



LA TREGUA ECONOMICA DE 1972

MICHEL BOSQUET

Es preciso que 1972 sea un buen año. O por lo menos, un año sin crisis. Es preciso porque Nixon quiere ser reelegido el próximo noviembre y porque las probabilidades de reelección en 1973 de los gobiernos alemán y francés dependerán considerablemente de lo que ocurra en el transcurso del año que comienza.

Por eso, en Washington, en Bonn, en París, todo son felicitaciones. El ministro francés de Economía, Giscard d'Estaing, manifiesta que el acuerdo monetario de Washington es «razonable y equitativo» y que no afectaría al carácter competitivo de los productos franceses, mientras que en octubre pasado, el mismo Giscard d'Estaing anunció, ante la Asamblea nacional, que una revaluación del franco en un 4 por 100 «produciría un déficit suplementario de entre tres y cuatro mil millones» en el comercio exterior francés, reduciría en un 0,6 por 100 el índice de crecimiento anual y disminuiría en 5.500 millones «el crecimiento de los ingresos familiares». Pues bien, el franco se ha revaluado en más de un 4,5 por 100, con respecto a su situación anterior al 18 de diciembre.

En la prensa económica todo son suspiros de alivio: la amenaza de crisis parece conjurada, al menos momentáneamente; las cosas van a ir

mejor. Sin embargo, la situación no es, ni mucho menos, tan halagüeña como nos la pintan por todas partes: en Francia, por ejemplo, país donde el número de parados ha aumentado en un 25 por 100 en el transcurso de un año, el Gobierno está ya preparando, para principios de 1972, un plan de reactivación de la economía: el consumo interior habrá de sustituir a las exportaciones —cuyo volumen disminuirá considerablemente— como motor de expansión. El Gobierno prevé claras supresiones de impuestos, a fin de estimular a los particulares a adquirir más productos; desgravaciones fiscales, para estimular las inversiones industriales; grandes obras de infraestructura (autopistas, puertos) financiadas con los fondos bloqueados por el «plan de recuperación». Autopistas, teléfonos, disminución de la presión fiscal e importaciones masivas de bienes de equipo; todo ello debe, en opinión del Gobierno, permitir una expansión de por lo menos el 4 por 100. Claro que no contribuirá, empero, a mejorar la «calidad de la vida», ni mucho menos a impedir el agravamiento del paro obrero: en 1972, el crecimiento de la población en edad de trabajar superará en un 40 por 100 a las cifras de 1971: 85.000 personas frente a 59.000. Sin duda, el número de parados pasará de 600.000 (frente a

los 500.000 de la actualidad). En Francia, como ocurre en todas partes, el desarrollo industrial ha dejado ya de crear puestos de trabajo.

En los demás países de Europa es aún más marcada que en Francia la tendencia al agravamiento del paro, al estancamiento o a la recesión de la economía.

Los patronos holandeses prevén para 1972 «la crisis más grave de los veinticinco últimos años».

En Italia, el número de parados pasa de 1.200.000, a pesar de la reducción de los horarios y de las cadencias.

En Gran Bretaña, el número de obreros en paro es, desde el último verano, de cerca de un millón. El desarrollo de la industria británica, como el de la italiana y la francesa, se basa en concentraciones, racionalizaciones y reorganizaciones, acompañadas de importantes reducciones de efectivos. Sólo la British Steel Corporation (siderurgia) prevé para 1972 la supresión de 100.000 puestos de trabajo (la tercera parte de sus efectivos).

Alemania, cuya coyuntura es decisiva para el resto de Europa, va camino de la más fuerte recesión económica de la posguerra. Los pedidos del extranjero han disminuido en un 16 por ciento desde el pasado verano; los beneficios, mermados en cierto modo

por el aumento del coste de la mano de obra (un 40 por 100 en dos años), no cubren más que en un 60 por 100 los planes de inversión, sometidos ya a intensas compresiones. Uno de los principales institutos de coyuntura, el IFO, prevé para 1972 una disminución del 5 por 100 en la producción industrial. La industria siderúrgica se dispone a despedir a 40.000 obreros. Si a principios de 1971 había 700.000 puestos de trabajo vacantes, para 1972 se anuncia un número de parados que oscilará entre 400.000 y 600.000.

El Gobierno social-demócrata confía en que la recesión toque fondo en el próximo otoño y cree así las bases para una reactivación económica que daría sus primeros frutos en la primavera de 1973. Esta fe en las «leyes naturales» de la economía deja escépticos a los expertos franceses. No obstante, si Pompidou aceptó el modesto índice de revaluación del «deutschemark» (un 4,61 por 100, en lugar del 6 o el 7 por 100 exigidos en un principio por Francia), fue para permitir un nuevo arranque a la «locomotora» alemana. En efecto, Francia sería el primer país en sufrir las repercusiones de una depresión prolongada de la coyuntura alemana. Francia depende de Alemania un poco como ésta depende, a su vez, de los Estados Unidos: sin prosperidad americana no

LA TREGUA ECONOMICA DE 1972

hay prosperidad alemana posible, y sin ésta, Europa entera languidece.

