Las principales instrucciones que se dieron a la delegación británica que participó en las conversaciones fueron las siguientes: los países debían tener libertad para alterar su tipo de cambio, la suscripción pagada en oro no debía sobrepasar el 12,5% del total de la cuota, el Fondo no debía actuar en los mercados de divisas (la Unitas debía monetarizarse), la dimensión del Fondo debía ser de 10.000 millones de dólares, por lo menos, y el desbloqueo de los saldos frente a Gran Bretaña acumulados por un conjunto de países durante la guerra no debía formar parte del esquema.

## VIII

En septiembre de 1943, Keynes fue nuevamente a Washington para discutir la cooperación internacional de los años de la posguerra. En su biografía, Harrod hace varios comentarios sobre las relaciones entre White y Keynes, que comenzaron a ser estrechas especialmente a partir de este encuentro de septiembre del 43: «Ahora, por fin —dice Harrod—, Keynes y White se enfrentaron en un choque abierto de voluntades y personalidades». «Pronto Keynes profesó un gran respeto por la capacidad de White; en esas conversaciones de Washington aún le molestaba la brusquedad de White, pero en visitas posteriores llegó a tenerle verdadero afecto. No cabe duda de que White era una persona difícil; Keynes, aunque no dejaba de hacerle frente

en los debates verbales, tenía que proceder con tacto y paciencia. Los sentimientos de White eran más sutiles. Hasta hacía pocos años, antes de que su estrella ascendiera, había reverenciado a Keynes como el más grande economista de su tiempo. Ahora se enfrentaba a él como negociador, en igualdad de condiciones, o, mejor dicho, en condiciones de superioridad, pues representaba a la potencia más fuerte. Inevitablemente, había algo embarazoso en aquellas relaciones» (51). El mismo Harrod añade más adelante: «Sus maneras de discutir eran diametralmente opuestas. White estaba lleno de vigor y de agresiva virilidad. Podía ser amenazador y grosero. Su impetuosidad lo arrastraba a torrentes de palabras, que a veces rebasaban sus capacidades gramaticales. Como sabemos, Keynes era distinto; siempre tenía dispuestas sus frases bellamente pulidas; se daba cuenta de cualquier inconsistencia en sus opositores, aun en los asuntos más abstrusos, con sorprendente celeridad, y la hacía notar con aparente gentileza en palabras punzantes y a menudo ofensivas» (52).

Las discusiones de septiembre de 1943 fueron especialmente tensas en algunos momentos, y no faltaron los incidentes. La monetización de la «unidades», tema sobre el que el Banco de Inglaterra y algunos ministros británicos insistían de manera especial para asegurar la pasividad del Fondo, pudo llegar a ser elemento de ruptura de las negociaciones. En las obras completas de Keynes, se recoge la descripción de un participante británico en las discusiones: «Keynes y White, sentados el uno al lado del otro, cada uno flanqueado por una larga fila de sus propios partidarios. Sin ningún orden del día ni ninguna idea preparada sobre lo que se iba a discutir, se atacaban mutuamente en un dúo de discordia, el cual, después de un *crescendo* de insultos por ambas partes, terminaba en una caótica suspensión de la reunión, a tiempo de volver a Willard para celebrar una reunión de la delegación».

Keynes estaba en comunicación permanente con Londres y recibía instrucciones respecto a las negociaciones. Durante los primeros días de octubre, se comenzó a redactar lo que acabó siendo una declaración conjunta; y fue en una de estas reuniones cuando Keynes tuvo su principal explosión de mal humor con la delegación americana, a propósito de una interpretación de un documento preparado por Bernstein, maniobra que calificó de intolerable. White contestó socarronamente con estas palabras: «Trataremos

(51) R. F. Harrod, «La Vida de...», págs. 639-40.

(52) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 641.

de producir algo que su Alteza pueda entender» (53). Aunque pareció que se rompían las negociaciones, un nuevo borrador de la delegación americana, preparado pocas horas después del incidente, devolvió la paz a las conversaciones.

Fruto de esta negociación fue lo que se denominó una «Declaración conjunta de expertos» (54), en la que se contenían acuerdos sobre unos puntos, reservas sobre otros y posiciones alternativas de los países en varias cuestiones. Esta declaración fue objeto de siete versiones hasta su publicación en abril de 1944, y constituyó el antecedente directo del conjunto de artículos que se acordaron en Bretton Woods para regular la actuación del Fondo Monetario Internacional.

Las cesiones de Gran Bretaña dieron vía libre al acuerdo entre los dos países, y con ello se facilitó la preparación del esquema básico del Fondo. Gran Bretaña accedió a que el porcentaje de oro aportado por los países pasara del 12,5 al 25% del total de la cuota, y también a que el Fondo pudiera utilizar el oro en sus operaciones. Asimismo, fue aceptada la postura americana sobre las modificaciones de los tipos de cambio y el pago de oro en los giros. No obstante, la monetización de la «unitas» siguió siendo el centro de las peticiones de modificación del proyecto por parte de Gran Bretaña.

El gran tema de las discusiones fue, probablemente, la interpretación del derecho de los países a girar y obtener recursos del Fondo. Keynes insistió en la no exigencia de condiciones para utilizar los recursos del Fondo y aceptó la postura americana, sometida a una definición más amplia y menos específica de los criterios de actuación del Fondo.

## IX

Las cesiones de Keynes en las negociaciones con USA originaron no pocas críticas entre sus compatriotas. El Banco de Inglaterra siguió insistiendo en sus diferencias respecto al proyecto americano: no quería que el Fondo hiciera operaciones en oro; en suma, veía en el Fondo un competidor, Keynes concedía gran importancia a la «cláusula de moneda escasa», pero el Banco de Inglaterra no pensaba que fuera factible establecer un control de cam-

(53) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 370-1, y R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 650.

(54) «Joint Statement by experts of United and Associated Nations on the Establishment of an International Stabilization Fund», J. M. Keynes, «The Collected Writings...».

bios solamente para el dólar, sino que debía aplicarse frente a todas las monedas o simultáneamente por todos los países frente al dólar. Tampoco le gustaba al banco emisor británico la posición predominante que Estados Unidos iba a tener en el Fondo, de acuerdo con el proyecto de White.

En febrero de 1944, el Gabinete de Guerra se ocupó de los resultados de las discusiones de Washington y recibió, además del proyecto acordado por Keynes, los comentarios críticos de quienes se oponían al proyecto. Con este motivo, Keynes había preparado un documento en defensa del proyecto del Fondo, y su postura de cesión ante los americanos se recogía en uno de los párrafos, cuando proponía abandonar la creación de una unidad monetaria internacional, en contra de lo que antes había defendido: «mientras que existen muchas ventajas en la alternativa de crear una nueva unidad internacional, que los expertos británicos hubieran preferido, todos los miembros de la delegación británica que en Washington se ocuparon de las discusiones, y que han tenido la oportunidad de apreciar directamente los grandes esfuerzos realizados por la otra parte para alcanzar un acuerdo, son de la opinión de que, en este punto, deberíamos adoptar la postura americana» (55). En este mismo documento, Keynes hacía especial hincapié en el hecho de que un país disponía de libertad para modificar su tipo de cambio, y en que siempre sería posible abandonar el Fondo Monetario, en el caso de que fuera necesario. Le preocupaban, en cambio, los acuerdos a los que había de llegarse para el período transitorio, especialmente el régimen de control de cambios aplicable por Gran Bretaña y la ayuda financiera que el país recibiría de Estados Unidos, ante las previsibles necesidades de la posguerra.

El Banco de Inglaterra llegó a presentar lo que llamó «Una Política Alternativa». Como señalaba Keynes, la posición del Banco partía del supuesto de que no iba a necesitarse la ayuda de Estados Unidos, y suponía también que se podría adoptar una política de gran austeridad en Gran Bretaña y en los países de la Commonwealth. El Banco aspiraba a mantener el área de la libra, que lógicamente implicaba una discriminación frente a Estados Unidos, sin querer darse cuenta de que ello era inviable, dada la situación de Inglaterra y la necesidad de contar con la ayuda americana. No podemos olvidar —decía Keynes— que debemos mucho más de lo que podemos pagar, y en esta situación no es posible mantener a Londres como un centro financiero

(55) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 406.

con prestigio y confianza (56); los americanos incitarían, además, a algunos países a que abandonaran el área de la libra —pensaba Keynes—, con lo que el plan del Banco llevaría a Gran Bretaña de nuevo a la situación caótica que en 1931 tuvo que terminarse con el abandono del patrón oro.

En una carta a Lord Beaverbrook, negaba Keynes que el proyecto fuera una defensa del patrón oro y decía que el Banco de Inglaterra no tenía un plan, sino sólo una «predisposición en favor de una atmósfera», y que no era posible mantener el área de la libra sin convertibilidad, algo que el país no podía afrontar: «sólo podemos proteger el área de la libra con un esquema internacional» (57). Y decía también Keynes en la misma carta: «Dos veces en mi vida he visto al Banco abogando ciegamente en favor de unas políticas de las que pensaba que nos llevarían a las mayores desgracias y a una espantosa ruina. Las dos veces ocurrió lo que yo decía. En esas ocasiones, usted y yo estuvimos de acuerdo. Estoy convencido de que nos hallamos ante la tercera ocasión. El Banco se ha empeñado en un juego desesperado en favor de los intereses de viejos acuerdos e ideas pasadas de moda, que no se pueden sostener» (58). La oposición de Lord Beaverbrook radicaba en que, a su juicio, los acuerdos monetarios no debían desligarse de la negociación sobre las preferencias imperiales, sobre cuyo mantenimiento mostraba su pesimismo ante la insistencia de los americanos.

Ciertamente, aunque los dos temas no estaban ligados, el objetivo fundamental de Estados Unidos para la posguerra era el de construir un orden económico internacional basado en el libre comercio, como ya se ha dicho, y los planes de cooperación en el ámbito monetario iban encaminados precisamente al logro de ese objetivo. En esta tarea, la colaboración de Gran Bretaña se consideraba de suma importancia, y de ahí que la discusión de los fundamentos de los proyectos de Bretton Woods fuera abordada conjuntamente por ambos países durante un período que abarcó varios años. Pero Gran Bretaña era el centro del área de la libra y de un sistema de comercio con los países del viejo Imperio Británico organizado sobre las preferencias imperiales, práctica comercial discriminatoria con la que Estados Unidos quería acabar por encima de todo. Los primeros movimientos, con motivo del tratado de Mutua Ayuda, habían iniciado un camino que terminaría pocos

(56) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 412.

(57) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 415 y ss.

(58) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 416-7.

años después, ante las necesidades financieras de Gran Bretaña y la exigencia de recurrir a la ayuda americana: el precio que pagaría por la ayuda sería precisamente la eliminación de las preferencias y la convertibilidad de la libra esterlina. Y los americanos forzaron el final tras la muerte de Roosevelt, como veremos.

Pero continuemos con el proyecto de creación del Fondo Monetario. Gran Bretaña siguió insistiendo en la necesidad de proceder a la monetización de la «unitas», con objeto de asegurar la pasividad del Fondo Monetario. En marzo de 1944, se discutieron este y otros extremos en el Parlamento, y Keynes pasó por momentos duros y difíciles. Harrod ha escrito que el debate fue para Keynes una gran decepción, y recuerda lo que él mismo dijo sobre esta experiencia: «Pasé siete horas en la maldita galería, lacerado en cuerpo y alma» (59). En opinión de Harrod, «parecía presentarse una corriente subterránea de antinorteamericanismo extremadamente fuerte. Los parlamentarios no presentaban signos de haber estudiado el plan: más parecía que llegaban con violentos prejuicios en su contra, simplemente porque los norteamericanos habíen convenido con él, y no por otra razón» (60).

## X

En abril de 1944, se publicó en Gran Bretaña la Declaración Conjunta, que se ofrecía a la opinión no como un compromiso formal, sino como información en medio del ambiente hostil existente y al que ya se ha hecho referencia. Esta situación preocupaba a Keynes, que un mes antes había pasado por una nueva situación de crisis de su dolencia de corazón. Por eso, y en relación con esta publicación, Keynes escribió al ministro de Hacienda sobre sus temores de que fuera mal entendida o mal interpretada la mencionada publicación y de los peligros que de ella podían derivarse. Para evitarlo, Keynes preparó unas explicaciones introductorias al documento y pidió autorización para reunirse con los representantes de la prensa y con los parlamentarios, a fin de mostrarles el sentido del contenido de la Declaración Conjunta y contestar a las preguntas que quisieran plantearle. Aceptadas por el ministro las sugerencias de Keynes, la Declaración Conjunta apareció en Gran Bretaña como Libro Blanco, el 22 de abril de 1944. La explicación

(59) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 659.

(60) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 659.

que Keynes daba sobre la comparación de su plan con el americano era la siguiente: «Estos dos planes representan dispositivos técnicos alternativos, capaces de desarrollar precisamente las mismas funciones. Se pueden conseguir los mismos propósitos y disposiciones respecto a los distintos aspectos, siguiendo uno u otro plan. No obstante, se ha comprobado que resulta más fácil conseguir un acuerdo sobre la base del proyecto del Fondo» (61). Justificaba Keynes después, a lo largo de doce puntos, las concesiones hechas a los americanos: ya no era necesario introducir una nueva unidad internacional; los bancos centrales daban paso a las autoridades monetarias en cuanto entidades nacionales a relacionarse con el Fondo; aunque la facilidad crediticia del proyecto era menor que la de la Unión de Compensación, era, sin embargo, sustancial y podía incrementarse en el futuro, etc. Nada se decía sobre el gerente y la gestión del Fondo, que iba a ser tratado ampliamente en la reunión de Savannah. Y Keynes terminaba su introducción con estas palabras: «En muchos aspectos, los objetivos y propósitos del nuevo esquema son los mismos contenidos en el Libro Blanco de las 'Propuestas sobre la Unión de Compensación'» (62).

Tras la publicación de la Declaración Conjunta, Keynes continuó trabajando en su país para conseguir una mayor aceptación del proyecto. Tuvo reuniones con los representantes de los medios de información, celebró varios encuentros con parlamentarios y llevó a cabo con ellos una tarea didáctica importante. Y, naturalmente, defendió el proyecto en la Cámara de los Lores, donde pronunció un brillante discurso el 23 de mayo de 1944, en el que centró su atención en cinco ventajas de importancia que se derivarían del proyecto de creación del Fondo Monetario: permitiría mantener las restricciones de guerra en el período de paz; haría posible que la libra fuera convertible, única forma de que Londres pudiera continuar siendo un gran centro financiero; proporcionaría nueva liquidez al mundo; haría posible un reparto adecuado de responsabilidades entre países deudores y acreedores; y permitiría la creación de un organismo internacional (63). En este discurso dijo Keynes: «Si tengo alguna autoridad para pronunciarme sobre lo que es y lo que no es la esencia y significado del patrón oro, debo decir que este plan es exactamente lo contrario. En cuanto a su relación con el oro, el plan

(61) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, pág. 437.

(62) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXV, págs. 441-42.

(63) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, págs. 9 y ss.

está realmente muy próximo a las propuestas por las que abogué en vano como correcta alternativa cuando me oponía encarnizadamente a la vuelta de este país al patrón oro» (64). Y, al final de su discurso, señalaba: «No nos desanimemos. Estamos poniendo quizás el primer ladrillo de un gran edificio, aunque puede que sea un ladrillo descolorido. Si realmente es nuestro propósito retirarnos de la cooperación internacional y seguir otro orden de ideas diferentes, cuanto antes lo aclaremos, mejor; pero creo que esta constituye la política de sólo una pequeña minoría, y, por mi parte, estoy convencido de que en estos términos no podremos seguir siendo un gran poder y la madre de la Commonwealth» (65).

## XI

Terminaron los debates parlamentarios en Inglaterra, y Keynes esperó la convocatoria de la conferencia por parte de Estados Unidos. Por fin, el Secretario del Tesoro americano, Morgenthau, invitó a 43 países a formular propuestas sobre la creación de un Fondo Monetario Internacional y, probablemente, un Banco Mundial, en una conferencia que se celebraría en Bretton Woods a partir de julio de 1944. Previamente, y para preparar el texto de los posibles acuerdos, tendría lugar otra reunión en Atlantic City, en la que estarían presentes sólo unos pocos países de los convocados.

Según decía Keynes en una carta dirigida a Sir Richard Hopkins en los primeros días de junio de 1944 (66), los tres temas principales para la reunión, desde el punto de vista británico, eran: la cláusula sobre ajustes del tipo de cambio, lo que debía decirse públicamente sobre las dificultades de Gran Bretaña en el período de transición, y los acuerdos para la transición y la fecha en la que entraría en vigor el acuerdo del Fondo. Antes de partir para Estados Unidos, se discutieron los aspectos fundamentales de la posición británica en la Conferencia, y, en relación con el primer punto, la posición del Gobernador del Banco de Inglaterra, Lord Catto, fue la de modificar el contenido del «Joint Statement» y otorgar libertad a los países para que pudieran modificar el tipo de cambio en un sentido u otro, con la condición de

(64) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, pág. 17.

(65) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, pág. 21.

(66) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, pág. 44.

que el Fondo pudiera suspender la utilización de sus recursos por el correspondiente país. En relación con el segundo punto, eran los americanos los que debían ayudar a solucionar las dificultades de la transición, y con ellos había que discutir privadamente este punto. Por último, la entrada en vigor del acuerdo debería ser el 1 de agosto de 1945, y el período transitorio debería extenderse durante cinco años a partir de la terminación de la guerra.

La delegación británica, en la que figuraba, naturalmente, J. M. Keynes, viajó a Estados Unidos en el «Queen Mary», el 16 de junio de 1944, y los componentes de la misma estudiaron durante el viaje varios puntos de los que se iban a discutir en Atlantic City, en especial los relacionados con la cláusula sobre modificaciones del tipo de cambio y la suscripción de oro. Fruto de aquel estudio fueron dos documentos que se redactaron en el propio barco.

Con algún retraso sobre la fecha prevista, 16 delegaciones de otros tantos países llegaron a Atlantic City, procedentes de Europa, el 23 de junio (67). La reunión comenzó el 24 de junio y se decidió dejar la discusión sobre el tamaño de las cuotas para Bretton Woods, de acuerdo con el deseo de White. Las discusiones entre americanos e ingleses se centraron en la estabilidad de los tipos de cambio (USA pretendía que los tipos fueran más estables de lo que Gran Bretaña deseaba); el poder del Fondo sobre los países miembros (USA quería otorgar al Fondo más poder que Gran Bretaña); el tamaño del Fondo (menor para USA que para Gran Bretaña); y la duración del período transitorio (que USA quería fuera lo más breve posible). El deseo de White era llegar a un acuerdo con Keynes sobre los puntos principales, de modo que a la Conferencia de Bretton Woods se llegara con las decisiones prácticamente tomadas, lo que sólo en parte consiguió.

