

LA ECONOMIA EUROPEA Y LA UNIDAD DE EUROPA

Se propone este artículo presentar argumentos en favor de una tesis: que el logro de la unidad europea, si es que esta unidad es realizable, constituye una tarea estrictamente política. Quiere decirse con esto que para lograr la unidad o bien sería menester que los pueblos europeos hubiesen alcanzado el sentido de comunidad, y aceptasen los sacrificios de todo orden que habrían de soportar a medida que se llevase a cabo la integración, o bien que una autoridad política europea común repartiese, como tal autoridad suprema, los grandes sacrificios inevitables. Expuesta de otro modo esta tesis, viene a decir que es absurdo pensar en la posibilidad de inventar arbitrios económicos cuya aplicación pudiera crear sin dolor una unidad económica, lograda la cual sería sencillo idear y montar las instituciones políticas que consagrasen la unión.

Se intenta también mostrar aquí que la unidad europea, entendiéndose por Europa todo lo que está a occidente del telón de acero, e incluyendo, por tanto, en ella a la Gran Bretaña, es hoy irrealizable, salvo en el trágico caso de una reconstrucción del continente tras la derrota de un nuevo invasor, porque falta en Europa, entre otras cosas, el deseo sincero de realizarla. También por esto, y cualesquiera que sean, y son muy diversas, las motivaciones de la actitud de resistencia a la unión, hay que considerar imprudente toda política económica cuya finalidad primordial sea la unidad económica europea. Esto no significa, sin embargo, que merezca aprobación la actitud de insolidaridad económica de los Estados europeos, que tanto ha contribuido a la triste situación presente.

No pretende originalidad este trabajo; antes bien, es esta tesis, cada vez más, la posición dominante entre los economistas. El carácter de este artículo es, en primer lugar, informativo, y además:

trata de servir de introducción a estudios más minuciosos sobre diversos aspectos económicos de este tan grave y complejo problema (*).

La desintegración económica entre las dos guerras

La guerra de 1914 surge en un mundo cuya primera potencia es Inglaterra. Este conflicto provoca una inflación monetaria en todos los países europeos. Con la inflación como instrumento, los gobiernos obtienen plena libertad económica. Pueden ya competir sin limitación con las empresas privadas para usar los medios productivos del país y con la población civil para el consumo de bienes y servicios. A poco de terminar esta guerra, y tras una breve pero aguda crisis económica de reajuste, los países europeos se preparan para volver a una situación semejante a la de 1914. Las condiciones del mundo — se cree— no han cambiado.

Sin embargo, habían cambiado muchas cosas y surgían nuevos hechos. La pérdida de posición financiera de la Gran Bretaña hacía ya imposible un equilibrio internacional basado en la operación del patrón de oro. El incremento gradual de la productividad en los países agrícolas, unido a la pérdida de velocidad en el crecimiento de la población de los países industriales, desembocó en un desajuste del intercambio entre países industriales y agrícolas en perjuicio primero de éstos. El proceso de industrialización de los países agrícolas, lento por muchos decenios, pero que recibió ímpetu por las escaseces de la guerra mundial, contribuyó a desajustar las relaciones económicas internacionales, por los efectos depresivos sobre industrias como la textil, que habían sido la base de la expansión de los viejos países industriales. Consecuencia de la misma guerra unos hechos, o acelerados por ella unos procesos de evolución de origen más lejano, lo cierto es que se manifiestan con plena fuerza problemas de transformación en la estruc-

(*) Lo que sigue es, con algunas alteraciones y adiciones en el texto, más la indicación de fuentes, la ponencia leída en el Seminario de Europa del Instituto de Estudios Políticos el día 29 de mayo de 1950. Sin embargo, la responsabilidad de cuanto en este artículo se afirma corresponde por entero a su autor.

tura económica mundial, que no podían ser resueltos con medidas ideadas y probadas para el funcionamiento económico dentro de una estructura estable.

La ignorancia de estos cambios de estructura y el deseo de ignorarlos condujo a los Estados a constantes contradicciones entre sus intenciones íntimas, sus propósitos declarados y su acción efectiva. El resultado fué un largo proceso de desintegración económica en Europa. Acontecimientos destacados del período limitado por las dos guerras mundiales fueron: a) El problema de las reparaciones alemanas, con el deseo de imponer un tributo al vencido y el temor a los efectos de recibirlo; b) Los préstamos americanos a Alemania nacidos de la prosperidad financiera de los Estados Unidos y utilizados en Alemania para fines incompatibles con su origen (préstamos bancarios a corto plazo se utilizaron primordialmente para reembarcar las instalaciones industriales); c) La revaloración de la libra esterlina en 1925, incompatible con la impotencia del Gobierno para reducir precios y salarios en Inglaterra, probado esto último en la huelga general inglesa de 1926; d) La desvaloración del franco francés en 1928, con la que Francia, insolidariamente, se colocó en situación ventajosa para el comercio exterior; e) La catástrofe financiera americana iniciada al finalizar 1929, producto en gran parte de un optimismo infundado y de la ignorancia de los órganos rectores de la economía del país.

