

REFLEXIONES REACTIVADORAS

Casi al mismo tiempo que se promulgaba el conjunto de normas que integran el llamado Plan de Estabilización económica, se calificó como esencialmente transitoria la contracción que habría de producirse en todas las actividades productivas de la economía nacional, precisamente como consecuencia de la aplicación de aquellas disposiciones estabilizadoras.

La situación temporalmente recesiva iba a ser sustituida por una nueva y esperanzadora panorámica en el campo de nuestra economía. Al descubrimiento de esta anunciada realidad nos hemos dedicado los españoles con verdadero interés y singular ahinco.

Informes, estudios, estadísticas y encuestas realizadas en los más varios sectores se han sucedido en el noble intento de captar el hecho pleno o el indicio somático que permitiera afirmar rotundamente la iniciación firme de una auténtica reactivación. No obstante estos esfuerzos, y aunque destacando que no todos tenemos el mismo concepto de lo que ha de ser la reactivación —muchos la entienden como una vuelta a la escasez de productos y elevación de precios—, nadie se ha comprometido en la afirmación categórica de su existencia o aparición, al menos con la permanencia en el tiempo suficiente para incidir en los resultados generales de forma clara, real y concreta.

A nadie puede tranquilizar la existencia de algunos hechos esporádicos ciertamente advertidos, pero determinados, generalmente, por circunstancias estacionales o de coyuntura. Estos acontecimientos constituyen, bajo su apariencia reactivadora, simples espejismos que pueden inducirnos a error, al no producirse como consecuencia de una modificación sustancial y duradera de estructura. Para que a cualquier movimiento de avance en el desarrollo económico pueda reconocérsele una capacidad potencial de verdadera eficacia, es preciso que se produzca como consecuencia de un cambio radical de aquella estructura económica que el Gobierno comenzó a cambiar en julio de 1959, al adoptar el Plan de Estabilización.

Ante cualquier cifra de exportación de productos manufacturados, ante la más deslumbrante línea de ascenso en las ventas en el mercado interior —con excepción del binomio energía-transporte— hemos de reflexionar detenida-

mente antes de formar un juicio definitivo. Si la exportación se ha producido como consecuencia de haber logrado productos transformados con precios, calidad e innovaciones técnicas, de tal forma que resulte previsible una repetición y permanencia en la exportación; si el incremento en la cifra de ventas en el interior se deriva de un aumento permanente en la capacidad de compra de los consumidores, estaremos entonces ante una auténtica reactivación y, lo que es más importante, magníficamente encauzados hacia el avance real y el desarrollo sin oropel.

La anhelada y necesaria reactivación económica surgirá cuando se extraigan los instrumentos adecuados de ese punto óptimo igualmente equidistante de un liberalismo a ultranza y un paternalismo inoperante que tantas veces oculta posturas más cargadas de demagogia que de verdadera eficacia.

Por otra parte, a la hora de considerar una verdadera reactivación ha de constituir preocupación esencial para nosotros todo aquello que se refiera a la agricultura, en cualquiera de sus manifestaciones y a las materias primas que tradicionalmente son objeto de exportación por parte de España. Nuestro país, como es de sobra conocido, es todavía fundamentalmente agrícola, algunos de cuyos productos, juntamente con ciertos minerales y el movimiento turístico, integran las cifras más importantes de nuestra balanza comercial. Las variaciones en los precios de estas materias primas y de aquellos productos agrícolas son un fenómeno consustancial al mismo mercado a lo largo de los años, y las medidas, a veces sugeridas, para lograr una cotización estable sin agudas oscilaciones han fracasado, salvo raras excepciones, en los mercados del llamado mundo libre. Este hecho, este acontecimiento económico que ha sido el principal perturbador de las economías de los países subdesarrollados, puede agravarse —de hecho ya está sucediendo— como consecuencia del nacimiento de estructuras económicas supranacionales, tales como el Mercado Común europeo y la Zona de Libre Cambio, que abarcan mercados esenciales para nuestras exportaciones clásicas. Es indudable, por lo tanto, que la inclusión o no, dentro de esas estructuras económicas, condicionará fuertemente el desarrollo de las economías de aquellos países europeos que pudieran quedar excluidos de esas agrupaciones.