Keynes escribió a Hopkins el 30 de junio de 1944 (68), para darle cuenta del resultado de las discusiones con los americanos. No se había llegado a ningún acuerdo formal —sólo a acuerdos previos—, decía Keynes, dado que White no quería presentarse en la Conferencia de Bretton Woods con resoluciones ya adoptadas. En relación con el Fondo, Keynes señalaba que los tres puntos más difíciles habían sido, aparte de la dirección y gestión del nuevo organismo, los relativos a la modificación del tipo de cambio (la cláu-

(67) Se había previsto comenzar el 6 de junio. Los países representados eran: Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, Grecia, India, México, Holanda, Noruega, U.R.S.S. y Reino Unido.

(68) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, págs. 66 y ss.

sula Catto), la duración del período transitorio y el volumen de las cuotas. Respecto a este último punto, los americanos habían mostrado su propósito de no superar la cifra de 8.000 millones de dólares y de que la Commonwealth británica no tuviera mayor poder de voto que Estados Unidos.

Keynes se había encontrado en buena forma física en Atlantic City, según señalaba en la carta citada en el párrafo anterior. De allí se desplazó a Bretton Woods, adonde llegó el 1 de julio, y aquel mismo día celebró el 500 aniversario del Concordato entre el King's College de Cambridge y el New College de Oxford.

Comenzaron los trabajos en Bretton Woods el 1 de julio, y asistieron las delegaciones de los 44 países convocados, que eligieron Presidente de la reunión al Secretario Morgenthau. Se actuó a través de tres comisiones: una sobre el Fondo, presidida por White; otra sobre el Banco, que presidió Keynes; y una tercera, sobre otros medios de cooperación financiera internacional, que dirigió Eduardo Suárez, de México.

Pese a lo que White decía pretender, casi todo se había acordado realmente antes de llegar a Bretton Woods. Keynes aseguró, al menos, lo sustancial de la posición británica sobre los tipos de cambio, según señalaba en una carta a Lord Catto (69), ya que se podrían modificar los tipos de cambio sin autorización del Fondo y sin tener que abandonar la organización; a cambio, el Fondo podía hacer no elegible para sus operaciones a la moneda del país que devaluara. Sin embargo, Keynes no consiguió nada respecto a otros temas en los que tenía gran interés, como la ubicación del Fondo, sobre lo que se había insistido ante el Secretario Morgenthau, y su organización directiva.

La reunión terminó el 22 de julio de 1944, tres días después de la fecha prevista. En una de las últimas sesiones plenarias, Keynes rindió homenaje a White, pero mostró un cierto desencanto por el resultado de las discusiones, al afirmar que lo aprobado, que lo era *ad referendum*, «ni siquiera debe ser recomendado a nuestros gobiernos para que se acepte». El último día, no obstante, Keynes intervino en favor del acta final de Bretton Woods, en un discurso en el que no faltaron las veladas referencias satíricas a los americanos, y en el que señaló que el resultado no era lo más aceptable desde el punto de vista individual, dado que la tarea consistía en buscar unos principios comunes. «Hemos tenido que desarrollar a la vez —decía Keynes en su discurso final— las tareas propias del economista, del financiero, del

(69) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, págs. 77 y ss.

político, del periodista, del propagandista, del abogado, del estadista, e incluso pienso que del profeta y del adivino», para señalar después: «Y creo que hemos tenido éxito. Las reuniones internacionales no tienen un buen historial. Estoy seguro de que ninguna conferencia similar que quepa recordar ha alcanzado una construcción tan sólida y lúcida» (70).

Como Keynes decía, 44 naciones habían trabajado juntas y habían conseguido lo que pocos habían creído posible: acordar en plena guerra un esquema de cooperación monetaria internacional para los años de paz. Y el propio Keynes, que había ambicionado un acuerdo de esta índole, se encontraba satisfecho, a pesar de que buena parte de sus tesis habían sucumbido ante la fuerza que otorgaba a Estados Unidos su preponderante situación económica, frente a una Gran Bretaña económicamente debilitada por la guerra y con perspectivas sombrías por los primeros años de paz. Keynes fue, sin duda, la figura principal de la Conferencia de Bretton Woods, a la que llegó tras varios años de reflexión y negociación —en su país y con Estados Unidos y otros— sobre la cooperación monetaria internacional que había de existir después de la Segunda Guerra Mundial.

## XII

Antes de que el Parlamento británico aprobara formalmente la participación de Gran Bretaña en el Fondo Monetario Internacional, se celebraron varias reuniones con los americanos, con el propósito de concretar la cuantía y condiciones del préstamo de Estados Unidos. A cambio de la ayuda, Estados Unidos trataba de conseguir la fijación de un plazo para que Gran Bretaña decretara la convertibilidad de la libra y abandonara el sistema de preferencias imperiales. La muerte de Roosevelt y la presidencia de Truman produjeron cambios en el Departamento del Tesoro, en el que Vinson sustituyó a Morgenthau, y con ello comenzó el declive de White. Por otra parte, con el cambio triunfaban las posiciones del Departamento de Estado, que no veía con buenos ojos al Fondo Monetario, por lo que se empezó a actuar como si la Conferencia de Bretton Woods no se hubiera celebrado. Estados Unidos forzó a Gran Bretaña a aceptar unas duras condiciones para otorgar el préstamo, y suspendió la ayuda de la «Lend-Lease Act», tras el bombardeo de Hiroshima.

(70) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, págs. 101-2.

El gobierno laborista británico, recién elegido, envió a Keynes a Washington para negociar un posible préstamo, ante la difícil situación creada y la carencia de expertos de los laboristas. Keynes indujo a los laboristas a una política liberal, y advertía a Dalton, Ministro de Hacienda, que el primer gobierno laborista había caído por la libra esterlina en 1931 y que el segundo debía evitar incurrir en el mismo error. Ello suponía anteponer el préstamo americano a cualquier otra posibilidad y ceder a las exigencias. Así fue como Gran Bretaña se vio arrastrada al multilateralismo, a la convertibilidad de la libra y a la supresión del sistema de preferencias imperiales, tras un período de tiempo relativamente corto.

En diciembre de 1945, el Parlamento británico aprobó las condiciones del préstamo americano, tras un gran debate en el que Churchill y los conservadores se abstuvieron. Esta era la condición para aceptar los acuerdos del Fondo Monetario, y con ello se daba vía libre a que Estados Unidos comenzara la discusión parlamentaria del préstamo a Gran Bretaña en un año electoral como era el de 1946.

Antes de aprobarse el préstamo a Gran Bretaña por el Congreso americano, tuvo lugar el último viaje de Keynes a Estados Unidos, con objeto de asistir a la primera reunión de gobernadores del Fondo Monetario, celebrada en Savannah, Georgia, en marzo de 1946. Los propósitos de Keynes en esta reunión eran, principalmente, promover a White como primer director gerente del Fondo, ya que quería asegurar la esencia de la organización a la que tanto había contribuido con sus innumerables concesiones; que Nueva York fuera la ciudad sede de la institución, y que los directores ejecutivos del organismo lo fueran *part-time*, con objeto de reforzar la función del Fondo como organismo internacional independiente.

Realmente, Keynes no consiguió nada en Savannah: menos aún que en anteriores reuniones con los americanos. En la biografía de Keynes, Harrod dice sobre la conferencia inaugural del Fondo: «Pero ahora, en Savannah, parecía que todas sus propuestas en favor de la buena voluntad de los norteamericanos y de su espíritu de cooperación carecían de base. Ya no discutían: decidían los asuntos anticipadamente. Los castillos que Keynes se había imaginado se estaban derrumbando en torno suyo» (71).

Ya en su discurso inaugural, Keynes había mostrado en Savannah su pesimismo y su crítica. Esta actitud crítica fue intensificándose a medida que transcurría la reunión, y, en una carta escrita a R. F. Kahn a los pocos

(71) R. F. Harrod, «La Vida de...», pág. 730.

días del comienzo, Keynes decía: «Los americanos no tienen idea de cómo hacer que estas instituciones actúen en el ámbito internacional, y sus ideas son malas en casi todas las direcciones»... «En este momento sólo puedo decir que soy bastante pesimista. Los americanos que mandan actualmente no parecen tener ninguna concepción, en absoluto, sobre cooperación internacional» (72). De vuelta ya en Gran Bretaña, Keynes redactó un documento en favor de que Gran Bretaña abandonara el Fondo Monetario, aunque nunca llegara a entregarlo a nadie. Muy pocas semanas después de la reunión de Savannah, en abril de 1946, Keynes murió, tras sufrir un nuevo ataque al corazón.

### XIII

Las conclusiones de este recorrido pueden no resultar muy alentadoras. Es evidente que, al final de su etapa de intenso trabajo en favor de un nuevo esquema de cooperación internacional, Keynes no podía estar satisfecho de lo conseguido tras los esfuerzos realizados durante varios años. Había logrado que se hiciera realidad un mecanismo de colaboración monetaria entre los países para el período de posguerra, y conseguido también la buscada ayuda de Estados Unidos para socorrer a la débil economía británica. Sin embargo, al final de sus días, parecía aflorar el sentimiento de que las cesiones de Gran Bretaña a Estados Unidos, que él había propugnado y que probablemente habían sido inevitables dada la situación de las dos economías, resultaban ser mayores de lo que él hubiera deseado; y que quizá su pensamiento había evolucionado demasiado para poder justificar tesis que sólo en su pragmatismo o en su condición de patriota y estadista podían encontrar justificación.

Si Keynes hubiera vivido unos años más, su frustración hubiera sido mucho mayor, pues los primeros ejercicios de actuación del Fondo no tuvieron ningún impacto apreciable en los países que necesitaban la ayuda de esta institución, en buena parte por el cambio de mentalidad de la Administración americana respecto a la organización.

Sin embargo, como decía al principio, la creación del Fondo fue un episodio afortunado en la historia, ciertamente poco brillante, de la cooperación económica internacional, y la labor de Keynes fue fundamental en esta

(72) J. M. Keynes, «The Collected Writings...», vol. XXVI, pág. 217.

tarea; creo que mereció la pena que modificara sus ideas, que cediera ante los americanos y que incluso sufriera una cierta humillación intelectual en algunos momentos. Keynes, con estos años últimos de su vida de intenso trabajo en el campo de la cooperación internacional, contribuyó de forma importante al nuevo orden necesario en la posguerra, y con ello ayudó, decisivamente, a su país y al mundo.



## **B) COMUNICACIONES**

### **LA INVERSIÓN EN EDUCACIÓN Y FORMACIÓN HUMANA**

**Del Académico Numerario  
EXCMO. SR. DR. D. MARIANO CAPELLA SAN AGUSTÍN**

En el proceso dinámico del acontecer económico, la inversión juega un papel primario y determinante.

No es pues de extrañar que la literatura científica dedicada al tema sea abundantísima, considerando de forma exhaustiva sus causas y sus efectos en los más variados contextos espacio-temporales.

Sin embargo, comparativamente, el estudio de la inversión en capital humano, aparece preterido, habiendo sido mucho menos considerado que otros tipos de inversiones de carácter más material.

Tal vez la causa haya que buscarla en la mayor sutilidad de las inversiones en formación del hombre, en su menor concreción física y también en su forma de operar y presentarse dentro de una compleja estructura global sinérgicamente integradora.

Por ello parece importante dedicar a este tema una profunda atención en los momentos actuales en los que un desarrollo tecnológico rapidísimo, acelerado, que sobrepasa incluso las previsiones humanas, conduce a nuevos planteamientos socio-económicos irreversibles. En ellos el papel agente del hombre y su forma de actuar y vivir, se presentan como un reto vital que sólo puede afrontarse potenciando las capacidades, de crear y saber, humanas.

Precisamente estos hechos motivan la redacción de la presente comunicación.

En el desarrollo de este trabajo se planteará la cuestión de la verdadera naturaleza de los esfuerzos dedicados a la formación, enfrentando su utili-

dad a los sacrificios que entraña y proponiendo formas de mejorar la relación coste-beneficio en los procesos educativos, mediante el empleo de la creatividad.

Nuestro país y muchos otros países, atraviesan por momentos muy delicados en su devenir socio-económico, con dificultades que seguramente exceden lo meramente coyuntural, con fundamentos estructurales irreversibles, derivados de la evolución tecnológica en los campos de la producción y organización.

Esto obliga a plantearse con todo rigor la necesidad de preparar los hombres para el futuro, en un contexto de cambio acelerado en un campo en el que, como manifiesta Schumpeter, racionalismo y empirismo conjugan sus efectos para engendrar una actitud crítica en la cual todo es puesto en cuestión.

Comenzaremos por considerar la debatida cuestión de la existencia del "Capital humano" en cuya formación tendrían una fuerte incidencia los procesos educativos.

Irwing Fisher, que elaboró una teoría del capital altamente abstracta, explica que el capital es un algo, un stock, que produce flujo de servicios a través del tiempo.

Los recursos dedicados a la educación son, entre otras cosas, una inversión capaz de generar una futura corriente de renta para el individuo y para la Sociedad en su conjunto.

Se puede entonces convenir en que se ha creado un capital, en el sentido expuesto por Fisher, un capital incorporado al hombre, un capital humano. Es decir un medio de producción, producido a consecuencia de la inversión del hombre en sí mismo.

La idea es clara y congruente con el conjunto de la teoría económica, planteando la cuestión que hoy se denomina "economía de la educación".

Sin embargo, a lo largo de la historia del pensamiento económico puede detectarse un cierto rechazo a la consideración del ser humano como un bien de capital.

Como manifiesta el profesor Schultz, pionero en este tipo de estudios, la simple idea de considerar la inversión en los hombres como un stock productivo resulta ofensiva para muchas personas.

Seguramente esta forma de pensar, de sentir, dimana de consideraciones ético-filosóficas que trascienden al campo económico.

La lucha contra la esclavitud, contra las servidumbres feudales y gremiales y hasta, en nuestros días, el derecho de retención que recae

sobre los futbolistas, podrían en cierto modo, servir de ilustración a lo expuesto.

Al fin y al cabo, como manifiesta ya el citado Fisher, si el stock de capital, el ente físico puede ser comprado o vendido es sólo cuestión de grado de liquidez y por tanto no puede ser criterio de definición de lo que es capital.

Stuart Mill señalaba que los habitantes de un país no deberían ser considerados como riqueza, ya que la riqueza sólo existe para el servicio del hombre.

Tal vez en ese razonamiento se prescinde de que el hombre está, debe estar al servicio de los hombres y también de que la mayor educación y formación, la inversión en el hombre, redundaría en un aumento de las posibilidades de elección y en consecuencia de más libertad y bienestar.

Adam Smith tuvo la audacia, para su tiempo, de incluir como una parte del capital todas las facultades útiles adquiridas por los habitantes de un país. No obstante en la por él llamada "industria de la educación" ve principalmente una industria de productos consuntivos, como un medio al servicio del hombre para su mejora, más que como una inversión en recursos humanos productivos.

Muy realista es la visión de Von Thünen al sostener que el concepto de capital aplicado al hombre no degrada ni menoscaba su libertad ni su dignidad. En un dramático ejemplo sostiene que en muchas guerras se han mandado a la muerte hombres en plenitud de su vida a fin de salvar un arma. El motivo es que la compra de un cañón origina un gasto de fondos públicos mientras que para obtener hombres basta una simple orden de reclutamiento. Tal vez un ser frío, capaz de incidir en ese tipo de actuación cambiaría su forma de pensar si considerase el capital humano, en sentido económico, que sacrifica.

Si pensamos en lo que ha sucedido, y sucede, en muchos países en que en un determinado momento consideran al hombre como algo, como una cosa, utilizable por completo al servicio de una ideología o una ambición personal, previo un cierto tipo de aleccionamiento, se comprenden los escrúpulos sentidos ante la idea de considerar la educación como un stock de capital.

La realidad es que hasta los momentos actuales rara vez la inversión en los seres humanos ha sido incorporada al cuerpo formal de la economía, aunque muchos autores han observado su relevancia de forma no estructurada y sistemática.

El mismo Keynes, tan influyente en el pensamiento económico de nuestro tiempo, al considerar el trabajo como un factor pasivo de producción

que sólo encontrará empleo cuando exista una tasa de inversión, y más especialmente un tasa de inversión para la producción suficientemente alta, dio lugar a la formulación de teorías de crecimiento a largo plazo en que todo se explicaba a través de la cantidad de capital físico y de su tasa de crecimiento.

Pero después de la II Guerra Mundial se pudo observar, con el soporte cuantitativo proporcionado por los adelantos en el uso de la estadística y econometría, que el capital físico y su aumento tenían una eficiencia muy distinta según los países.

La relación capital-producto era muy variable y no se ajustaba a las previsiones. Los modelos clásicos capital-producto sólo explicaban los crecimientos de escasa entidad.

En el período comprendido entre 1920 y 1950, no se llegaba a explicar ni la mitad del crecimiento de la renta nacional habido en Europa Occidental y Japón.

Ante la magnitud de las desviaciones, ante la aparición de unos residuos inexplicables tan importantes, se mostró ineludible la necesidad de estudiar las causas de las mismas.

Solow atribuye esas diferencias al cambio tecnológico, considerándolo indefectiblemente ligado e incorporado a un capital físico, siguiendo los planteamientos Keynesianos.

Frente a esa interpretación, Lundberg observó el crecimiento continuo de la productividad en una empresa con escaso o nulo cambio en su capital físico. Es el llamado "efecto Horndal", planteándose de nuevo la necesidad de llegar a una explicación coherente.

Algo así se detecta en un trabajo que con el significativo título "Aprenda trabajando", publicó Arrow, centrando su atención en el capital físico, considerando, sin embargo, que las personas aprenden al enfrentarse con nuevas experiencias y riesgos.

Con un criterio más progresivo y eficiente, se ha intentado explicar los residuos mediante modelos que tienen en cuenta el factor humano en concurrencia con los factores tradicionales, capital físico y trabajo.

Por ejemplo la función de producción de Cobb-Douglas

$$Y = a K^{\alpha} L^{\beta} H^{\gamma}$$

donde Y es la renta nacional, K el capital, L el trabajo y H un término residual que representa el factor humano, que incluye "los avances en los conocimientos", las mejoras en sanidad y salubridad, en la destreza, en la habilidad,

economías de escala, perfeccionamiento en las formas de dirigir y organizar, etc., etc., factores casi todos ellos directamente relacionados con una mayor amplitud de la educación y perfeccionamiento de los hombres.

Irónicamente se ha venido llamando a esos avances en los conocimientos coeficiente de nuestra ignorancia y tal vez podría extenderse la denominación a todo lo relativo al factor humano, que se busca explicar, y aún cuantificar, como factor residual, intentando eludir la complejidad y la dificultad que su análisis presenta.