Los Estados Unidos siguen siendo, pues, el punto de mira. ¿Permitirá la devaluación del dólar una nueva expansión? Parece improbable. Provocará un alivio temporal en el frente monetario, pero ningún experto americano prevé un nuevo boom como el de los años «sesenta». Según los cálculos del profesor Platier, las exportaciones americanas deben aumentar en un 10 por 100, aproximadamente. Pero este aumento apenas si afectará a la economía americana, ya que Estados Unidos no exportan más que el 5 por 100 de lo que produce. Alemania, que exporta el 25 por 100 de su producción global, sufrirá mucho más

de la competencia de los productos americanos, de lo que estos últimos se beneficiarán. La devaluación del dólar provocará, según Platier, una disminución del PNB (producto nacional bruto) alemán y un aumento del uno por 100 solamente del PNB americano. Cuando se celebren, en el próximo noviembre, las elecciones norteamericanas habrá en el país, según las previsiones de los coyunturistas, un 5,5 por 100 de parados, frente al índice actual del 6 por 100.

Tras haberse preguntado vanamente durante largo tiempo qué es lo que podría sostener el crecimiento de la economía estadounidense, muchos economistas (y no economistas) norteamericanos han decidido abordar la

cuestión inversamente: ¿cómo podrán aprender los Estados Unidos a prescindir de crecimiento? Desde 1961, año en que Galbraith planteó por vez primera esta cuestión, el gran economista norteamericano ha ganado muchos discípulos radicales. El crecimiento y la productividad tienen ya mala prensa en los Estados Unidos. El «Herald Tribune» daba recientemente una lista de sarcasmos que, sobre este tema, circulan actualmente en los Estados Unidos: «¿Es el crecimiento fuente de felicidad?». «El crecimiento hace abstracción de la mayoría de las cosas por las que vale realmente la pena vivir». «Todo desastre es más o menos causa de crecimiento». «Cuando los obreros disponen de más

tiempo libre crece el PNB; cuando pierden un tiempo precioso en los embotellamientos, el PNB no disminuye».

En un artículo recientemente publicado por Charles Levinson, el secretario de la Federación Internacional de Obreros de la Industria Química observa que «el 65 por 100 de las sumas invertidas en Occidente se emplean para fines de racionalización y de innovación tecnológica que implican la supresión de puestos de trabajo. Así se llega a la siguiente situación, que los responsables tratan de camuflar: las inversiones engendran ahora paro obrero. Se sabe, sin embargo, que el 50 por 100 del paro en Estados Unidos y más del 40 por 100 del paro en Francia se deben a cambios estructurales. Los programas gubernamentales destinados a «reactivar la economía» para «luchar contra el paro» no benefician más que a las grandes firmas, que pueden invertir más en programas tendentes a reducir la mano de obra».

«Se afirma —añade Levinson— que el sector terciario absorberá a los trabajadores eliminados de la industria productiva; esto no pasa de ser un deseo piadoso, ya que los parados estructurales expulsados de la industria no están cualificados para poder servir en el terciario. Además, se sabe que, a largo plazo, terminará introduciéndose la automatización en los servicios (Banca, distribución, hostelería, etcétera)».

Estas observaciones son tanto más actuales por cuanto la crisis monetaria, que acaba de ser objeto de paliativos provisionales, oculta en realidad una crisis de superproducción y una encarnizada guerra comercial en la que cada país trata de conquistar mercados a expensas del vecino. Y para ello no hay más que una solución: reducir los precios a base de frenar la tendencia alcista de los salarios y, sobre todo, sustituyendo a los trabajadores asalariados por máquinas; es decir, introduciendo la automatización.

De nada serviría poner freno a la innovación técnica, aun en el caso bastante improbable de que fuera posible, ya que con ello únicamente se conseguiría dejar en la miseria a todos los que actualmente viven de ese 65 por ciento de las inversiones dedicadas a la innovación técnica. Por eso, Levinson —como tantos otros— no reclama el pleno empleo. Pleno empleo, ¿para qué? «¿Qué interés puede tener para el trabajador el mantenimiento de una serie de actividades penosas con el único fin de asegurarle un salario? Hay que superar la noción misma de trabajo: la idea de que para tener derecho a unos ingresos hay que ocupar un puesto de asalariado que la sociedad ya no puede proporcionar».

«No es el pleno empleo lo que hay que exigir —escribe Levinson—, sino el «pleno salario», es decir, la repartición de los empleos disponibles entre toda la población en edad de trabajar, con reducción de los horarios, socialización del salario, formación continua y polivalente, a fin de suprimir progresivamente la división entre trabajo manual y trabajo intelectual».

Tales son las ideas que se van abriendo paso poco a poco más aún en los Estados Unidos que en Europa. Nacidas de la crisis que se anuncia, esas ideas van más allá de las causas aparentes para atacar la lógica misma del capitalismo. Como comienzo para 1972, no está nada mal. ■ M. B.