Ahora bien, expuestos brevemente los anteriores conceptos, conviene hacer unos sucintos comentarios en torno a la inversión, la cual, moviéndose dentro del adecuado campo institucional influiría poderosamente en un avance económico efectivo. Sin embargo, estamos todavía demasiado bajo los efectos del impacto de la estabilización para que los resortes reactivadores —tímida y a veces contradictoriamente movidos— hayan podido ser eficaces. Prevalece en general un estado de ánimo de lógica precaución, y mientras esta inquietud no desaparezca o se amortigüe, hasta que no exista un ambiente clarificado y de confianza, auguramos una permanencia en esta actitud negativa llena de recelos. Es indudable que el espíritu de muchas disposiciones no ha tenido vibración acorde en la realidad viva del acontecer diario en el campo económico. Unas veces porque no han podido vencer la fuerte postura rece-

losa a que aludíamos anteriormente y otras porque el raro optimismo que pudiera haber surgido se truncó arrollado por los engranajes de la máquina burocrática, que se quiere simplificar. Las nuevas estructuras creadas para la orientación del crédito no han sido comprendidas por ese importantísimo sector de la empresa media que se siente en situación de desventaja con respecto a las peticiones que puedan formular las grandes empresas, perfectamente conocedoras estas últimas del mecanismo procesal o de trámite de las solicitudes y que además saben exponer con más oportunidad y agudeza sus pretensiones. Pensamos sobre este particular si no sería más conveniente, para eludir suspicacias, el canalizar los fondos del Comité de crédito a medio y largo plazo a través de instrumentos tan prestigiosos en la vida económica del país y tan familiarizados en el trato con el público como son el Banco de Crédito Industrial, el Banco Hipotecario de España y el Crédito Agrícola.

Es oportuno destacar también que el hábil manejo de los tipos de descuento es algo que repercute, casi automáticamente, en la vida económica de los países. Conviene señalar, por tanto, lo delicado y sutil que resulta el uso de este instrumento en naciones tales como los Estados Unidos de América, Francia, Alemania Occidental y, en general, en todas aquellas naciones cuyas estructuras económicas están montadas de acuerdo con patrones más o menos liberales. La cuidada y actualísima información estadística de que disponen estos países les permite controlar el pulso de la actividad económica en cada instante y sin apenas error apreciable. La modificación del tipo de descuento, aunque ha perdido mucho de su espectacularidad, continúa manteniendo la vigorosa virtualidad de condicionar fuertemente el ritmo de la inversión y del crédito.

Sin embargo, en las épocas o ciclos depresivos, este medio de actuación por parte de quienes rigen las finanzas no suele tener el menor efecto en un sentido reactivador por falta de la indispensable base de confianza y horizonte abierto. Tan es así, que durante la fuerte crisis de la economía americana en el año 1929 de poco sirvió el modificar los tipos posteriormente, ya que, en realidad, la crisis se superó lentamente y de forma paralela a como se iba clarificando el ambiente hasta obtener una sensación de seguridad, a la que tanto contribuyó —justo es decirlo— el tan discutido Keynes. Igualmente en la fase más agudo de nuestro Plan de estabilización, tampoco se notó el efecto reactivador como consecuencia de la leve rebaja que se hizo en los tipos de descuento, hasta tal punto que, como es sabido, no se llegó a usar en su totalidad el «plafond» de créditos que previamente se había señalado.

No podía quedar sin un breve comentario un factor tan importante como la llamada presión fiscal. Uno de los mayores alicientes para el promotor de negocios es, sin duda, el contar con un sistema impositivo claro, en donde la presión fiscal esté, en conjunto, lo suficientemente medida en cualquiera de sus aspectos, porque incluso un elevado Arancel de Aduanas, que pudiera

parecer a primera vista simplemente proteccionista, puede llegar muchas veces a convertirse en un sólido y eficaz —aun lamentable— medio de recaudación; si decimos que el Arancel sería un medio lamentable de recaudación es porque, de ser así, lastraría enormemente la inversión al elevar de forma desmesurada las cifras de primer establecimiento y por consiguiente los costos, los precios de venta y los beneficios, pues una sana administración empresarial habría de tener siempre en cuenta una amortización adecuada del importe total de la inversión hecha. Precisamente por este efecto, la duración o permanencia de un Arancel que se pretenda utilizar como medio de recaudación ha de ser forzosamente muy limitada en el tiempo, y, desde luego, mejor sería que no existiera.

Los ambientes de desconfianza y por tanto de retraimiento en la inversión es preciso hacerlos desaparecer con urgencia; pensemos, como dice Pierre Moussa en su obra *Las Naciones Proletarias*, que «... cada empresario en potencia se oculta porque teme no tener bastantes empresarios alrededor de él para constituir su mercado, su fuente de aprovisionamiento o su reserva de mano de obra. La industria llama a la industria. El desarrollo llama al desarrollo. Inversamente, el subdesarrollo tiende a reproducirse».

Ahora bien, mientras no se pode a fondo y convenientemente el exuberante árbol fiscal, estructurándolo partiendo de bases más técnicas y menos disgregadoras, dándole al mismo tiempo una cierta permanencia incluso en los conceptos y una afectiva garantía al contribuyente, autorizando siempre el empleo del recurso, el inversor que todavía no «esté cabalgando sobre el tigre» es previsible que busque y encuentre los medios para eludir todo aquello que le fuerce y hostigue hacia una inversión de sus recursos, hasta que no esté convencido de contar con una seguridad efectiva, real e inmediata que no pueda ser alterada por ningún medio o instrumento discrecionalmente esgrimido.

José ALARCON CANDEL