Los avances tecnológicos suponen no solo cambios en los equipos técnicos, sino también en los hombres en una simbiosis que podría considerarse sinérgica. De donde la anterior antinomia irónica, avances tecnológicos y coeficiente de ignorancia, adquiere un sentido profundamente constructivo.

Solo las inversiones en el hombre propician los avances tecnológicos y a la vez la productividad y las probabilidades de innovación.

El paso siguiente a este reconocimiento, susceptible de una cierta cuantificación a través de los modelos econométricos correspondientes, debería de ser intentar aislar el resultado de las inversiones educativas dentro del factor residual.

Tarea difícil, por no decir imposible, puesto que las inversiones en el hombre se hallan profundamente interrelacionadas. Por ejemplo las inversiones en salud pública al aumentar la calidad y la esperanza de vida, otorgan a las inversiones en educación y formación un más dilatado plazo de aprovechamiento, proporcionándoles una mayor valoración de su utilidad.

Llegado este momento parece demostrada la existencia de unos efectos positivos de la inversión en capital humano que sobrepasan el ámbito individual para recaer sobre todo el conjunto social.

Convendría ahora intentar cuantificar los beneficios y enfrentarles a su coste, en busca de una rigurosa economicidad de actuación. Se trata de seleccionar la aplicación de unos recursos escasos buscando la alternativa más eficiente dentro de unos condicionamientos mínimos, puesto que el capital humano para rendir sus frutos ha de aparecer convenientemente asociado a los factores clásicos de la producción, capital físico y trabajo.

Con toda la dificultad que esto entraña, es preciso configurar las decisiones dentro del marco de la racionalidad de un análisis "coste-beneficio" sujeto a otros condicionamientos y con la suprema dificultad que entraña aislar y conocer magnitudes esencial y funcionalmente interrelacionadas.

Todo esto no conlleva, necesariamente, a considerar al hombre como una cosa reducida a una valoración. Precisamente la falta de rigor cuantitativo

es lo que en muchas ocasiones ha conducido a que el ejemplo citado por Von Thünen represente la más lamentable de las realidades, una realidad que en gran parte se deriva de las condiciones existentes en el pasado, donde con una fuerza de trabajo homogénea y poco cualificada, muy diferente de la actual, sin acumulaciones en capital humano rentable en el sentido fisheriano de la inversión, era poco significativo evaluar los efectos rentables de los conocimientos marginales adquiridos.

Al entrar en el estudio y evaluación de la relación coste-beneficio de las inversiones educativas, es preciso distinguir y no olvidar, los beneficios que recaen directamente sobre el estudioso y aquellos otros que afectan a otras personas.

La distinción es importante, sobre todo si se pretende distribuir el coste de la educación teniendo en cuenta sus beneficiarios.

Los rendimientos que obtiene el individuo que lleva a cabo la ampliación de su formación guardan primeramente una relación directa con su actividad productiva, pero no son los únicos. Concretemos un poco más la utilidad de la formación:

a) En relación con la actividad que desarrolla:

La correlación entre el nivel de ingresos y el nivel de educación es evidentemente positiva.

Un procedimiento lógico para evaluar cuantitativamente las ventajas de la educación y formación en esta faceta, sería actualizar financieramente con una cierta tasa, los ingresos diferenciales futuros esperados y debidos a un incremento de los conocimientos durante el resto de la vida del estudioso.

Hay que ser conscientes de lo subjetivo y aleatorio de los números manejados. La estimación de ingresos futuros sólo hasta cierto punto puede basarse, con garantías suficientes, en el estudio del pasado, dada la rapidez con que se presentan los cambios tecnológicos y socio-económicos en nuestra época.

Por otra parte, los ingresos diferenciales a obtener no dependen técnicamente sólo de los incrementos en habilidad y en conocimientos adquiridos. La situación anterior, la riqueza personal, las relaciones humanas y sociales del individuo, su ambición, sus necesidades y deseos y, en fin, todas las variables inherentes a la persona influirán sin duda en el logro y cuantía de los futuros ingresos.

La relación entre la productividad y los ingresos marginales del trabajo puede variar significativamente en el futuro, dada la velocidad de los avances

tecnológicos en nuestro tiempo, pudiendo incluso, tornar en inútiles y obsoletos los conocimientos adquiridos.

No obstante, mejor es eso que nada y todo esto tan aleatorio individualmente, puede adquirir una operatividad estadística útil al considerar un colectivo suficientemente amplio.

Otra cuestión a considerar y evaluar es la opción de continuidad en la formación que unos conocimientos a determinado nivel proporcionan. Sin ellos no sería posible proseguir, con ellos sí.

Esa opción debe valorarse atendiendo a la probabilidad de su ejercicio y a los valores y rendimientos esperados si se ejercitan.

Además de las utilidades mencionadas, más o menos evaluables monetariamente a través de procedimientos estimativos fundados en la existencia de colectivos suficientemente numerosos y significativos, la educación adicional proporciona al individuo unas ventajas no valorables directamente en dinero, como, por ejemplo, las posibilidades de encontrar trabajo pueden aumentar a consecuencia de la flexibilidad ocupacional derivada de unas mayores posibilidades de adaptarse a los cambios tecnológicos, sociales y económicos.

b) Existen otros rendimientos no ligados específicamente al empleo, como puede ser la posibilidad de realizar determinados trabajos por sí mismo, con el consiguiente ahorro y sobre todo, alcanzar la íntima satisfacción de saber algo más y ser capaz de hacer más cosas. Es una cuestión íntimamente ligada al hombre de la cultura occidental, al hombre fáustico caracterizado por la persecución del progreso en todos los órdenes, en una búsqueda de infinito.

En otras palabras es eso que ahora se llama enfáticamente "realizarse a sí mismo", con sus componentes sociales y personales.

Este aspecto no debe ser minusvalorado, como lo demuestra el éxito de los estudios para la tercera edad, los cuales por una simple razón temporal, el poco tiempo en que podrían ser rentabilizados, no pueden ser motivados por cuestiones de lucro valorables monetariamente.

Por otra parte los beneficios derivados de la educación no recaen solamente sobre el estudiante, sino que también alcanzan a otras personas. La familia actual del estudioso, íntimamente ligada a él, participará directamente de los beneficios que para aquel comporta una mejor formación. La familia en el futuro, los hijos gozarán de las ventajas educativas de unos padres más preparados intelectual y culturalmente, un mejor nivel de vida y

otra serie de mejoras con proyección intergeneracional del capital humano.

En menor grado los efectos beneficiosos de un mayor grado de preparación trascienden al individuo extendiéndose a su entorno propiciando una calidad de vida superior y una mayor eficacia productiva. La actividad laboral se lleva a efecto muy frecuentemente en equipo y el resultado del esfuerzo conjunto depende de la formación de cada uno de los componentes del colectivo.

La entidad para la cual trabaja la persona que ha alcanzado una formación adicional se beneficia igualmente de ello al aumentar la calidad de la fuerza del trabajo y además es muy probable que las imperfecciones y rigideces del mercado de trabajo, impidan que la remuneración aumente tanto como crece la productividad marginal del trabajo, lo que da lugar a un beneficio material y monetario a favor del que proporciona el empleo.

Junto a estos rendimientos de los incrementos educativos que recaen sobre personas fácilmente identificables es preciso tener en cuenta otros beneficios que afectan a la sociedad en general cuyo grado de cultura se verá aumentado, así como su estabilidad, su potencia investigadora, su capacidad de reacción ante los cambios y vicisitudes del porvenir, en una a modo de secuencia encadenada que recuerda el efecto multiplicador Keynesiano.

Estudiados someramente los beneficios de la formación y educación y también quienes los reciben, llega el momento de fijar la atención en la otra cara de la moneda, *los costes*:

Aparece en primer lugar un coste directo, monetario, de la enseñanza. Los profesores han de ser remunerados, existen unos gastos de material y organización, etc., etc.

Junto a ese coste es preciso considerar el coste oportunidad, para el individuo, que supone el no poder dedicar a otras actividades productivas el tiempo ocupado por el estudio.

La falta de ocupación plena de las instalaciones y personas que ejerzan la enseñanza supone un encarecimiento de los costes soportados por instituciones distintas del estudiante.

Surge ahora la cuestión de quién debe soportar los costes de la mejora educacional.

Parece lógico que todos los beneficiarios de los frutos de la enseñanza contribuyan a costearla.

El individuo, protagonista destacado, aporta una contribución monetaria, los honorarios pagados a la institución educadora y además soporta sus

costes-oportunidad al prescindir del tiempo dedicado al estudio, en otra actividad lucrativa.

La familia, además de ver reducidos sus ingresos, porque el estudiante sufre la pérdida de una parte del tiempo libre, de aquél que hubiese podido dedicar a la misma.

Las empresas conscientes de las ventajas derivadas de la mejor formación de su personal, frecuentemente la promueven concediendo tiempo y ayudas monetarias para que los empleen en actividades de este tipo.

La sociedad en general ofrece la gratuidad de la enseñanza en unos ciertos niveles, subvenciones a los centros de enseñanza, ventajas e incentivos fiscales, becas a los alumnos y ayudas, etc., etc.

Una vez consideradas las ventajas de las mejoras educativas, sobre quien recaen, y con qué contrapartida de costes, llega el momento de profundizar en el análisis de la relación coste-beneficios inherente al criterio que considera la educación como una inversión.

Inmediatamente surge la dificultad de cuantificar los distintos componentes positivos y negativos tangibles e intangibles de la educación, que valoraría la inversión.

Un tipo de rendimiento deducido por medios indirectos, por técnicas estimativas de carácter colectivo más o menos sofisticadas, nunca aparece depurado de una serie de influencias interrelacionadas que incluso exceden el campo específico de la enseñanza, puesto que la inversión en ella debe estar equilibrada armónicamente con otras inversiones en capital físico y en otras facetas del capital humano.

Por otra parte la educación es en cierta medida un bien público que satisface un deseo social. No un bien público puro, pues los beneficios económicos son en gran parte personales y divisibles, susceptibles de ser valorados con alguna aproximación. Por el contrario los bienes públicos son indeterminados y ningún consumidor puede ser excluido de su disfrute, ni el consumo de una persona reduce las oportunidades de consumo de otra.

Quedan fuera, por consiguiente, del mecanismo de mercado y los consumidores no revelan a través de él sus preferencias individuales hacia esos bienes. Se ha afirmado que esas preferencias se valoran en estos casos mediante opciones políticas, mediante la manifestación en las urnas electorales. Y serán criterios políticos los que configurarán la contribución de la sociedad en general a los costes educacionales.

En cambio los individuos, como tales, llevarán a cabo su análisis coste-beneficio centrándolo principalmente en una comparación, más cuantitativa,

entre el coste de la enseñanza, incluyendo y actualizando el coste oportunidad, y el resultado económico esperado de los nuevos conocimientos a lo largo del tiempo en que confían poder utilizarlos.

Sin embargo para lograr la máxima eficacia en la aplicación de unos recursos escasos, capaces de usar alternativamente, es preciso llevar a cabo una *planificación educativa*. Lo cual tampoco es tarea fácil.

Implica la especificación de las necesidades de fuerza humana capacitada en las distintas actividades en cada momento y en función de unos objetivos predeterminados. Debe tenerse en cuenta la interrelación precisa con otras categorías de inversión, como pueden ser la propia inversión en educación y en capitales físicos.

Lo complejo y aleatorio de esta planificación obligan a revisarla periódicamente a la luz de las sucesivas situaciones alcanzadas en un proceso de características markovianas que contemplen el encadenamiento de los planes, sin desdeñar los cambios técnicos y económicos que se van produciendo.

Los más destacados intentos para la planificación de la fuerza humana han sido resumidos en las publicaciones de la O.C.D.E. mostrando resultados no demasiado brillantes, en gran parte por suponer una rigidez de las estructuras de demanda superior a la real, capaz de variar rápidamente, como así ha sucedido en los tiempos pasados.

Como ejemplo y modelo metodológico puede recordarse el "Proyecto regional mediterráneo de la planificación educativa", llevado a cabo por la O.C.D.E. conjuntamente con seis países miembros de la misma.

Tal vez una adecuada planificación podría evitar, en alguna medida, esa tremenda acusación que se hace a nuestras facultades universitarias: ser una fábrica de parados.

Estudiadas las líneas generales de la inversión en educación como uno de los componentes más significativos del capital humano, parece útil considerar el caso concreto de nuestro país.

Una trágica realidad salta inmediatamente sobre nosotros, la espeluznante cifra de parados y la sospecha de que además existe un paro encubierto tal vez más importante. Los dolorosos y contravertidos procesos de reconversión industrial que en muchos sectores se están llevando a cabo, ponen de manifiesto la magnitud de ese paro encubierto, los expedientes de crisis diariamente incoados, la escasa productividad y la difícil situación económica de multitud de empresas vienen a reforzar la creencia expuesta.

Al mismo tiempo se pone de manifiesto que la recuperación de los puestos

de trabajo no será un proceso fácil, ya que la crisis no es coyuntural, sino mucho más profunda y fruto de un acelerado cambio tecnológico, económico y social, irreversible.

Con toda razón afirma Schumpeter que la tecnología es un mar cuya costa no ha sido diseñada todavía, concluyendo que en el futuro el valor "saber" sustituirá al valor trabajo, en sus funciones económicas. O como reconoce el profesor Bell: ha nacido una verdadera "tecnología del intelecto".

Hay entonces que reconocer que la inversión en mejoras educativas de toda índole y nivel se presenta como absolutamente imprescindible, si se quiere lograr que la fuerza de trabajo hoy desaprovechada pueda integrarse nuevamente en la actividad productiva.

Sólo una profunda reconversión de la estructura del capital humano puede dotar a éste de la movilidad derivada de nuevas posibilidades de actuación. Muchos de los puestos de trabajo perdidos jamás serán recuperados aunque la economía goce de una fuerte expansión, simplemente porque ya no son necesarios. Y muchos otros todavía vigentes, pronto dejarán de estar económicamente justificados y solo el telón de una ordenación jurídica protectora de la continuidad en el empleo impedirá que el problema se muestre con toda su rudeza.

La solución solamente puede venir a través de la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades que permitan al trabajador adaptarse a las nuevas técnicas y medios.

La entrada de España en la C.E.E. no hará sino contribuir a acelerar el fenómeno, acentuando la necesidad de dar al mismo la más pronta solución.

Una red de escuelas de formación próximas al mundo del trabajo de la empresa, dotadas de cierta autonomía y capacidad de decisión, se mostrarían en mi opinión, extremadamente útiles.

Para ello gozan de ventajas no despreciables derivadas primordialmente de la versatilidad de sus estructuras y de su funcionalidad en comparación con otras instituciones mucho más rígidas y formalistas.

Su menor tamaño, el contacto cotidiano que la mayor parte de sus profesores mantienen con la realidad económico-social, la duración de los estudios que imparten normalmente un curso académico aunque naturalmente, se pueden seguir diversas disciplinas en distintos años si ese es el deseo del alumno, su mayor autonomía en temas de programación de estudios, etc., etc., les proporcionan un elevado grado de agilidad para adaptar sus enseñanzas a las necesidades de cada momento de forma muy rápida y eficaz.

Una planificación educativa general a largo plazo siempre es incierta y

por tanto mucho más arriesgada que otra a corto plazo, capaz de ser corregida sobre la marcha.

Por eso las enseñanzas de ese tipo de Centros presentan a corto y medio plazo un grado de utilidad y eficacia superior, puesto que curso a curso pueden detentar las necesidades y la conveniencia de sus enseñanzas para que estas sean aplicables y por tanto gratificadoras, a todos los niveles, con un desfase temporal muy pequeño.

Sus frutos, insisto, casi inmediatos, serán, recogidos por los alumnos y también por las empresas y la Sociedad en su conjunto.

Se trata de unos complementos de educación con una elevada productividad marginal y que, lo que en estos momentos es vital, comportan la capacitación necesaria para alcanzar la posibilidad de una variación en el tipo de ocupación, frecuentemente obligada por los cambios tecnológicos y coyunturales.

En ellas se dan en forma máxima las *capacidades* por las cuales abogaba Igor Ansoff.

a) *Capacidad de reacción estratégica*, condicionada por la creatividad, receptividad a las nuevas ideas, adaptación de programas y previsión del cambio.

b) *Capacidad de reacción competitiva*

Su organización es ágil, capaz de obtener el máximo de sus posibilidades ante la concurrencia, gracias a su conocimiento y posibilidades de acción en el mercado.

c) *Capacidad de reacción eficaz*

Son capaces de producir más a menor precio mediante un constante seguimiento de los costes.

El sacrificio salarial de sus profesores y colaboradores frecuentemente motivados por causas no crematísticas, sino de vocación y prestigio, constituye un verdadero paradigma.

d) *Capacidad de reacción estructural*

Derivada de una dimensión abarcable y un grado de autonomía suficiente para evitar anquilosamientos y rigideces.

e) *Capacidad de reacción de comportamiento*

Surgida de la superación de objetivos estrictamente económicos y lucrativos y del soporte de entidades tales como las asociaciones de antiguos alumnos que mantienen unas relaciones de amistad y que obligan a una constante puesta al día.

Estas capacidades de reacción configuran algo muy valioso, decisivo, ya

que como afirma Jars "no se puede dirigir el pasado, ni tampoco el presente que es un instante transitorio y fugaz. Sólo el porvenir es susceptible de ser dirigido".

Se trata simplemente de utilizar unos medios escasos con la máxima eficiencia. Se trata de conseguir lo máximo a partir del mínimo dispendio, es decir de alcanzar la frontera en el proceso de la decisión racional.

Esto implica:

- a) La selección de individuos capaces de acumular un suplemento de formación a través de una enseñanza adicional, con el mínimo esfuerzo o coste.
- b) En cierto modo relacionado con lo anterior y en alguna forma concretándolo: centrar el esfuerzo educativo en aquellos grupos, en aquellas localidades, donde exista un colectivo suficientemente numeroso que demande formación, constituyendo una base lo bastante amplia como para poder seleccionar con garantías de provecho. En otro sentido es preciso destacar la necesidad de una infraestructura, profesorado y medios suficientes.
- c) Como final o si se quiere como resumen, abarcando casi todos los aspectos, hay que convenir en que debe invertirse en educación allí donde la relación coste-beneficio sea más elevada, excediendo a otras alternativas posibles.

No debe olvidarse tampoco, que la inversión en capital humano debe ir aparejada a inversiones en capital físico y en otras alternativas que eviten los estrangulamientos y mutuamente se potencien.

En lo que acabamos de exponer subyace lo imprescindible de esa fuerza primordial que es la *creatividad*. Sin ella no hay innovación y si no la hay sólo queda estancamiento, con las dolorosas secuelas del paro y la regresión.

Que la fuerza de trabajo sin ocupación se pierda estérilmente, que las capacidades potenciales, latentes, dejen de aprovecharse por la falta de una formación, de una educación adicional, constituye un despilfarro humano, social y económico inadmisibles.