U. S. A. CONTRA LA EUROPA VERDE

John Connally planteó a los negociadores una especie de ultimátum: «La devaluación del dólar será ratificada cuando nuestros aliados hagan concesiones comerciales». Al airear esta amenaza en la víspera de la apertura en Bruselas de las negociaciones comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos, el secretario norteamericano del Tesoro pensaba en sus exportadores de naranjas y de tabaco; en sus agricultores del Midwest, de los que tal vez depende la reelección de Nixon y a los que inquieta profundamente la posibilidad de verse expulsados del Mercado Común. Al mismo tiempo, John Connally tenía en la mente esa Europa verde que, según él, no se abre lo suficiente a los productos «made in U. S. A.».

No se trata de una tesis nueva, sino que ha sido repetida periódicamente a lo largo de estos últimos años por diferentes políticos norteamericanos. Y siempre ha provocado una tormenta de protestas por parte de los medios agrícolas europeos. ¿Quién tiene razón y quién no?

En lo que se refiere al progreso de los intercambios comerciales, las quejas de Washington no están bien fundamentadas. Las exportaciones norteamericanas de productos agrícolas en dirección de la Europa de los Seis han alcanzado, en 1970, los 1.982 millones de dólares contra sólo 885 en 1958. En el mismo período de tiempo las importaciones precedentes de la Comunidad sólo han pasado de 205 a 437 millones de dólares. Resultado: el déficit de la balanza comercial de los Seis se ha elevado a 1.547 millones de dólares.

Curiosos controles

El aumento de las exportaciones americanas se explica en primer lugar, por el bajo nivel de las tarifas aduaneras de la Comunidad, y también por la política liberal europea frente a los Estados Unidos: el 40 por 100 de las exportaciones americanas de productos agrícolas entran en el Mercado Común con franquicia y sin restricciones cuantitativas.

Los americanos se han mostrado, por el contrario, bastante duros con las importaciones europeas. Han mantenido una serie de restricciones cuantitativas sobre toda una gama de productos que representan más de la quinta parte de la producción agrícola americana (trigo, azúcar, leche, mantequilla, carne de vaca y de cordero...). Toda una serie de las exportaciones del Viejo Continente. Está actualmente en estudio una ley que exigiría que todas las botellas de vino se conformasen a las normas americanas. El territorio francés, por ejemplo, se considera infestado por la fiebre aftosa, lo cual obliga a los exportadores de toros a pasar el ganado a través de las franteras mejicana o canadiense.

Las quejas de la Casa Blanca están mejor fundamentadas, sin embargo, en lo referente a los cereales. Washington exige, en efecto, el bloqueo del precio del trigo europeo y la limitación de las superficies sembradas. Esta reivindicación no resulta escandalosa en estos momentos en que los países desarrollados sufren bajo el peso de los excedentes. Es de todos conocido el hecho de que los norteamericanos producen un trigo menos caro y de mejor calidad que el europeo. También sabemos que el precio anormalmente elevado del trigo europeo lleva a nuestros mayores productores a descuidar los cereales secundarios utilizados como forraje.

Una invasión

Así se llega, como observaba Adrien Zeller en su excelente libro «L'Imbroglie agricole du Marché commun», a la siguiente paradoja: «La Comunidad importa doce millones de toneladas de maíz, pero, al mismo tiempo, tiene un excedente anual de ocho millones de toneladas de trigo, que se ve obligada a vender más barato mediante importantes subvenciones... Mientras tanto, importa maíz a un precio normal, ya que hay una gran demanda de ese cereal. Esta distorsión de precios cuesta anualmente al Fondo Agrícola Europeo entre 150 y 200 millones de dólares». Lo más lógico sería reducir el precio europeo del trigo y equipararlo al del maíz. Los grandes productores de cereales europeos cultivarían entonces menos trigo y más maíz, con lo cual saldrían ganando europeos y americanos. Pero es poco probable que se llegue a esa situación y que los americanos puedan vender más trigo a los europeos. Por un lado, van a chocar con un poderosísimo lobby cerealista. Por otro lado, con su intransigencia y su ciego proteccionismo, los norteamericanos han conseguido indisponer a la gran mayoría de los medios agrícolas europeos.

Sin embargo, el futuro comercial de los Estados Unidos continúa siendo prometedor. Los americanos se han dedicado al sector de las materias grasas, cuyas murallas arancelarias europeas comenzaban ya a cuartearse. Las exportaciones norteamericanas de «tourtiós» (bloques prensados) para la alimentación animal se cifran ya en millones de dólares. Y a la Comunidad Europea va a costarle mucho trabajo protegerse contra esta nueva invasión. Ya intentó hacerlo recientemente, y los Estados Unidos amenazaron con cerrar sus mercados a la Volkswagen. Alemania se puso inmediatamente de acuerdo con Washington. Este precedente resulta ejemplar. En las negociaciones que comienzan, los Estados Unidos están dispuestos a usar todo su poder para fomentar la división entre los europeos y poder así imponer sus propios intereses. ■ CHRISTIAN JELEN.