Es totalmente necesario, pues, extremar la creatividad a todos los niveles. Cada hombre, cada institución deben pensar cual debe ser el camino para resolver estos problemas, aquí y ahora, a corto, o cortísimo plazo, pues hay situaciones dramáticas que exigen solución inmediata.

En este sentido ¿no podría pensarse en ligar el desempleo y los fondos a él destinados, con la posibilidad y conveniencia de proporcionar una formación adicional a los parados?

Tal vez sea la única forma de conjurar esta plaga de la pérdida de puestos de trabajo, la preparación para ocupaciones alternativas.

Los beneficios serían evidentes:

El coste oportunidad para alguien que está inactivo, es nulo. Los nuevos empleos posibles, más fáciles de alcanzar con una formación adicional, seguramente serían de mayor productividad y nivel, con reflejo salarial y excedente de utilidad para la empresa y para la Sociedad.

Los avances tecnológicos han generado, generan y generarán, excedentes y obsolescencia en la contribución de la fuerza de trabajo en muchas actividades. Solamente una reconversión humana análoga en cierto modo, repito, a la reconversión industrial puede solucionar la cuestión en términos aceptables.

Desde otro punto de vista, fundamental, ese hombre insatisfecho, frustrado y amargado que es el parado, recobraría, a través de su esfuerzo educativo, su propia estimación, la conciencia de su dignidad. Volvería a sentirse útil a sí mismo, a su familia y a la Sociedad con todas las ventajas individuales y sociales que eso comporta.

Las percepciones por desempleo, por no hacer nada, por muy justas y necesarias que sean, muchas personas, y generalmente las más dinámicas y capaces, las consideran, en alguna forma, un insulto, una vejación. Si pasasen a ser una ayuda, una subvención por hacer algo por alcanzar unas capacidades a través del esfuerzo que conlleva el estudio, procurarían una mayor satisfacción a sus perceptores.

Sencillamente, se trata de potenciar dinámicamente las estructuras existentes de capital humano, y de hacerlo de la forma más eficaz económicamente.

Convertir un gasto, las prestaciones por desempleo, en una inversión rentable en el futuro, es una posibilidad creativa que parece debería ser atentamente considerada.

Y son las escuelas de formación del tipo expuesto las que podrían llevar a cabo esa tarea con menor costo y mayor eficacia, por las capacidades de reacción y posibilidad de asumir las implicaciones necesarias que anteriormente se han esbozado.

Por su conocimiento de la realidad circundante inmediata, su localización. Por la duración de sus cursos, solamente un año, capaz de rendir frutos a corto plazo, con la ventaja adicional que supone poder continuar el aprendizaje, si se considera conveniente.

Las asociaciones de antiguos alumnos con sus servicios de Bolsa de

trabajo, constituyen una ventaja adicional para lograr otro empleo que aproveche las nuevas capacidades adquiridas.

Esta comunicación pretende ser un esfuerzo humilde y creativo a la vez, basado en lo que tenemos y en lo que queremos, en lo que es factible lograr. Un proyecto alejado de utópicas fantasías, cercano a lo cotidiano y eficaz.

Procurar solventar las múltiples necesidades colectivas e individuales sentidas por un colectivo que tiene voluntad de mejorar a través de un proceso educativo, es una tarea noble que merece la atención de nuestra Real Academia, precisamente por serlo en el sentido que Ortega otorgaba a esa palabra:

“Sinónimo de vida esforzada, puesta siempre a superarse a sí misma, a trascender de lo que ya es, hacia lo que se propone como deber y exigencia”.



# **POLÍTICA DE INVERSIÓN Y EMPLEO: CONSIDERACIONES A DETERMINADOS ASPECTOS DEL PROBLEMA**

**Del Académico Numerario  
EXCMO. SR. D. PEDRO CASTELLET MIMÓ**

En función del escrito que en su día recibí del señor Presidente de nuestra Academia, expongo a continuación mi punto de vista y comentarios sobre el tema del epígrafe.

A mi criterio, y sin dudar de la eficacia y de la necesidad de medidas financieras, fiscales y de cualquier otro tipo que puedan arbitrarse para revitalizar la inversión y paralelamente el empleo, creo, es absolutamente necesario, el contemplar previa o paralelamente otros aspectos del problema, que sin duda a través de su análisis nos habrán de permitir, antes de la toma de cualquier postura, llegar a un mejor conocimiento de la verdadera problemática que tenemos en estudio.

En mi opinión, tal enfoque entra de lleno en tres de los puntos del guión que se acompaña al escrito de la Presidencia. Nos referimos específicamente a los siguientes puntos:

- 1.— Planteamiento general,
- 2.— La inversión y la creación de empleo,
- 3.— Problemas actuales.

Si analizamos en la praxis el problema de la inversión y del empleo, veremos que la primera se produce básicamente cuando las expectativas de una respuesta adecuada a tal inversión se dan, o cuando menos se prevén, con unas bases suficientes de fiabilidad, en cuanto a su viabilidad y resultados. No dándose estas condiciones, casi pudiéramos decir que es obvio que la inversión no llega a tener lugar por cuanto "per se", no tendría sentido, lamentablemente, en las coordenadas de un mundo como en el que nos movemos.

También conocemos a través de la práctica diaria que, en la actualidad, muchas de las inversiones que se realizan están conducidas a la reducción de la carga de plantilla, por el alto costo de ésta, y la consecución, por este procedimiento, de la necesaria competitividad del producto. Ello quiere decir que en este caso, desgraciada pero realmente, la política de inversión no es generadora de empleo sino en el mejor de los casos, para el único y exclusivo mantenimiento de una determinada tasa de ocupación, lo que si bien, dadas las actuales circunstancias del mercado de trabajo, lo podemos considerar como positivo, ello es de todo punto insuficiente para generar los puestos de trabajo que precisa el país, para disminuir una tan alta cota de desempleo como padecemos, y asimismo crear unas favorables expectativas de futuro, tanto a nivel social como económico.

Otro elemento, a nuestro criterio responsable para que la inversión no se lleve a cabo con la adecuada intensidad, es la doble circunstancia del costo del dinero, y la poca rentabilidad, en muchos casos inexistente, que las empresas industriales obtienen a su través. Es sin embargo cierto que no podemos, bajo ningún concepto, olvidar otros tipos de inversión, que son absolutamente imprescindibles de cara al futuro, para evitar que muchas empresas lleguen a desaparecer; nos referimos con ello a la inversión que se debiera llevar a término para renovar la maquinaria o las instalaciones envejecidas por el uso u obsoletas por su tecnología, así como aquéllas otras que van dirigidas a la investigación de nuevos métodos de producción, de nuevos productos, de mejora de los actualmente en línea e incluso a la preparación, análisis y estudio de aquellos otros que si bien no existen todavía en el mercado, de alguna forma se puede prever o intuir que serán demanda y necesidad en un futuro más o menos próximo.

Es absolutamente cierto que los dos factores que antes citábamos, la falta de rentabilidad y el elevado costo del dinero, han dado lugar en un sinnúmero de casos, a no haberse podido llevar a término la creación de un auténtico fondo de amortización para la renovación del equipo productivo. Tal circunstancia se ha visto además agravada, dada la legislación actual sobre amortizaciones, por su limitada aplicación a unos porcentajes mínimos e inadecuados, dado el estado de gran parte de los equipos industriales que tenemos en España, con su correspondiente y necesaria renovación a nivel tecnológico, y con unos costos de adquisición enormemente altos, lo que conduce en la mayoría de ocasiones, a la imposibilidad material de su imprescindible sustitución.

Por toda esta serie de circunstancias que acabamos de citar, así como

por la notable inflación que hace años sufre nuestro país, la pérdida de valor de nuestra moneda con respecto a las del resto de países de Occidente, y la ya mencionada necesidad de sustitución de los equipos industriales o de sus instalaciones por otros u otras más modernos y en ocasiones incluso más sofisticados, para hacer frente a la competencia cada día más dura, da lugar a que, si ya de por sí, las amortizaciones son insuficientes, dados los precios de los equipos a sustituir por los que se poseen, la hacen prácticamente inviable, lo que conduce a una mayor incidencia en la pérdida de posibilidades de futuro de las empresas y al mismo tiempo, el que su competitividad sea de día en día más sombría.

Independientemente de cuanto se ha expuesto, y aunque ello pueda parecer una entelequia, hay, a nuestro personal criterio, momentos o circunstancias que obligan a todas las fuerzas de un país, aunque ello sea a nivel extraeconómico, a reconducir una buena parte de sus posibilidades, directas o indirectas, hacia una auténtica y efectiva inversión, y al decir inversión, la expreso en el más amplio sentido de la palabra.

Diré, asimismo, que esta inversión debe tener como característica más urgente e importante, aquélla que permita en el más corto o medio plazo posible paliar el desempleo, mediante la consecuente creación de puestos de trabajo estables. El aumento del empleo es imprescindible a cualquier nivel que se contemple. Se debe generar más empleo y ello debe ser así, no sólo por el concepto económico que pueda entrañar, sino como concepto de solidaridad ante una situación tan límite como en la que nos encontramos, (17% de paro sobre la población activa).

Ello sin duda es una situación de enorme gravedad para nuestro contexto socio-económico, y su solución debe conseguirse no solamente mediante medidas económicas o políticas a los distintos niveles que ello sea posible, sino también a través de la mencionada solidaridad, poniendo en ello la imaginación necesaria para arbitrar los oportunos medios necesarios, así como con visión que motive y permita contemplar con verdadera conciencia, el problema que nos atañe; y de todo ello habrá de depender nuestro futuro inmediato, el cual tendrá unas u otras expectativas, en función de nuestra actitud y forma en que seamos capaces de enfrentarnos con él, no olvidando la dimensión humana del problema y nuestro personal grado de responsabilidad ante el mismo.

Ni que decir tiene, que todo cuanto antecede no ha de ser óbice para que no sean estudiadas en toda su profundidad y extensión todas aquellas facetas que se contemplan en los puntos dos, uno, tres y cuatro que figuran

en el gui3n-esquema que hemos citado al principio de estas consideraciones y exponer y proponer ante quienes corresponda las necesarias f3rmulas que permitan obtener una positiva soluci3n que sea valedera para una futura pol3tica de inversi3n y empleo.

Esta es mi opini3n y mis comentarios, que someto a superior criterio de nuestro se1or Presidente, al de los Presidentes de las distintas Secciones, y a mis compa1eros de Academia, por si alguna de las ideas o de las proposiciones que en este escrito se hacen, pueden ser de utilidad para su inclusi3n en el documento final, que al efecto se redacte.

# LA POLÍTICA ECONÓMICA ESPAÑOLA POSTERIOR A LA CRISIS DEL PETRÓLEO

**Del Académico Numerario**

**EXCMO. SR. DR. D. LAUREANO LÓPEZ RODÓ**

El año 1973 constituye el "turning point" de la economía mundial. El conflicto bélico árabe-israelí fue el desencadenante de la crisis más prolongada de la postguerra y dio lugar a una serie de acciones que han desestabilizado la economía occidental. La fuerte subida de los precios del petróleo, el desmoronamiento del sistema monetario, el crecimiento del endeudamiento exterior y la crisis industrial, han modificado profundamente el panorama económico.

España perdió el 25 por ciento de su capacidad adquisitiva frente al resto del mundo, la noche en que subió el precio del petróleo.

Los tipos de cambio de las divisas no experimentaron grandes alteraciones hasta 1973, puesto que el sistema monetario internacional se apoyaba en cambios fijos, aunque éstos fueran susceptibles de ajustes. A partir de ese año, con el sistema de la flotación, los tipos experimentaron grandes oscilaciones que reflejaban el distinto impacto de la crisis energética en las diferentes economías y también la disparidad de políticas económicas adoptadas en cada país.

Las medidas anti-inflacionistas adoptadas por los diferentes países se traducen en un resurgimiento del proteccionismo en el comercio mundial. La nueva subida del precio de las materias primas en 1979 desencadena seguidamente otra espiral precios-salarios con efectos claramente empobrecedores.

A partir de 1974 la economía española entra en un período de incertidumbre, motivada, en buena parte, por las indecisiones y la falta de coherencia de la política económica. Los responsables de esta política no supieron medir la gravedad de la crisis del petróleo ni el alcance de su repercusión en nuestra economía.

Como advierte Guillermo de la Dehesa (1), "la OCDE, en su conjunto, inició una política de ajuste y reducción de los desequilibrios dos años antes que España tras la primera crisis energética y, de nuevo, lo hace también dos años antes tras la segunda crisis energética... Es decir, España ha reaccionado con considerable retraso ante ambas crisis energéticas."

Las medidas adoptadas en España para hacer frente a la crisis fueron tardías y vacilantes, a diferencia de lo ocurrido en otros países que reaccionaron a tiempo y consiguieron paliar sus efectos.

Una muestra de la indecisión y falta de coherencia en la política económica española la tenemos en el campo concreto de la política monetaria. Como señala Argandoña (2), a lo largo de ese período podemos distinguir varias etapas caracterizadas por diferentes enfoques:

- De 1974 a 1979, una política pretendidamente contractiva que no pasó de declaraciones de buena voluntad.
- Cambio de actividad y objetivos en 1977; aparecen problemas de coherencia externa, generándose serios desequilibrios en el crédito al sector privado.
- La política monetaria fue, de nuevo, ambigua entre 1978 y 1980, con cierta orientación hacia la moderación monetaria, pero sin renunciar a los objetivos expansivos.
- Desde 1981 se alternan etapas más o menos decididas de moderación monetaria con otras de cierta expansión.

Un intento tardío de enderezamiento de la política económica está constituido por los Pactos de la Moncloa del otoño de 1977, que trataron de contener la fuerte inflación que llegó a alcanzar una tasa anual del 26,4%, a mediados de aquel año y los precios alimentarios llegaron hasta el 60%. La balanza de pagos registró un fortísimo déficit, con abundante pérdida de divisas. Los Pactos de la Moncloa fueron, en definitiva, un plan de estabilización de corte clásico (devaluación de la peseta, restricciones monetarias, contención de salarios, etc.).

Fruto no sólo de la crisis internacional sino también de la fluctuante y desacertada política económica interna, ha sido el bajo crecimiento de la economía española en el período 1974-1984, cuya tasa media anual fue tan

(1) "1973-1984. La política económica frente a la crisis", en *Información Comercial Española*, núms. 617-618, enero-febrero 1985, págs. 8-10.

(2) "La política monetaria española 1973-1984", en *Información Comercial Española*, núm. 617-618, enero-febrero 1985, pág. 74.

sólo del 1,5%, frente a la tasa media de crecimiento de los siete mayores países industriales que fue, en ese mismo período, del 2,6%; entre ellos destaca el Japón, con una tasa media del 4,7%.

En el período que venimos contemplando se acentúa la hipertrofia del sector público que viene agravada por la creación de diecisiete Comunidades Autónomas, con su correspondiente aparato burocrático. El crecimiento de las Administraciones Públicas ha sido desorbitado y se refleja en el desbordamiento del gasto público.

En 1973, los ingresos y gastos totales de todas las Administraciones Públicas estaban equilibrados en 922.800 millones de pesetas, lo que representa el 25% del P.I.B. y no había déficit público. En cambio, en 1984 el gasto total no financiero de las Administraciones Públicas ascendió a 9.720.700 millones de pesetas lo que representa el 38% del P.I.B. y el déficit público alcanzó la cifra de 1.238.300 millones de pesetas.

Este es el principal problema que se plantea a la economía española. Como señala Barea Tejeiro, "El déficit de las Administraciones Públicas españolas no aparece hasta 1976, después de veinte años en que la Hacienda había conseguido liquidar sus cuentas de forma equilibrada". (1)

El mismo autor señala que:

En el año 1973, antes del comienzo de la crisis, los recursos públicos se destinaban en un 81 por 100 a gastos corrientes y un 19 por 100 al ahorro (4,7 por 100 del producto interior bruto), siendo éste suficiente para financiar las operaciones de capital que representaron el 14,5 por ciento de los recursos totales, quedando a las Administraciones Públicas una capacidad de financiación para hacer frente a la amortización de la deuda pública, adquirir acciones, etc."

"Según los nuevos datos del año 1981, los gastos corrientes absorben el 97,4 por ciento de los recursos totales, con lo cual prácticamente desaparece el ahorro público, que sólo representa el 0,6 por ciento del producto interior bruto, teniéndose que financiar las operaciones de capital en un 80 por ciento con déficit público". (2)

Como afirman José Miguel Andreu y Miguel A. de la Fuente (3), "el incrementado gasto público ha tenido escasa incidencia directa o indirecta

(1) "El déficit público", Hoja del Lunes, de Madrid, 3 de mayo 1982.

(2) Loc. cit.

(3) "Un análisis de la Economía Española", en *Situación*, ed. Banco de Bilbao, año 1983, núm. 4.

sobre la inversión pública o privada. Probablemente, además, tal déficit habrá producido en algunos momentos un cierto proceso de *crowding out*, o de expulsión del sector privado, con los consiguientes efectos negativos que ello pudiera haber tenido sobre nuestra economía. Este efecto probablemente habrá retroalimentado el problema del desempleo, por la vía de la elevación de los tipos de interés, cuestión esta última que se configura ya hoy como el otro —con el paro— de los temas “clave” de la política económica.”

Las expectativas empresariales han sido muy desfavorables en esos diez años y se han visto influidas por las fuertes reivindicaciones sindicales y por la política vacilante del Gobierno.

Ello se ha traducido en la tasa negativa de crecimiento de la inversión.

La consecuencia más grave del descenso de la inversión ha sido el fuerte aumento del paro, que partiendo de una situación de pleno empleo en 1973, ha alcanzado en 1984 la cifra de 2.642.400 de parados, lo que representa la destrucción de dos millones y medio de puestos de trabajo en la referida década y una tasa de paro equivalente al 20,1% de la población activa, frente al 11% de la Comunidad Económica Europea.

Siguiendo a García de Blas y a Ruesga Benito, cabe señalar que la tasa de ocupación en España, definida como la proporción de ocupados sobre la población potencialmente activa (entre los 15 y los 64 años), es diecisiete puntos inferior a la media de los países de la OCDE. Tal caída en el nivel de ocupación no resiste la comparación con otros países del área occidental, donde incluso en los casos más graves la disminución de la población ocupada no alcanza ni la mitad de la experimentada en España. Así, por ejemplo, el Reino Unido reduce el volumen de población ocupada entre 1975 y 1983 en un 5% frente al 15,5% en esos mismos años en España.

Además, la situación de las economías occidentales más dinámicas a pesar de la crisis económica, que igualmente les afecta, muestra la generación de un saldo positivo en la creación de empleo, con casos singulares como Estados Unidos, donde la población ocupada crece en un 17,9% en el citado período, Japón, 9,7%; Canadá, 14,5%; Italia, 10,4%. (1).

El sector exterior ha constituido el principal estrangulamiento de nuestra economía. En la década que va de 1974 a 1983, ambos inclusive, se

(1) Cfr. Antonio García de Blas y Santos M. Ruesga Benito: “Crisis económica y mercado de trabajo en España (1975-1984)”, en Información Comercial Española núm. 617-618, enero-febrero 1985, pág. 223.

han registrado importantes déficits en la balanza de pagos corrientes, con excepción del año 1978 en que tuvo un saldo positivo a consecuencia de la devaluación de la peseta efectuada en el año anterior. El déficit neto acumulado de la balanza de pagos en dicho decenio, asciende a 29.220 millones de dólares.

La posición deudora neta de la economía española frente al exterior se cifraba en 1984, en 32.179 millones de dólares, en tanto que el nivel de las reservas de divisas era de 15.788 millones de dólares, es decir, menos de la mitad de nuestro endeudamiento exterior.

La evolución de los precios en ese período ha sido sumamente desfavorable. El índice de los precios al consumo ha experimentado alzas superiores al 15% en seis años de la década —en 1977 llegó a subir un 26,4%—. El año en que la inflación ha sido menor —siendo todavía muy alta— ha sido 1983, con un 12%. El alto grado de inflación durante el decenio se ha traducido en una fuerte pérdida del valor adquisitivo de la peseta. Una peseta del año 1984 equivale, según el Informe del Banco de Bilbao, a 0,19 pesetas del año 1973 (1).

Esta pérdida de poder adquisitivo de la peseta, junto con otros factores, entre ellos la fuerte subida del dólar, ha influido en la cotización exterior de nuestra moneda.

El 22 de enero de 1975, la peseta entra en el sistema de libre flotación. En 1976 se devalúa en un 10% el tipo de cambio de la peseta respecto del dólar (devaluación Villar Mir) y se fija en 66,60 pesetas. En julio de 1977 la peseta fue nuevamente devaluada en un 24,8% (devaluación de Fuentes Quintana) y el dólar pasó a situarse en 97,50 pesetas. En diciembre de 1982 se realizó una tercera devaluación de la peseta en un 8% (devaluación Boyer) que no tuvo la intensidad suficiente como para que el tipo de cambio nominal de la peseta se mantuviera fuerte: el tipo de cambio real siguió depreciándose. El tipo de cambio de nuestra divisa respecto del dólar está actualmente —septiembre de 1985— por encima de las 170 pesetas, frente a las 58 pesetas que fue el tipo medio de cambio del dólar en 1973.

(1) Banco de Bilbao. Informe Económico 1984, pag. 292.



## C) ACTIVIDADES

### **MEMORIA del Curso Académico 1984-85, leída en la solemne Sesión Inaugural del Curso 1985-86 celebrada el 24 de octubre de 1985, por el Secretario EXCMO. SR. DON JOSÉ CERVERA BARDERA**

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Real Corporación, y al igual que en los cursos precedentes, vamos a exponer los actos y la labor realizados por esta real Corporación durante el curso 1984-85.

#### SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO

El día 29 de octubre de 1984 tuvo lugar en el Salón de Actos del Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona la Solemne Sesión Oficial de Apertura del Curso 1984-85, de esta Real Corporación. La sesión fue presidida por el Presidente Perpetuo, Excmo. Sr. Dr. D. Ricardo Piqué Batlle quien estuvo acompañado de las primeras autoridades y de las representaciones de los estamentos invitados.

Abierto el acto se procedió a la lectura de la Memoria de la labor realizada por esta Real Corporación en el curso 1983-84, por el Secretario de la Junta de Gobierno Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.

A continuación el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró, Ingeniero Industrial, Profesor del IESE y Presidente de la Asociación Española de la Banca Privada, procedió a la lectura del discurso inaugural del curso y de admisión académica, desarrollando el tema: "Poder creador del riesgo frente a los efectos paralizantes de la seguridad" (1). Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. D. Angel Vegas Pérez.

(1) Discurso editado en separata como consta en el índice de publicaciones de la Real Corporación, al final de este volumen.

## CONFERENCIAS PÚBLICAS

### Sesiones de recepción de nuevos Académicos

El día 12 de diciembre de 1985 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Joan Hortalà i Arau, Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona y Conseller d'Indústria i Energia del Govern de la Generalitat de Catalunya, desarrollando el tema "Keynes y la teoría económica actual". Le contestó en nombre de esta Real Corporación el Académico de Número y Catedrático Excmo. Sr. Dr. D. Ramon Trias Fargas (1).

El día 18 de marzo de 1986 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente Nacional Excmo. Sr. Dr. D. José-Ramón Álvarez Rendueles, Doctor en Ciencias Económicas, Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad Autónoma de Madrid y Ex-Gobernador del Banco de España, cuyo discurso versó sobre el tema "La contribución de J. M. Keynes al orden monetario internacional de Bretton Woods". Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. José M.<sup>a</sup> Fernández Pirla.

## VIDA ACADÉMICA

### Proyección externa

Por lo que respecta a la relación con las autoridades, destacan los contactos habidos con la Secretaría de Estado para Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, así como con el Molt Honorable President de la Generalitat de Catalunya, i l'Honorable Conseller d'Economia i Finances.

Son de destacar, además, los contactos mantenidos por nuestro Presidente con el Instituto de España en Madrid y con las Academias Oficiales con sede en Barcelona convocados por la Conselleria de Cultura de la Generalitat. También procede mencionar la participación de nuestro Presidente en el Consejo Rector de l'Institut d'Estudis Autonòmics de la Generalitat de Catalunya.

(1) Discurso editado en separata como consta en el índice de publicaciones de la Real Corporación, al final de este volumen.

Respecto a las sesiones plenarias de Académicos de Número, cuyas aportaciones serán objeto de publicación en los "Anales", destacan aquellas en que se leyeron y debatieron las siguientes aportaciones de los Excmos. Sres. Académicos en relación al tema general "Política de Inversiones y Empleo":

- "La inversión en educación y formación humana" del Excmo. Sr. Dr. D. Mariano Capella San Agustín.
- "Política de inversión y empleo: consideraciones a determinados aspectos del problema" del Excmo. Sr. D. Pedro Castellet Mimó.
- "La política económica española posterior a la crisis del petróleo" del Excmo. Sr. Dr. D. Laureano López Rodó.

Por otra parte, han tenido lugar otras reuniones plenarias de Académicos de Número en las que se ha perfilado el alcance que convendría dar al nuevo tema general de estudio para este curso, sobre "Repercusiones socio-económicas con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea". Una ponencia formada por los cuatro Presidentes de las Secciones Académicas está recogiendo el material básico que en su día servirá para orientar las líneas generales sobre las recomendaciones que los posibles ponentes podrían formular, en orden a las actitudes a adoptar por parte de la Administración y por parte de las empresas.

Durante el presente curso y en sendas reuniones plenarias de Académicos de Número, se han elegido:

Académicos Correspondientes Nacionales

- al Ilmo. Sr. D. Jorge Salgas Rich, abogado mercantilista de Girona y asesor de Corporaciones.
- al Ilmo. Sr. Dr. D. Manuel Vela Pastor, Catedrático Numerario de la Universidad de Valencia.

Académicos Correspondientes Extranjeros

- al Ilmo. Sr. Dr. D. Harry L. Hansen para Estados Unidos, profesor de Management en varias Universidades, Medalla Benjamin Franklin en 1985.
- al Excmo. Sr. Dr. D. Gaston R. Thorn para Luxemburgo. Fue Primer Ministro de Luxemburgo y ocupó varias veces la Presidencia del Consejo de Ministros de la C.E.E.
- al Excmo. Sr. Dr. D. Daniel Cardon de Lichtbuer para Bélgica, Presidente de la Asociación Belga de la Banca y también de la Liga Europea de Cooperación Económica.

También han tenido lugar las reuniones plenarias de Académicos de

Número, en las que se han debatido: la administración y previsión de la gestión económica de nuestra Corporación, la renovación de cargos en la Junta de Gobierno y en las Comisiones, así como la labor de las Secciones y Comisiones.

### Proyección interna

La actividad académica de proyección interna se ha desarrollado a través de las reuniones de la Junta de Gobierno, las reuniones coordinadoras de Presidentes de Secciones Académicas, las reuniones mensuales de las cuatro Secciones Académicas y las reuniones periódicas de las cinco Comisiones permanentes.

## ACADÉMICOS

Referimos a continuación los hechos más notorios que afectan a los Excmos. Sres. Académicos.

### Honores y nombramientos

Placa y Diploma Honorífico del "Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Barcelona" al Presidente Perpetuo de esta Real Corporación, Excmo. Sr. Dr. D. Ricardo Piqué Batlle con motivo de sus Bodas de Oro en dicho Colegio Oficial.

Nombramiento del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Joaquín Forn Costa como miembro del Jurado Calificador, en representación de esta Real Academia, del XXI Concurso, organizado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, para premiar la Memoria de una Sociedad Anónima de cotización en Bolsa.

Nombramiento del Académico Numerario Excmo. Sr. D. José M.<sup>a</sup> Puig Salellas como Presidente del "Consell Social de la Universitat de Barcelona".

En las últimas elecciones generales a las Cortes españolas, celebradas el 22 de junio de 1986, resultaron elegidos los siguientes Académicos Numerarios: como Diputado el Excmo. Sr. Dr. D. Magín Pont Mestres y como Senador el Excmo. Sr. Dr. D. Ramon Trias Fargas.

Nombramiento del Académico Numerario Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández como Académico de Número ("Fellow") de la "International Academy of Management".

### Cargos directivos

Reelección en los siguientes cargos de la Junta de Gobierno:

- Vice-Presidente, el Excmo. Sr. Dr. D. Mario Pifarré Piera.
- Vice-Secretario, el Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Goxens Duch.
- Bibliotecario, el Excmo. Sr. D. José M.<sup>a</sup> Codony Val.

### Necrológicas

Fallecimiento del Académico Correspondiente para Madrid, Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Rodríguez Sastre (e.p.d.).

### PUBLICACIONES

Reedición del discurso de recepción del Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró, sobre el tema "Poder creador del riesgo frente a los efectos paralizantes de la seguridad" y su consiguiente réplica.

Edición del discurso de ingreso del Académico de Número, Excmo. Sr. Dr. D. Joan Hortalà i Arau sobre "Keynes y la teoría económica actual" y consiguiente contestación.

Discurso de ingreso del Académico Correspondiente, Excmo. Sr. Dr. D. José-Ramón Álvarez Rendueles sobre "La contribución de J. M. Keynes al orden económico internacional de Bretton Woods".

Continúan los trabajos de recopilación para ser publicados en los "Anales" de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.



## A) DISCURSOS

### EL MERCADO INTERIOR DENTRO DE LA C.E.E.

**Recepción del Académico Correspondiente para Luxemburgo, EXCMO. SR. DR. GASTON E. THORN, en la solemne Sesión Oficial celebrada el 11 de mayo de 1987.**

#### 1) *Discurso del recipiendario*

Señor Presidente, Señores,

En primer lugar quisiera agradecerles el insigne honor de recibirme entre ustedes. No cabe duda que constituye un honor para mí entrar a formar parte de una Academia, una Academia Real y, me atrevería a decir que, tanto más, en tanto que su sede radica en Barcelona, lo que añade un atractivo adicional, y me siento pues contento de ocupar mi asiento entre ustedes, economistas, en esta patria de adopción donde transcurre una parte de mi vida.

Quiero advertirles que voy a castigarles con un discurso demasiado largo —todo favor se paga—, pero Uds. lo habrán querido. Es un gesto descortés, por el cual les pido disculpas. Pero voy a recortarlo sobre la marcha, si bien asumo la responsabilidad íntegra del mismo (con excepción de los errores que hayan podido deslizarse en el dictáfono), aunque abrevie un poco para abreviar su suplicio.

El mercado interior, conseguir este gran mercado para 1992. He aquí, ha dicho el presidente Delors, la gran tarea de la Comunidad, y, por tanto, de todos nosotros. ¿De qué se trata? — preguntan muchas personas. Pues bien, sí, este mercado interior que queremos hacer realidad para 1992, es una iniciativa a la vez nueva y ambiciosa y, al mismo tiempo, es un poco, tal vez un poco demasiado, la reinención de la rueda, de alguna manera. Sí, en parte, es también una operación de Relaciones Públicas, de las que tanta necesidad tenemos en la Comunidad; es, por otro lado, la locomotora

económica apetitosa, destinada a reforzar la imagen de una Comisión dinámica y a servir de campo de batalla de las elecciones europeas de 1989.

Y todavía más, es, al mismo tiempo, como decimos entre los técnicos, la operación de la comisión que ata su paquete, es decir, envuelve por una parte lo que todo el mundo quiere y por otra lo más desagradable y difícil, a saber, la reforma de la PAC, la política agrícola común y las finanzas comunitarias. Por último es, sobre todo, y ahí es donde debemos concentrar nuestra atención, la gran y tal vez la última oportunidad que tiene Europa, esta abstracción que debe redefinirse y rehacerse cada día, es también, diría yo, la última oportunidad que tienen cada uno de nuestros países —y cuando digo cada uno, quiero decir, realmente cada uno— de no dejar escapar la cita con el siglo XXI, de dar una nueva frontera a nuestros jóvenes, para permitirles realizarse plenamente e incluso más allá del año 2000, y para poder hacerlo todavía en nuestra vieja Europa donde, la mayoría de nosotros, por razones culturales y —por qué no decirlo— sentimentales, pensamos que es mejor vivir que no en cualquier otra parte del mundo.

No puede haber duda alguna de que la creación de nuestra Comunidad ha sido un éxito. Sólo el hecho de habernos dado cuarenta años de paz, más de cuarenta años durante los cuales ninguno de los doce estados miembros ha hecho la guerra a otro, es un resultado tan excepcional que aunque fuera el único, la empresa habría merecido la pena. Pero en este mundo del año 2000, Señor Presidente, en el que nosotros, los europeos, estamos geopolíticamente mal situados, casi marginados, cuya población se ha duplicado desde la postguerra, triplicado desde el inicio del siglo, en el que, por primera vez, las poblaciones de las costas meridionales del Mediterráneo son más numerosas que las septentrionales, en el que la población africana se duplicada cada veinte años... En este mundo transtornado por cambios de tal envergadura, Europa, la vieja Europa demográficamente estancada, representa todavía, a pesar de todo, 320 millones de habitantes, la entidad económica más grande del mundo occidental, puesto que la población de los Estados Unidos sólo tiene 240 aproximadamente y Japón no llega a 120. De momento cuenta todavía con el 6% de la población mundial, que se reducirá al 4% hacia finales de siglo, y ocupando sólo el 2% de la superficie del globo, seguimos produciendo el 23% del producto social del planeta. La Comunidad sigue siendo, por lo tanto, la potencia comercial más grande del mundo, si bien vacilamos en emplear el término potencia, dada nuestra relativa falta de eficacia o incoherencia.

La Comunidad de los Doce concentra en sus manos un tercio del

comercio mundial, de las mercancías y, aun haciendo abstracción de los intercambios intracomunitarios, seguimos concentrando todavía un 16%. Los intercambios comunitarios entre los países miembros de la Comunidad se han multiplicado por 26 desde su creación. Nuestros Estados Miembros intercambian entre ellos cerca del 55% de su comercio exterior, y mi antiguo comisario, el actual vicepresidente Narjes, al explicar recientemente estos hechos a los industriales alemanes, tan conscientes de su poderío y tan críticos frente a la Comunidad, les recordaba que los beneficios del Mercado Común eran enormes, pues sólo el hecho de que la República Federal haya ganado 300 mil millones de marcos en exportación de mercancías y servicios durante el último ejercicio recensado, es decir, el de 1985, ello representa el 44% de sus exportaciones totales y más del 16% del producto interior bruto de Alemania. Objetivamente, Señoras y Señores, para ver las cosas con perspectiva, hay que reconocer que el proceso no se ha vuelto más fácil actualmente por el hecho de que esta Comunidad haya pasado de 6 a 9, luego a 10 y ahora a 12 países, en el espacio de unos quince años, y se habla ya de nuevas ampliaciones hacia otros países escandinavos, así como hacia Turquía que lo ha solicitado. ¿Quién se atrevería a negar que la unificación, la integración de economías tan divergentes dentro de una misma entidad que va desde las islas Shetland a la punta de Sicilia, de Gibraltar al Bósforo es una tarea difícil? Todas las unificaciones, todas las integraciones llevadas a cabo con anterioridad en nuestra parte del mundo, se han verificado entre economías similares, y además esencialmente rurales, con una misma entidad cultural, étnica, lingüística y, bajo —digámoslo de forma suave— la coacción de un poder central muy fuerte: en nuestro contexto, no cabe pensar en el ejemplo de la unión aduanera alemana, de la unificación italiana y tantos otros. Como personas sagaces que son Uds., aficionados a las comparaciones internacionales, les rogaría que recordasen que, incluso para la creación —casi de la nada— de los Estados Unidos de América del Norte, nuestros amigos americanos necesitaron todavía unos 90 años, desde la declaración de la guerra de la independencia hasta la guerra de secesión, para dotarse de un mercado interior digno de tal nombre con una política comercial exterior uniforme. Todo esto, Señor Presidente, para situar, en pocas palabras, el marco y la gravedad de nuestras dificultades, en un momento en el que ponemos todos nuestros esfuerzos en la realización de economías de escala que deberán incrementar nuestra capacidad competitiva el día de mañana.

Desde el Tratado, es decir, desde hace ya casi treinta años, venimos diciendo que la construcción comunitaria tiene como objetivo la creación

de un mercado único, cito textualmente: “regido por normas de competencia establecidas en común, dotadas no solamente de una tarifa aduanera común de cara al exterior, sino también con el propósito de asegurar la libre circulación de los productos, de permitir que la industria, los trabajadores y los consumidores se beneficien de las ventajas de un mercado integrado”.

Esta unión aduanera de la que otros hablaban, la hemos conseguido hace 18 años. En 1981, cuando me correspondía el honor de presidir la Comisión, respondiendo al mandato otorgado en aquella época por el Consejo de Ministros, mi comisión declaraba que deseaba concluir la unión aduanera europea mediante la supresión de los obstáculos técnicos reglamentarios que impedían que este Mercado Común se constituyese en un verdadero mercado único, a imagen de los de cada uno de nuestros países. ¿Qué aspiración más normal para cada uno de nuestros países, que desear añadir a su mercado el de otros once haciendo de ellos su mercado interno? Por ello, aunque hoy no hayamos inventado nada nuevo, Jacques Delors, estuvo muy acertado al aprovechar el Acta Unica de Luxemburgo —aquella en virtud de la cual los gobiernos han manifestado estar dispuestos en un futuro a realizar las votaciones preferentemente por mayoría cualificada— para relanzar la idea de un mercado interior que está por hacer y de aprovechar la ocasión de sensibilización de todos los interlocutores sociales de la Comunidad para descubrir un mercado nuevo en el momento en que el paro, por primera vez en nuestra historia, crece ininterrumpidamente desde hace 14 años y en el que vemos que los mercados exteriores se retraen, cuando no se cierran.

¿Qué otra cosa cabía hacer, entonces, sino aprovechar aquella ocasión para recordar a los Estados Miembros que existe un mercado aquí al lado, un mercado casi al alcance de la mano todavía rico y relativamente extensible, a saber, este mercado interior que deseamos acabar de conseguir? Para ello, hay que hacer sacrificios a corto plazo a fin de poder cosechar y beneficiarse de enormes posibilidades a medio plazo.

Para llevarlo a cabo pensábamos disponer de 7 años; han transcurrido ya 18 meses —casi dos años— y el Acta Unica ni siquiera es de aplicación en los doce países, por estar obligados a esperar el resultado del referéndum irlandés, ya que el Tribunal Constitucional la había declarado ilegal.

La Comisión había dicho que era necesario aceptar, entre otras cosas, de trescientos a trescientos sesenta reglamentos a través de los cuales el Consejo debía perfeccionar las grandes líneas del Mercado Común. Al término de este primer trimestre de 1987, sólo han sido adoptados unos sesenta reglamentos, y, como podrán imaginarse, los más fáciles. No pasa ni un solo

día sin que se constate la fuerza de oposición que denuncia Jacques Delors una y otra vez. Existen por lo menos tres grandes movimientos que van a contra corriente de nuestras aspiraciones, a saber:

1) los partidos de la oposición en los parlamentos nacionales que, a menudo por puro espíritu de contradicción, se erigen en portavoces de la resistencia a todo cambio en los sectores, regiones y categorías afectados;

2) la resistencia de todos los que consideran que sus intereses o su situación más o menos privilegiada pueda verse amenazada y

3) el temor de todas las burocracias —y esto es lo peor— por la pérdida absoluta de influencia y la limitación de su pretendida soberanía.

Muchas personas de toda Europa piensan en este momento que, en el fondo, mi comisión y la de mi sucesor se complican un poco la vida, pues hubiera bastado autorizar una simple introducción en el mercado de cualquier producto para el conjunto de la Comunidad sin autorización alguna. Esta gente olvida el hecho de que la Comunidad, en virtud del Tratado, está condenada a armonizar las legislaciones existentes y todavía en poder de los estados nacionales que regulan la materia en doce países y que, desafortunadamente, funcionan de doce maneras diferentes. En primer lugar, la Comisión debe establecer las condiciones marco, armonizar, antes de poder asegurar la libre circulación. Por otro lado, hay que tener en cuenta que renunciar a una armonización, por mínima que sea, antes de establecer la libre circulación, constituiría a los ojos de la mayoría una disposición legislativa excesiva y, por lo tanto, políticamente irrealista. Ningún gobierno de nuestros días puede dejar a sus empresas, en el mundo actual, sin protección alguna frente a una competencia, —digámoslo francamente— a veces desleal, que, en determinados casos conduciría no solamente a la quiebra de las mismas, sino además de manera totalmente injustificada en las condiciones económicas existentes, incluso normales.

Ello vale también, *mutatis mutandis*, para las legislaciones nacionales, elaboradas en materia de protección en el curso de los últimos decenios, ya se trate aquí, Señor Presidente, de protección de las condiciones de trabajo, de protección en materia sanitaria, de protección de los consumidores o incluso, en nuestros días, de protección del medio ambiente. En efecto, no hay que olvidar que todas estas medidas, denominadas de progreso, y que también son medidas de protección, desafortunadamente han contribuido a reforzar las barreras no tarifarias entre los diferentes Estados Miembros. Cuando se piensa en los limitados poderes de la Comisión, se da uno cuenta de que lo que ella está llevando a cabo es una verdadera carrera

contra reloj; intenta a duras penas —se diría que es un trabajo digno de Penélope—, intenta armonizar con grandes fatigas doce legislaciones, mientras que al mismo tiempo en los doce países se intenta escabullirse y reconstruir algún muro protector para defenderse mejor de la competencia.

Esta es la razón de que, en un futuro, sea absolutamente indispensable que en función y sobre la base del Acta Unica de Luxemburgo, la Comisión pueda haber decidido en muchos casos sin tener que recurrir cada vez al voto unánime.

Ante una asamblea tan informada como ésta, ¿Es todavía necesario decir que es mucho más fácil abrir un mercado, que armonizar las legislaciones diferentes de doce países, si se vive una etapa de crecimiento fabuloso, como Fourastier denominaba a los 35 gloriosos, es decir, los años transcurridos desde la postguerra hasta 1973, año de la primera crisis energética? Pero ahora que el mercado mundial se retrae, que todo resulta muy difícil, y que vivimos, ya sea al final de un ciclo de alta coyuntura, o, en todo caso, en una etapa de crecimiento débil, todo se hace más difícil, cada uno lucha y casi tiene el deber de luchar por la conservación de sus puestos de trabajo, de sus porciones de mercado. En una época, pues, en la que uno se ve obligado a adaptarse y habría que hacer gala de una máxima flexibilidad, nosotros los europeos, por esta concurrencia de circunstancias, respondemos desgraciadamente con la máxima rigidez. El resultado de ello es que Europa pierde competitividad de año en año en los sectores tradicionales y ve como se desmoronan paredes enteras de aquellas industrias sobre las que había construido su grandeza y su reputación —ya sea de carbón, acero, astilleros, textil y tantas otras— y ello —hay que decirlo en honor a la verdad— bajo el peso de leyes sociales especialmente apremiantes, que querían ser protectoras y que hoy en día se convierten, en la competición mundial, en una amenaza para el porvenir de la economía.

En la conquista de nuevos mercados es relativamente cómodo repartirse las nuevas porciones con el riesgo, claro está, de que sean desiguales. Cuando se da una recesión del mercado, es difícil repartirse los sacrificios de otro modo; ahora bien, como saben ustedes, las previsiones en materia de crecimiento no son particularmente brillantes, y desde luego no estamos nada contentos de haber tenido razón cuando dije hace unos meses, que había que revisar del 1% hacia abajo, lo que tanta gente reconoce hoy. También debo mencionar aquí algunos riesgos exteriores, sin los cuales no podemos hacer proyectos en este mundo que se ha convertido en un mundo completamente interdependiente.

En primer lugar existe el peligro de un nuevo avance del proteccionismo americano, no sólo porque las dos cámaras estén ahora dominadas por los demócratas, aunque ello contribuye, sino también porque nuestros amigos americanos están en período preelectoral, situación ésta que no va a experimentar cambio alguno hasta mediados de 1988.

Segundo peligro: los efectos concretos de las medidas que estos mismos americanos tendrán tentaciones de adoptar, pensando en poner coto así a los enormes déficits presupuestarios y a los déficits de una balanza exterior que alcanza e incluso supera este año los 170 mil millones de dólares. Y me cuento entre los que, aún comprendiendo su problema, a pesar de ello condenan formalmente el descaro con el que los americanos han intentado hacer frente a este déficit en detrimento de sus interlocutores europeos y del Tercer Mundo, mientras que la primera potencia mundial —algo nunca visto— pronto se convertirá en el país más endeudado del mundo.

En tercer lugar, debo condenar los efectos destructivos que conllevan para el comercio mundial, para las inversiones, para la programación de nuestros empresarios, estos cambios erráticos, es decir, estas oscilaciones absolutamente injustificadas, económicamente hablando, de las tasas de cambio de las principales monedas, olvidando además con demasiada frecuencia que el valor del dólar ha fluctuado estos últimos tiempos y bajado en relación a las monedas europeas y al yen, pero no en relación a todas las demás monedas del mundo, como la brasileña y tantas otras. Y estamos constatando que los "floating exchange rates" que fueron introducidos hace unos veinte años a raíz de las dificultades del Vietnam no son la solución a todos los problemas.

Por desgracia, los americanos, que tienen que asumir su liderazgo, ya no respetan las reglas del juego como antaño las habían respetado los centros holandeses e italianos (Génova, Venecia, Amsterdam) y Londres algo más tarde, antes de que cediese su superioridad a Nueva York. Los americanos no quieren admitir que "nobleza obliga" y que cuando se es la moneda de reserva del mundo, hay que aceptar, por motivos internacionales, sacrificios que inciden sobre el propio nivel de vida. Los americanos no han aceptado nunca esta regla de oro y no creo que la acepten nunca. Además, pienso que en este momento, contrariamente a lo que proclaman muchos periodistas, Japón y Europa, con sus monedas fuertes, sus monedas tal vez evaluadas en exceso, están mejor preparadas ante la eventualidad de un conflicto, que una economía americana que se considera protegida por un dólar devaluado. Desde hace tres años, demasiada gente nos está diciendo que esta

crisis, la crisis del endeudamiento del Tercer Mundo, está detrás de nosotros. Es completamente falso. Vivimos siempre, y tal vez más que nunca, bajo la amenaza de la explosión de esta bomba de relojería que es la deuda del Tercer Mundo, una deuda a la que nosotros, los países acreedores, hemos contribuido, por no decir fomentado y por la que lógicamente también nosotros tenemos que asumir, en parte, alguna responsabilidad y ello tanto los gobiernos como los bancos.

¿Dónde hallaremos mañana, Señor Presidente, los mercados que buscamos y que permitirán el desarrollo? ¿A través de qué tipo de expansión del comercio pensamos favorecer nuestras economías, si por una parte, el Tercer Mundo no puede pagarnos; si por otra, tenemos miedo de la aparición de nuevas economías, las NIC, como se les denomina y de nuevas industrias; si, por otra parte, por razones políticas, no queremos comerciar más intensamente con los países del Este y si, para colmo, nuestros amigos americanos nos piden la imposición de restricciones para no aumentar aun más su déficit? ¿Dónde si no precisamente en el interior de la Comunidad, hallaremos esos nuevos mercados que deberían favorecer el relanzamiento? Y así hemos llegado al punto central del tema: el Mercado Interior.

Mi sucesor, el Presidente Delors, ha subrayado repetidamente la importancia de proceder a la eliminación de todas las fronteras y obstáculos a los intercambios para completar la consecuencia de este mercado interior. Aca-ba de confirmarlo: según sus cálculos —que no he tenido ocasión de comprobar— sólo la eliminación de todas las trabas contra las que lucha representaría una economía del orden de 150 mil millones de ecus. No creo necesario añadir además que el establecimiento de este vasto mercado interior tendría otras consecuencias indirectas salvando nuestras fronteras. Por poner un ejemplo, permitiría el rápido crecimiento y la reorientación de los flujos de mercancías, pero de manera más voluntarista y decisiva y fomentaría el desarrollo de las infraestructuras europeas para los modos de transporte más diversos. En efecto, ¿no es lamentable ver que en nuestros días las redes de carreteras y de ferrocarriles siguen siendo las mismas que hace 35 o 45 años como si desde entonces nada hubiese pasado? Por otro lado y desde un punto de vista económico, ¿no es profundamente desconsolador ver que en el territorio comunitario todavía rico, tenemos por lo menos doce compañías aéreas nacionales que pierden dinero, cuando una puesta en común de nuestros esfuerzos nos permitiría ponernos a flote en el marco de las competencia mundial y ello, de modo más eficaz con todas las repercusiones sobre la industria aeronáutica y otras...? Y no sigo, pues me apremia el tiempo.

En cuanto a los mercados públicos, Señor Presidente, se trata aquí de una cuestión de gran envergadura y muy delicada. Todos conocemos la importancia de los mercados públicos, sobre todo en los sectores de punta y de alta tecnología, donde las actividades de investigación y desarrollo son especialmente importantes y costosas.

1) El estado monopoliza prácticamente la investigación y desarrollo en la mayor parte de nuestros países.

2) Es el estado quien asume los 2/3 del mercado en todos los sectores de punta, según nuestros cálculos de la Comunidad, incluso el 70%. Así pues, Señoras y Señores, mientras, por ejemplo, la Compañía Telefónica francesa (PTT) no se plantea siquiera la compra de un teléfono Philipps y —por poner otro ejemplo— la Compañía ferroviaria alemana (Bundesbahn) no se plantea la compra de una locomotora T.G.V.... ¿Cómo vamos a seguir hablando de mercado realmente común?

Según los cálculos de la Comisión, les recuerdo que la "No-Europa", es decir, la ausencia de un mercado interior nos cuesta —en lo relativo a las barreras tarifarias— unos 50 mil millones de ecus anuales. Creo que perdemos la posibilidad de aumentar nuestro producto comunitario cerca de un 20% al no realizar el mercado interior. Aquí está, pienso yo, Señor Presidente, la gravedad del caso, en un momento en que hablamos de lucha contra el paro y en el que intentamos relanzar nuestra economía.

El capítulo tal vez más delicado y de salidas más dudosas en el combate por el mercado interior de la Comunidad Europea es un combate —¿cómo diría yo?— un poco ignorado, el de las normas y los "standards", como se les llama. Dentro de una misma Comunidad, producimos productos similares, comparables y casi idénticos. Pero, ¿cómo van a poder conquistar el mercado si responden a normas diferentes de un país a otro, es decir, si estas normas crean la incompatibilidad, o lo que es lo mismo, la no-utilización en otros países. El ejemplo clásico que todos recordarán es el del sistema PAL-SECAM en materia de televisión, y no parece que vayan a mejorar las cosas porque ahora vamos a probar con la marca PAKET, mientras que en Inglaterra querrían otras normas, y así seguimos. Esto tiene su continuación y su perfecta repetición en el caso del teléfono inalámbrico, del auto-teléfono y de tantos otros sistemas por satélite y qué sé yo... los que hayan seguido de cerca la privatización de la CGE habrán visto otros ejemplos sobre los que no voy a insistir. Mientras permitamos que nuestras administraciones nacionales, a menudo voluntariamente y a propósito, elaboren todo tipo de normas diversas para protegerse durante un tiempo de la competencia,

no tendremos derecho a quejarnos en cada uno de nuestros países de la no existencia de un mercado común.

Afortunadamente, una pequeña luz esperanzadora: el Tribunal de Justicia de Luxemburgo acaba de declarar recientemente que ciertos criterios sanitarios —que pretendían, por ejemplo, proteger a nuestros amigos alemanes de una muerte repentina por beber cerveza francesa, belga o danesa, si bien la beben igualmente cuando van de vacaciones a dichos países—, que aquellas disposiciones infringían la ley comunitaria. Esperemos que ello constituya un feliz presagio, que permite esperar una armonización más general.

Cuando se examinan los capítulos esenciales del núcleo duro, es decir, el núcleo más resistente a la integración, no podemos dejar de citar la liberalización de los productos de la industria farmacéutica, lo que constituye una cosa aparentemente inextricable (es tan fácil ampararse en la salud de los ciudadanos...); y luego, está el problema del establecimiento de un mercado interior para el automóvil. Ustedes me dirán: Pero Sr. Thorn, eso ya existe. Pues, no, no existe. Lo que ignora mucha gente es que pagan el mismo tipo de automóvil un 30% más caro en un país de la Comunidad que en otro, pues el mercado todavía no está unificado y se producen unos desvíos de competencia terribles, dándose el caso de personas que se dirigen a otro país a comprar una marca que a menudo se fabrica en el propio. He aquí un buen número de problemas de armonización. Y aún queda el más terrible, el más difícil tal vez, el problema de la fiscalidad indirecta y su exacción. Y es en este punto donde puede radicar la mayor dificultad, lo que podría constituir, en último término, el escollo para la realización del mercado interior. Pues, hay que decir, Señoras y Señores, que nunca habrá mercado interior europeo, de la misma manera que existe un único y grande mercado americano del Pacífico al Atlántico, hasta el día en que nuestras legislaciones fiscales, o nuestras tasas fiscales, o nuestros impuestos, sean, si no absolutamente iguales, por lo menos compatibles, semejantes y, en todo caso, inspirados en los mismos principios de derecho fiscal. No puede existir mercado interior si el día de mañana mantenemos en Europa tasas de IVA diferentes que varían entre un 4, un 8, un 12 y un 24%.

Es más, mientras las legislaciones sociales de nuestros 12 países sigan siendo profundamente divergentes tampoco se podrá hablar de condiciones comparables y aceptables para todos, que permitan una liberalización general a nivel de la Comunidad.

Permítanme traer a colación otra idea. La reciente reunión del presidente Reagan y el primer ministro Nakasone ha debido provocar pesadillas

—o, en cualquier caso, podría haberlo hecho— a un buen número de europeos y, en lo que a mi respecta, me ha recordado el artículo de un periodista muy apreciado que ya hablaba de la Pax Niponica y veía que, después de haber sido el Mediterráneo el centro del mundo, y luego el Atlántico, era precisamente el Pacífico el que se convertía en el ombligo del mundo. Al mirar la televisión, daba la impresión de que el futuro económico del mundo dependía del acuerdo entre americanos y japoneses y pasaba incluso por encima de las cabezas de los europeos, pudiendo decirse que se realizaba sobre las espaldas de estos últimos. No obstante, hay que reconocer que, aunque los americanos no se den cuenta, el día de mañana la economía mundial habrá dejado de ser una economía sometida a la de una superpotencia y dependiente de ella. La economía del mañana será casi planetaria y, en todo caso, multipolar, sin hegemonía, como la describía en una célebre conferencia Lamberto Dini, el número dos del Banco de Italia. El drama radica en que, por una parte, como ya he dicho, los Estados Unidos no se dan cuenta de lo mucho que ha cambiado el mundo. Creen que sigue siendo posible recuperar el liderazgo incontestable de la economía mundial con un simple esfuerzo final, facilidad de la que había gozado hasta ahora, y poder hacerlo además en todos los ámbitos y sectores. Lo digo porque, en mi opinión y desafortunadamente, es la pura verdad. ¡Se equivocan! Pronto tendrán que reconocer forzosamente que, con la enorme deuda acumulada, con un déficit sin igual y con el desarrollo de otras economías un poco a lo largo de todo el mundo, y mucho más flexibles, América seguirá siendo número uno en muchos campos, lo volverá a ser en otros, pero dejará de serlo en todos y ya no volverá a ser el líder indiscutible. De acuerdo con Raz, del Wall Street Journal, temo —aún peor, temo y creo que ahí estará el reto de los próximos años— que los americanos tendrán que aceptar, aunque sea temporalmente, una disminución de su nivel de vida para poder rehacerse y, no cabe duda de que no están dispuestos a ello, no están dispuestos a hacerlo actualmente. En cuanto a Japón, nunca ha tenido la costumbre de tomar en consideración ni asumir responsabilidad alguna frente al resto del mundo. No parece dispuesto a tener consideraciones más que con un país: los Estados Unidos. Para garantizar su defensa, su situación en el campo occidental, Japón está dispuesto a sacrificarse por su vencedor de antaño. Por los europeos, como ellos mismos ni se molestan en decirlo, no lo harán, pues desde hace tiempo consideran que somos demasiado débiles para poder imponer determinadas condiciones. De ahí que este país, esta economía gigante, programado para el éxito, pero frágil porque está condenado al cre-

cimiento, va a continuar inundándonos con sus productos industriales durante un tiempo —y esto hará mucho, mucho daño— y mañana aún será peor, porque nos inundarán con sus servicios financieros, apoyados en una balanza comercial y de servicios excedentarios de más de 100 billones de dólares por año, lo que permite unas inversiones fantásticas en el resto del mundo.

Para recuperar su lugar en esta lucha de titanes, (sin hablar del Brasil, sin hablar del grupo de los cuatro fuertes como se les llama a Taiwan, Hong-Kong y los otros) Europa debería hablar con una sola voz. Para la persona que asiste a cumbres de los países industrializados, créanme es humillante ver los balbuceos europeos, aunque se exterioricen por boca de 3 ó 4 grandes europeos.

Señoras, Señores, cuando hablamos de la consecución del mercado, lo que deseamos en el fondo es, a través de este mercado tentador para los empresarios, para los operadores económicos, llevar a cabo una política de convergencia económica y, en la medida en que lo hayamos realizado hasta el momento a lo largo de los años, asegurar nuestro avance hacia lo que unos llamamos unión económica, otros unión económica y monetaria y otros, unión europea a secas. Participé en el Consejo de Ministros de hace casi 18 años en el que se debatía largamente por dónde había que empezar; la vieja discusión, ustedes sabrán, del huevo y de la gallina. ¿Hay que empezar por la unión económica o por la unión monetaria? Pues bien, está claro que hay que emprenderlas las dos a un tiempo. A la hora de hablar de los grandes problemas monetarios, del deseo de estabilidad para asumir el sistema internacional, es indispensable que progrese en el SME, el sistema monetario europeo. Este sistema ha sido un éxito y ha ido más allá de nuestras esperanzas y de lo que pensaban nuestros detractores, pero sólo nos hallamos en la primera etapa. Ahora bien, es un sistema condenado a experimentar una evolución progresiva; de lo contrario, hará marcha atrás y correrá el riesgo de derrumbarse un día. Por ello, la iniciativa de Valéry Giscard d'Estaing y Helmut Schmidt, en la que participo en este comité monetario, me parece esencial y nos habrá permitido ya descubrir que afortunadamente hay en todos los gobiernos una cierta voluntad de progreso. En mi opinión, la alternativa no es la que plantean algunos en el sentido de promover el mercado interior o más bien comenzar por el SME, sino que todo avance del sistema monetario será un aliciente, una ayuda fundamental casi indispensable para el mercado interior.

No consideraría completa mi exposición si, en este contexto, no recor-

dase una serie de evidencias, a saber, que no tendremos una zona monetaria estable en Europa hasta el día en que la libra esterlina se acople al sistema cargando con todas sus responsabilidades, lo que se efectuará, creo yo, después de las próximas elecciones británicas de junio, momento en que Italia también tendrá que renunciar a su margen excepcional, completamente injustificado, del que se sigue beneficiando todavía hoy.

Creo que mientras tanto, se deberá llevar a cabo la progresiva liberalización de los movimientos de capital y de las políticas monetarias, y, sobre todo, será necesario que Alemania conceda al Ecu un pleno derecho de ciudadanía. Siempre han preferido los florines, las libras, los chelines austríacos, las coronas, los francos, los marcos y los dólares, y han ignorado al ecu, a diferencia de Cataluña que lo reconoció hace ya cinco siglos, mucho antes que Alemania. Pero, —y concluiré este punto con esta frase— ¿cómo no vamos a sorprendernos de la relativa falta de confianza europea en el ecu si precisamente la potencia económica y monetaria número 1 de la Comunidad se la niega e incluso le hace un cierto boicot?

La consecución de un mercado interior, es decir, la batalla fundamental para llegar a la unión europea, es un combate extraordinariamente complejo, como ya creo haber señalado repetidamente. Por mi parte, siempre he pensado que no se podía emprender esta marcha forzada hacia horizontes tan nuevos, tan lejanos y desconocidos, sin ponerse antes de acuerdo sobre los objetivos a perseguir y la estrategia. Esta es la razón por la cual, hace ya cinco años, con motivo del 25 aniversario, había solicitado la celebración de una nueva Mesina, es decir, una conferencia semejante a la que vio nacer al Mercado Común, para estudiar los puntos de vista de los diversos gobiernos. Siempre he pensado y sigo pensando que toda solución fragmentaria será una mala solución, si no se adopta dentro de un compromiso global.

No crean, Señoras y Señores, que hace treinta años todo era sencillo. ¡Oh, no! Releyendo las actas con ocasión del aniversario pasado, vi que la mayoría estaba prácticamente contra el Mercado Común. Que la mayoría francesa estaba apegada a la idea monetaria, de no realizar el overspiel de los sectores económicos, pero temía al gran mercado en el que se sentía inferior a Alemania.

En cuanto a los alemanes, Adenauer estaba a favor y Erhard en contra, porque pensaba en el mercado mundial y creía que el mercado interior europeo significaría la guerra comercial con los Estados Unidos. Fue finalmente el Benelux con el compromiso italiano el que decantó la balanza.

Hay que darse cuenta, Señoras y Señores, que actualmente, después

de haber intentado hacer, durante demasiado tiempo, —como diría un amigo mío— lo menos posible y todo lo lentamente que era posible, acabamos de agotar las delicias de CAPOU, es decir, de la cooperación intergubernamental, tan querida de los pseudograndes de Europa, y también de los aislacionistas y nacionalistas empedernidos. El día de mañana, si queremos salvar nuestras economías nacionales, si queremos luchar contra el paro, luchar contra la crisis monetaria, luchar por la independencia económica en Europa, tendremos que efectuar finalmente transferencias de soberanía y ello deberá hacerse no sólo a nivel parlamentario —todo el mundo habla del Parlamento Europeo—, sino a nivel del ejecutivo. Europa necesita ser gobernada. No se puede gobernar un mercado interior únicamente a través de 12 gobiernos nacionales. Esta es la razón de dar más poder a la Comisión —y hoy puedo decirlo libremente—, sin que se sospeche de que barro para casa.

Señor Presidente, ¿hay que recordar todavía en esta tierra catalana, aunque haga poco que es comunitaria, que no conseguiremos nunca una Europa económicamente integrada, si no estamos dispuestos a ir más allá de la economía, si lo económico no es apoyado por lo político y no responde a una voluntad popular real?

Los fracasos del pasado demuestran precisamente que si nos limitamos a lo económico, sin transferencias de soberanía, sin integraciones de orden político ni de otro tipo, tal vez podamos llegar a una unión aduanera; como mucho, podemos llegar a una unión económica relativamente débil y que puede dislocarse a la menor brisa, pero nunca se podrá llegar a ese mercado integrado, ese mercado interior perfecto que debe existir. Esta integración económica exige una integración de nuestras políticas, exige tales sacrificios que, en materia económica actual, no pueden llevarse a cabo a menos que la Comunidad en conjunto acepte ser una comunidad de destino. Y además, como dijo Monet poco antes de morir: "si pudiera empezar de nuevo, empezaría por la cultura". Es un tema vasto, pero del que tal vez debamos hablar en otra ocasión.

Ultimo punto. No olvidemos, Señoras y Señores, y nunca me cansaré de repetirlo, que no existen ejemplos en la historia del mundo de una civilización que se desarrolle y, sobre todo, que manifieste su cohesión, si no está dispuesta a hacer sacrificios y a luchar por su supervivencia.

¿Cómo se puede pensar que desde el Bósforo a Gibraltar, desde las Shetland a la isla de Rodas, vamos a hallar la voluntad espontánea de consentir, por ejemplo, supresiones de empleos en el propio país por solidaridad europea, si no estamos dispuestos a discutir juntos sobre la defensa de nuestros

valores comunes, que ni siquiera somos capaces de establecer y enumerar?

Los temas han sido tabús durante demasiado tiempo. Afortunadamente, se ponen ahora a la orden del día.

Como siempre, las decepciones procedentes del exterior, las bofetadas, los desaires, procedentes de los supergrandes habrán servido por lo menos a la integración europea en la medida que lo hayan hecho los hombres políticos. Ya se ha dicho con respecto a los años 50 que Stalin se merecía el premio Carlomagno mucho más que algunos de nosotros. Hoy deberíamos decir que Reikjiaivik, con su casi desprecio de los intereses europeos, habrá infundido quizás una nueva vida a la idea de defensa europea o, al menos, de un pilar de la defensa europea en el interior de la OTAN.

Creo que si estamos dispuestos a crear una comunidad sin fronteras ni límites, es decir, extendida también a la cultura, si estamos dispuestos a aceptar transferencias de soberanía y de poderes nacionales a Europa, si estamos dispuestos a discutir sobre una seguridad común, conseguiremos el mercado interior, ya sea en el 92, 93, 94, ¿qué más da?

Pero —me dirán Uds. en una última consideración—, ¿dónde está la alternativa? ¿dónde está el peligro, Sr. Thorn? Porque usted está diciendo que todo nos lleva irremisiblemente a los grandes conjuntos. Siento decir que no. La necesidad humana no tiene punto de no retorno. El peligro, Señoras y Señores, es de diferentes naturalezas. Es, en primer lugar, de tipo político. Dejándonos llevar por la lasitud, podríamos ser arrastrados a una finlandización de Europa occidental o, si no se quiere incomodar a nuestros amigos escandinavos, hacia una balcanización de Europa, aunque, a mis ojos, ambas cosas no son exactamente lo mismo. La tentación de ceder a los cantos de las sirenas y, en especial, a los de los neutralistas es grande, sobre todo en nuestros días. El otro peligro, lo descubro en otra dirección, es de orden económico y es el que podría oponerse a nuestros esfuerzos de crear un mercado interno europeo. Y es real, lo acabo de descubrir estos últimos años. Se trata de la mundialización de la economía. La interdependencia planetaria que ha avanzado a un ritmo demencial, que abarca ya a los cinco continentes y de la que mucha gente no es consciente, avanza en este momento más rápidamente que la integración europea y se va deslizado hábilmente en el interior de cada uno de nuestros países y bloqueando en cierta medida los propios mecanismos de integración. De todas formas, este movimiento nuevo contará como aliado en el interior, como caballo de Troya en la Comunidad, con los viejos reflejos nacionalistas que todavía hoy nos llevan a pelear con el vecino, el enemigo de ayer. Nunca olvidaré que, siendo

presidente de la Comisión, tenía ante mí a uno de los más altos capitanes de la industria europea, del que se habla mucho estos días aquí, y cuando le pedí que efectuase una fusión europea, me dijo: "Pero no, Presidente, —y aquello me dejó fuera de combate— más bien lucho contra los europeos y derribo en primer lugar a los que constituyen mi competencia; mi competencia no son los americanos ni los japoneses. Es con ellos con quienes voy a crear multinacionales mundiales". Que no se me malinterprete, Señoras y Señores, no estoy a favor de una protección comunitaria exclusiva. No, no, en absoluto. Hay que estar abiertos, pero si pensamos en ITT, AIT, SONY, ERIKSON, en los automóviles NISSAN, y podría seguir citando, entonces tenemos que ver que los "mergers" europeos son la gran excepción, por lo que, como último punto, yo llamaría su atención sobre un estudio realizado por CETS, en febrero, bajo la pluma de mi colaborador Alexis Jacquemin y de André Chatilly, que acaba de examinar la evolución del mercado de los intercambios intracomunitarios. Estos dos investigadores, profesores, llegan a la siguiente conclusión: En primer lugar, que nuestros países de la Comunidad están cada vez más comprometidos en nuevos procesos de repartición del trabajo, pero a escala mundial y que se realiza a costa de la integración europea. En esto, hay convergencia de opiniones en los 12 Estados, aunque los últimos incorporados lo hagan más tarde que los otros; de ahí que se produzca un cierto desfase. El comercio intra-comunitario ha disminuido mucho estos últimos años y las estadísticas están ahí para demostrarlo. La conclusión más importante es que la producción doméstica europea ya no se ajusta a la demanda interior europea; es decir, que la demanda interior que se habla que se debe estimular, puede aumentar sin que le siga la producción interna europea; puede incluso entrar en declive, de donde se deduce una dependencia en aumento con respecto a terceros, a países no europeos. Los autores concluyen que no hay que precipitarse hasta tal punto de concluir que la preferencia comunitaria es un monstruo proteccionista, pero advierten también que no hay que caer en el "laissez-faire", ya que tenemos demasiada tendencia a hacerlo.

Concluiría esta conferencia demasiado larga, Señor Presidente, diciendo que, en el fondo se trata del mercado interior, como se trata de Europa en su conjunto y de nuestros ciudadanos; no acusemos excesivamente a los otros, los americanos y los japoneses, a pesar de todas sus responsabilidades. La responsabilidad esencial es nuestra. Nuestro destino está todavía si no en nuestras manos, por lo menos, al alcance de ellas. Seguimos teniendo

los medios financieros, las posibilidades intelectuales. La gran desconocida, la única que puede ensombrecer con una duda el resultado del combate es la fuerza de nuestra voluntad. En cualquier caso, hoy en día ya nadie tiene la excusa, la coartada de ignorar la gravedad de la situación. En cuanto al futuro, Europa no volverá a conocer un futuro como su pasado: Ciertamente Europa no volverá a dominar el mundo. Y yo añadiría: afortunadamente. Nunca más será sospechosa de hegemonía o colonialismo. Lejos del Pacífico, frente a una Africa que será el problema más dramático del siglo XXI —y estamos condenados a vivir este mano a mano—, Europa debe intentar sustraerse a los reflejos de fin de civilización y dirigir la mirada hacia su futuro.

Señor Presidente, la aventura comunitaria es para mi la más apasionante de nuestro siglo, incluso me atrevería a decir que es la única por la que vale la pena haber vivido en esta segunda mitad del siglo XX. En cualquier caso, es la única oportunidad que tienen nuestros jóvenes de realizarse y no entrar de espaldas en el siglo XXI.

Gracias por su paciencia

### ***B) Contestación del Académico de Número Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón Fernández***

Excmo. Sr. Presidente, Honorable Sr. Conseller, Representant del Molt Hon. Sr. President de la Generalitat, Excmo. Sr. Capitán General, Excmos. e Ilustres Señores, Señoras y Señores:

En primer lugar, es mi deseo hacer patente mi íntima y gran satisfacción por haber recaído en mi persona el honor y el privilegio de contestar, aunque sea de manera breve y somera, el brillante discurso de ingreso del Presidente Sr. Gaston Thorn.

La recepción de un nuevo académico es siempre motivo de júbilo y de reafirmación de la solidez y buen hacer de una institución como es la nuestra.

Júbilo, porque ello significa incorporar a una personalidad de gran prestigio en la "Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras". De solidez y continuidad, porque con la llegada de nueva savia, se asegura la renovación cíclica de sus componentes. Y, en este caso, se abre una ventana de la "Real Academia" en este pequeño y gran país que es Luxemburgo, en el verdadero corazón de lo que había sido aquel estado efímero que fue la Lotaringia, situado en lo que de siempre ha sido la encrucijada de las ideas,

de los intercambios y del alma política de esta vieja y renovada Europa.

El "curriculum vitae" del Presidente Thorn es realmente impresionante. Es Doctor en Leyes después de haber seguido estudios jurídicos en las universidades de Montpellier, de Lausanne y de París, fue arrestado por las fuerzas de ocupación en 1943 por actividades políticas y encerrado en el campo de concentración de Stahleck.

Su inquietud por la comunidad y por la vida política se despierta muy pronto. Así, de estudiante, ya alcanzó la presidencia de la "Unión Nacional de Estudiantes" de Luxemburgo, y más tarde fue nombrado Presidente de la "Conferencia Mundial de Estudiantes".

Concejal del Ayuntamiento de Luxemburgo, de 1957 a 1969. Alcalde de 1961 a 1963.

Fue elegido, por primera vez, diputado al Parlamento por el Partido Democrático (liberal) en 1959, siendo reelegido en todas las elecciones posteriores.

Diputado del Parlamento Europeo. Vice-presidente del Grupo Liberal. Presidente del "Comité para los Países en Desarrollo". Secretario General del Partido Democrático de Luxemburgo. De 1961 a 1980, Presidente del Partido Democrático de Luxemburgo. De 1970 a 1982, Presidente de la "Internacional Liberal". De 1976 a 1980, Presidente de la "Federación de Liberales y Demócratas Europeos". De 1975 a 1976, Presidente de la "XXX Sesión de la Asamblea General de las Naciones Unidas". de 1968 a 1974, Ministro de Asuntos Exteriores en el gobierno de coalición cristiano-social demócrata. Al mismo tiempo, Ministro de la Función Pública y Ministro de Deportes. De 1974 a 1979, Primer Ministro, Ministro de Estado y Ministro de Asuntos Exteriores en el gobierno de coalición liberal-socialista. En 1977 también Ministro de Economía. De 1979 a 1980, Primer Ministro Adjunto, Ministro de Asuntos Exteriores, Ministro de Comercio y Cooperación, Ministro de Economía y Ministro de Justicia en la coalición cristiano-social democrática. De 1981 a 1985, Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas.

Ha sido nombrado Doctor "Honoris Causa" por las universidades de Aix en Francia, Lovaina en Bélgica, Miami y Texas Wesleyan College (USA), Londres, Torino y Urbino en Italia, y Dublín en Irlanda.

Le fue concedido el premio "Robert Schumann" en 1977. En 1985 fue designado Presidente del Banco Internacional en Luxemburgo. En 1985 Vicepresidente del C.L.T. y también en el mismo año, Presidente Internacional del "Movimiento Europeo".

Es presidente y consejero de numerosas grandes corporaciones y sociedades.

El discurso de ingreso del Presidente Thorn está adornado por características poco comunes. Por una parte, se trata de una verdadera lección magistral sobre un tema tan de actualidad para los españoles como de permanente vigencia en Europa. Por otro lado, su docta disertación está constantemente impregnada por la visión y la experiencia del político y por la altura de miras del brillante estadista.

El gran reto de la comunidad es hoy como alcanzar el verdadero mercado interior. El Dr. Thorn, verdadero paradigma del europeísmo, convencido de que Europa será, si se une de veras, o la alternativa consistirá en una lenta, elegante e imparable decadencia, en su relato se muestra a la vez escéptico por el mediocre funcionamiento de las instituciones, dubitativo en cuanto a la capacidad de buena parte de la élite europea en percibir la urgencia del proyecto que está hoy en marcha, ilusionado con la grandiosidad del objetivo y tenaz, determinado, convincente y pugnaz en la vigencia del llamamiento a asumir —con todos los matices que hagan falta— la unidad política.

Aquí está el primer gran éxito de la comunidad: la paz entre sus miembros. Hoy no es imaginable una conflagración del orden de las dos que han convulsionado la primera parte de este siglo en Europa occidental. Indudablemente, sólo esta circunstancia ya justificaría la bondad de aquel gran designio imaginado por los Jean Monnet, Adenauer, De Gasperi, Schumann, etc.

El espíritu del Acta Única de Luxemburgo muestra el buen camino. Ha habido la aceptación de que era necesaria una cesión importante de la soberanía nacional, al estar dispuestos a votar en el futuro buena parte de los temas que se plantean sobre la base de una mayoría cualificada y no por unanimidad. El lado negativo es que los meses van pasando y hay que esperar el resultado del referéndum que Irlanda deberá pasar para constatar si aquel estado está de acuerdo con el contenido del Acta Única. Con este tipo de dilaciones, lo previsto para el año 1992 se aleja.

Es notoria la debilidad de los poderes conferidos a la comisión y el esfuerzo titánico que ésta ha de desarrollar tratando de armonizar doce legislaciones a veces divergentes y, además, impregnadas de un latente espíritu proteccionista, y porque no decirlo, nacionalista.

Europa es cada vez menos competitiva. Y esto lo sabemos todos muy bien. Las secuelas del "welfare state", un cierto espíritu hedonista y la poca inclinación a aceptar sacrificios, hacen que cada vez sea más liviano el peso de aquellas grandes columnas de la economía europea que la llevaron a la primacía: el carbón, el acero, la construcción naval, y el textil para mencionar solo a algunos.

Numerosos peligros se ciernen sobre nuestro continente. Después de años y años que nuestros aliados de ultramar han estado predicando el libre comercio y la necesidad de respetar hasta sus últimas consecuencias el contenido de las normativas del Gatt, ahora surge una fuerte ola proteccionista cuya traducción es el "no more free trade but fair trade".

El enorme déficit de la balanza comercial americana y los bandazos de su política económica y monetaria, no son el mejor caldo de cultivo para sentirse optimistas en cuanto al porvenir inmediato.

Hace falta recorrer un largo camino para llegar a materializar las ideas y los sueños de estos grandes europeístas, entre los que se encuentra el recipiendario. Nos han recordado cuan incongruente es que después de 30 años de singladura, existan todavía 12 compañías nacionales aéreas, como aún es impensable que la "Compañía Nacional Telefónica Francesa" se plantee la compra de aparatos e instalaciones holandeses, o que a los ferrocarriles alemanes se les ocurra comprar sus unidades a Francia.

Es difícil ser competitivos y hablar de una unidad de mercado cuando la legislación social de los 12 países a veces es notoriamente divergente. ¿Como se puede hablar de Mercado Común cuando los tipos del IVA, según los países en que se aplica, oscilan entre el 2% y el 38%? Mientras tanto, flota en el aire el riesgo de lo que el Presidente Thorn calificaba de "pax nipónica", es decir el posible gran acuerdo entre los Estados Unidos y el Japón, sin la participación de Europa y a costa de Europa.

El lunes de Pascua, el Muy Honorable Presidente de la Generalidad de Cataluña, Sr. Jordi Pujol, nos hablaba en Calella de Palafrugell, en ocasión de las IV Jornadas Europeas de Pascua organizadas por el "Patronat Català Pro Europa", del escalofrío que los máximos dirigentes políticos de los países de Europa Occidental habían sentido al día siguiente de la cumbre de Reykjavik. Pueden producirse, en cualquier momento, acuerdos a escala planetaria, entre americanos y rusos, y americanos y japoneses, sin contar con los países de la Comunidad. Está claro, nos ha advertido el recipiendario, que los japoneses pueden llegar a hacer sacrificios con respecto a América, pero que en ningún caso lo harán con Europa, ya que nos consideran demasiado débiles para poderles imponer condiciones.

El Presidente Thorn, político y estadista, nos ha recordado que unos hablan de unión económica y otros de unión económica y monetaria pero que él, en cierto modo, prefiere hablar simplemente de unión europea. El Presidente Thorn participa activamente en este restringido grupo de hombres

que incluye a Valery Giscard d'Estaing y a Helmut Schmidt, y que trabajan en el diseño de una verdadera unión.

Se ha referido con énfasis al problema de lo difícil que es proseguir el esfuerzo comunitario si no se deposita toda la confianza en el ecu.

Soy testigo de excepción en los encuentros que Hermann Abs organiza cada mes de noviembre, en el castillo de Kronberg, y a los que asistimos los Presidentes de los Comités Nacionales de la "Liga Europea de Cooperación Económica". Las reticencias del Dr. Otto Karl Pohl, Presidente del Bundesbank, en relación con el ecu, puedo decir que las percibo anualmente con toda franqueza y transparencia. Es cierto, en efecto, Presidente Thorn que los alemanes prefieren los florines, las libras, los schillings, los marcos y los dólares al ecu.

Estamos en vigili<sup>3</sup>as de una gran reforma de la Comunidad, si es que realmente hemos de alcanzar esta meta del mercado interior. No es posible proseguir con una política agraria comunitaria que consume el 70% de los fondos presupuestarios y que está basada en excedentes, en garantías excesivas para capacidades de producción ilimitadas. Y aquí surge uno de los grandes interrogantes que tiene España con la Comunidad. En cierto modo, el tratado de adhesión, negociado contra reloj y no siempre con la profundidad, seriedad y conocimiento de causa que correspondía a los representantes españoles, suponía la entrega de unas ventajas de tipo industrial a la Europa de los 10, a cambio de una expectativa importante, a medio plazo, para la reestructuración del campo español. Habrá que estar muy al tanto de lo que ocurre en la negociación dura y prolongada que se avecina basada en los tres frentes abiertos y que son: el presupuesto, los fondos estructurales y la PAC. Si se quieren salvaguardar los intereses españoles y respetar la línea establecida por el Acta Unica en materia de cohesión económica en los países miembros, será necesario que la reforma sea considerada globalmente. De otro modo, las repercusiones negativas para nuestro país podrían ser de gran magnitud.

El Presidente Delors, en lo que se refiere a la dotación del presupuesto, se encuentra en una verdadera encrucijada. Nos ha descrito magistralmente el Presidente Thorn, como después de lo que los franceses calificaban de "deplafonnement de la TVA" haciéndola pasar del 1% al 1,40%, ya en el próximo mes de agosto se anuncia la suspensión de pagos de la CEE. El Presidente Delors ha hecho una propuesta que consiste en sustituir el sistema actual de dotación a través de derechos de aduana, exacciones reguladoras agrícolas y hasta el 1,40 de la base armonizada del IVA, por una dotación

formada por derechos de aduana, derechos de aduana de la CECA, exacciones reguladoras agrícolas, el 1% de la base efectivamente sujeta al IVA y un x% del Producto Nacional Bruto, base IVA, con lo cual se llegaría a una exacción equivalente hasta al 1,4 del PNB.

Pero para llegar a ello, se necesitará tiempo y negociaciones arduas, difíciles y complicadas. Y lo que podríamos calificar de suspensión de pagos está en la esquina. Es por ello que el Presidente Delors se ha dirigido a los estados miembros para solicitar un "adelanto" que le permita hacer frente a un compromiso del pasado, es decir, ni más ni menos que el déficit encubierto que sufre la Comunidad y que asciende a más de 5.000 millones de ecus. También para ello necesita de la conformidad de los estados miembros, tema difícil de armonizar y conseguir.

El Dr. Thorn, cuando era Presidente de la Comisión, hace ya 5 años, había pedido una nueva Mesina, es decir, una negociación de la magnitud de la que precedió a la redacción y firma del tratado de Roma. Las reformas estructurales al tratado requieren un nivel y una profundidad que justifican esta nueva Mesina en palabras del Dr. Thorn.

Está claro que es preciso reforzar el poder de este gobierno embrionario de Europa, que es la Comisión. Ello implica la transferencia de soberanía de los estados miembros a Bruselas. Transferencia de soberanía que ha de conllevar otros sacrificios, como es la aceptación de una nueva lingua franca del siglo XX. A nuestro Presidente Pujol le gusta a menudo encarecernos a los catalanes para que nuestros hijos hablen tres idiomas: el catalán, el castellano y el inglés. Pues bien, el Presidente Thorn, hombre de extracción francófona, nos muestra su espíritu de sacrificio sugiriendo que precisamente sea el inglés esta lingua franca. Lo que no puede continuar es que cuando en las Naciones Unidas, después de la firma del Acta de San Francisco, se adoptó el acuerdo de que sólo hubieran 5 lenguas oficiales: español, inglés, francés, chino y ruso, principio que sigue siendo válido para unas Naciones Unidas de 160 miembros, en la Europa Comunitaria de los 12 haya 9 idiomas oficiales que impliquen la traducción y transcripción a este tapiz lingüístico, rico, importante pero poco eficaz, económicamente hablando.

A modo de síntesis, el Presidente Thorn hace un llamamiento para que estemos todos dispuestos a afrontar tres retos: primero, el de una Comunidad sin fronteras y que incluya la cultura. Segundo, aceptar las transferencias de soberanía y de los poderes nacionales al centro de decisión europeo. Y tercero, la discusión sobre una seguridad común.

Si se está de acuerdo con ello, tanto da que el mercado interior sea una realidad en 1992 o en 1994.

El peligro, nos recuerda el Presidente Thorn, es fundamentalmente político. El no entender lo que él nos ha expuesto tan brillantemente, nos llevaría a la finlandización de Europa Occidental y a la materialización de los cantos de sirena procedentes de los pacifistas, los neutralistas y los verdes, es decir, a la dimisión del papel que corresponde a Europa.

Hemos de ser conscientes de que Europa ya no dominará al mundo, como ha hecho durante siglos, lo cual es bueno porque le permitirá superar la sospecha de intenciones hegemónicas.

Finalmente me gustaría referirme a un documento reciente, de título largo y sugerente: "Eficacia, estabilidad, equilibrio: una estrategia para la evolución del sistema económico de la Comunidad Europea". Se trata de un trabajo que el Presidente Delors, la Comisión, decidió pedir a un grupo de expertos independientes, para que estudiara las consecuencias económicas de las dos decisiones tomadas en 1985, de ampliar la Comunidad a España y Portugal y realizar un mercado sin fronteras interiores antes de 1992. Este grupo de trabajo ha sido constituido por el Sr. Padua-Schioppa, Sub-director General del Banco de Italia, y por los Profesores King, de la Universidad de Londres, Paelinck, del Instituto Económico Holandés de la Universidad de Erasmus, Papademos, del Banco de Grecia y Charpf, Director del Instituto Max Plank.

Es un documento reciente, entregado a la Comisión hace muy pocos días, tiene una extensión de 200 páginas y contiene ideas nuevas, entre ellas me gustaría enumerar cuatro:

- La realización del programa de culminación del mercado interior en el plazo fijado exige recurrir más sistemáticamente al principio del reconocimiento mutuo de las reglamentaciones nacionales, una elección más selectiva de los temas prioritarios, una legislación comunitaria menos compleja y soluciones eficaces al problema de la observancia de la ley comunitaria.
- La coordinación de las políticas monetarias y los mecanismos del SME deben ser claramente reforzados si queremos que sobrevivan y coexistan la libertad de movimientos de capitales y la disciplina de las tasas de cambio.
- En una Comunidad más amplia y diversa, la redistribución del presupuesto y de los instrumentos de préstamo de la Comunidad deberían desarrollarse considerablemente en volumen y ser más eficaces tanto en su finalidad como en su concepción.

- Un aumento de la tasa de crecimiento observada en los últimos años es necesaria para asegurar el éxito de la ampliación y de la culminación del mercado interior.

Para terminar, recordar el aserto del que nuestro ilustre académico correspondiente para Luxemburgo nos ha hecho partícipes. Nos ha manifestado que "la aventura comunitaria es la aventura más apasionante de nuestro siglo, es la única que vale la pena de ser vivida en esta segunda parte del siglo XX".

La incorporación del Presidente Thorn a la Real Academia llega en un momento trascendental para España. De revisión de muchos aspectos de nuestra vida económica, social, política e intelectual. Es ésta una España en ebullición. La voz, las ideas de intelectuales, de estadistas del peso del Presidente Thorn, han de ser cuidadosamente escuchadas y meditadas.

Creo interpretar a los Excmos. Sres. Académicos asistentes a este acto, diciendo que la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras se ha enriquecido notoriamente con el ingreso en su seno del Excmo. Sr. D. Gaston Thorn.

Muchas gracias.

## **B) ACTIVIDADES**

### **MEMORIA del Curso Académico 1986-87, leída en la solemne Sesión Inaugural del Curso 1987-88 celebrada el día 28 de octubre de 1987, por el Secretario EXCMO. SR. DON JOSÉ CERVERA BARDERA**

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Real Corporación, y al igual que en los cursos precedentes, exponemos los actos y la labor realizados por la Academia durante el curso 1986-87.

#### **SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO**

El día 21 de octubre de 1986 tuvo lugar en el Salón de Actos del Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona la Solemne Sesión Oficial de Apertura del Curso 1986-87, de esta Real Corporación. La sesión fue presidida por el Presidente Perpetuo, Excmo. Sr. Dr. D. Ricardo Piqué Batlle quien estuvo acompañado de las primeras autoridades y de las representaciones de los estamentos invitados.

Abierto el acto se procedió a la lectura de la Memoria de la labor realizada por la Academia en el curso 1985-86, por el Secretario de la Junta de Gobierno Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.

A continuación el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez, Catedrático de Derecho Mercantil y Abogado, procedió a la lectura del discurso inaugural, desarrollando el tema: "La recepción de las directrices de la CEE en el anteproyecto de la Ley de Sociedades Anónimas".

Finalizada la lectura que fue muy aplaudida, el Presidente declaró abierto el Curso 1986-87 y agradeció la asistencia de la distinguida concurrencia.

## CONFERENCIAS PÚBLICAS

### Sesiones de recepción de nuevos Académicos

El día 28 de octubre de 1986 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente para los Estados Unidos Ilmo. Sr. Dr. D. Harry L. Hansen, Catedrático "Emeritus" de Marketing de la Universidad de Harvard, Profesor extraordinario del IESE, Universidad de Navarra, Medalla Benjamin Franklin 1985, quien desarrolló el tema "Dirección de empresas y estrategia; algunas analogías Sun-Tzu, organismos vivos y quarks". Le contestó en nombre de esta Real Corporación el Académico de Número Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón (1).

El día 4 de febrero de 1987 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente Nacional Excmo. Sr. Dr. D. Jordi Salgas Rich, Abogado, cuyo discurso versó sobre el tema "Aspectes econòmics de l'urbanisme". Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. José M.<sup>a</sup> Berini. (2)

El día 11 de mayo de 1987 tuvo lugar la Solemne Sesión Oficial de recepción del Académico Correspondiente para Luxemburgo, Excmo. Sr. Dr. Gaston E. Thorn, Doctor en Derecho, Presidente honorario del Gobierno de Luxemburgo, Antiguo Presidente de la Comisión de la CEE, cuyo discurso versó sobre el tema "Le marché interieur dans la CEE". Le contestó en nombre de esta Real Corporación, el Académico de Número Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón.

## VIDA ACADÉMICA

### Proyección externa

Por lo que respecta a la relación con las autoridades, destacan los contactos habidos con la Secretaría de Estado para Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, así como con el Molt Honorable President de la Generalitat de Catalunya, y con el Conseller de Justícia del Consell Executiu de la Generalitat.

(1) Discurso que está en trámite de publicación por esta Real Corporación.

(2) Discurso editado en separata como consta en el índice de publicaciones de la Real Corporación, al final de este volumen.

Son de destacar, además, los contactos mantenidos con el Instituto de España en Madrid y con las Academias Oficiales con sede en Barcelona, convocadas por el Departament de Cultura de la Generalitat. También procede mencionar la participación de nuestro Presidente en el Consejo Rector de l'Institut d'Estudis Autònoms de la Generalitat de Catalunya.

Las sesiones plenarias de Académicos de Número, en el presente curso, se han orientado, principalmente, en el estudio, configuración y reparto de los distintos aspectos del tema general "Repercusiones socio-económicas con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea" y cuyas aportaciones personales van a ser objeto de debate en el próximo curso.

También han tenido lugar las reuniones plenarias de Académicos de Número, en las que se han debatido la administración y previsión de la gestión económica de nuestra Corporación, la renovación de cargos en la Junta de Gobierno y en las Comisiones, así como la labor de las Secciones y Comisiones.

### Proyección interna

La actividad académica de proyección interna se ha desarrollado a través de las reuniones de la Junta de Gobierno, las reuniones mensuales de las cuatro Secciones Académicas y las reuniones periódicas de las cinco Comisiones.

## ACADÉMICOS

Referimos a continuación los hechos más notorios que afectan a los Excmos. Sres. Académicos.

### Honores y nombramientos

Concesión de la Medalla de Oro de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, a nuestro Presidente Excmo. Sr. Dr. D. Ricardo Piqué Batlle, con motivo de sus Bodas de Plata como miembro del Pleno de dicha Corporación.

También a nuestro Presidente Dr. Piqué Batlle se le ha nombrado

“Doctor Emeritus” por la Academia de Doctores de Cataluña y Baleares.

Concesión de la Gran Cruz de San Raimundo de Peñafort, al Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez.

Nombramiento de Presidente de la Comisión de Presupuestos del Congreso de Diputados en favor del Diputado y Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Magín Pont Mestres.

Elección del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Roberto García Cairó como Vice-Presidente de la Sociedad Internacional de Enseñanzas Comerciales, en el último Congreso que se celebró en California (U.S.A.).

Concesión del grado de Doctor Honoris Causa por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona, al Académico Correspondiente por Francia Excmo. Sr. Dr. Raymond Barre, antiguo Primer Ministro francés. Asimismo dicho Académico Correspondiente pronunció el discurso inaugural del curso 1986-87 en la Academia de Doctores de Cataluña y Baleares.

En la Conferencia Anual del EFMD, celebrada en Barcelona, ocupó la Presidencia el Académico Correspondiente para Luxemburgo, Excmo. Sr. Dr. Gaston Thorn como Presidente de la Comisión Europea y en la que se debatió el tema “Euro-optimism; Managing Successfully in a Multicultural Environment”.

### Cargos directivos

Se han reelegido en los siguientes cargos de la Junta de Gobierno:

- Secretario, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.
- Censor, Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja.
- Tesorero: Excmo. Sr. D. Mariano Ganduxer Relats.

### Necrológicas

Fallecimiento del Académico Correspondiente para Francia, Excmo. Sr. Dr. D. François Perroux (e.p.d.).

### PUBLICACIONES

Edición del discurso de ingreso del Académico Correspondiente para los Estados Unidos, Ilmo. Sr. Dr. Harry L. Hausen sobre “Dirección de empresas y estrategia; algunas analogías, Sun-Tzu, organismos vivos y quarks”.

Continúan los trabajos de recopilación para ser recogidos en los “Anales” de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.