En esta crisis financiera norteamericana está, como es sabido, el origen inmediato de la depresión económica mundial, que persistió prácticamente hasta comenzar la segunda Gran Guerra. Las primeras consecuencias económicas de la crisis financiera norteamericana fueron la retirada de préstamos a Europa —que afectó sobre todo a Alemania— y la disminución de la demanda americana —que repercutió principalmente en los países coloniales y, de rechazo, en sus metrópolis europeas—. Ante la depresión —contracción de los mercados exteriores e interiores, reducción de la inversión privada y del gasto público, paro, nueva contracción y reducción, más paro, y así acumulativamente—, los principales países se atrincheraron en lo que los economistas han llamado la «política de arruinar al vecino». Al triunfo de esta situación, cada una de las grandes potencias contribuyó con su aportación original. Alemania introdujo el control de cambios (1931); Francia, los contingentes de importación (1932); Gran Bretaña, el sistema de la preferencia imperial en el comercio exterior (1932); Estados Uni-

dos no inventó nada, pero, con la intención de favorecer las exportaciones, el presidente Roosevelt (1933) cometió un trascendental error: la desvaloración del dólar (1).

Todo tendía a lo mismo. Buscando cada uno el equilibrio de sus pagos con el extranjero, acababa por reducir sus compras. Cada acción de este tipo provocaba una merma en las ventas de otros países, que, a su vez, para equilibrar sus pagos internacionales, reaccionaban del mismo modo. Se engendró así un sistema de profundas contracciones, acumulativas, de la actividad mundial en una época de intenso progreso técnico, que habría permitido una rápida expansión.

La idea de crisis y depresión puede llevar a pensar en una destrucción de las bases de la vida económica. No ocurrió así. Alemania, por ejemplo, aunque tenía seis millones de parados en 1932, había renovado para aquella fecha su capacidad productiva gracias a los préstamos americanos y a que, de hecho, no pagó reparaciones. En los EE. UU. hubo en esta época más de catorce millones de parados, pero el incremento posterior de la productividad de su economía se preparó en parte durante la depresión. La preparación para la segunda Guerra Mundial absorbió ya el paro en Alemania; la guerra misma puso a contribución toda la fuerza de trabajo en el resto de los países y mostró cuán tremenda capacidad productiva tenía almacenada el mundo occidental.

La segunda Guerra Mundial dió a Alemania la ocasión de forjar el concepto del «gran espacio» utilizando los instrumentos restriccionistas antes mencionados: control de cambios, contingentes, preferencias regionales, desvaloraciones, etc. Este «espacio» era, primero y fundamentalmente, el *Grosswirtschaftsraum* de Europa. Era la unidad europea, pero impuesta a través de una guerra, y significaba que el país dominante, planificador, decidía la misión de cada uno de los antiguos países en el nuevo «gran espacio» (2).

La segunda postguerra

De otra parte, las nuevas necesidades de la segunda guerra y la experiencia de los errores cometidos en la anterior llevaron a los Estados europeos a la planificación centralizada de sus economías. Conviene subrayar aquí que esta planificación funcionó bien, en general. El Estado fué dueño otra vez de todos los recursos:

pero pudo serlo sin grave dificultad, porque todos los ciudadanos de cada país querían en verdad que se ganase la guerra y renunciaron de grado a realizar sus propios fines individuales. Mejor dicho, todos sus fines individuales se redujeron en cada individuo a uno solo: ganar la guerra. Y esta armonía es lo que hace posible la planificación central. Surgió de este éxito de la planificación y, además, del contraste con los trastornos y la inseguridad del anterior decenio —atribuidos por las gentes a una libertad económica que ya no existía— el deseo de aplicar el sistema planificador a la economía de la paz (3).

Todos los primeros pasos de la reconstrucción internacional dejan ver la misma contradicción esencial que caracterizó al período entre las dos guerras. El Fondo Monetario Internacional, el Banco de Reconstrucción y Fomento Internacional, la Organización de Alimentación y Agricultura, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, intentan vías de acción que o suponen la voluntaria armonización de las políticas nacionales o exigen la intervención de estos organismos en la vida económica interna de las naciones. Y, sin embargo, estos organismos se limitan a hacer «recomendaciones», sin plantear siquiera la necesidad de menar las soberanías nacionales. Esta contradicción de principios no ha trascendido apenas a la realidad, por estar sirviendo tales organismos como una de las vías de la ayuda norteamericana al resto del mundo, con lo cual la aceptación de unas condiciones para usar sus servicios no es sino el reconocimiento de que esta ayuda no obliga a los países receptores a una contraprestación económica (4).

Pero la segunda postguerra ha planteado problemas nuevos, porque hay que contar inevitablemente con nuevos factores de alteración de la estructura económica. Europa ha perdido, por tiempo desconocido, las materias primas y los consumidores de su parte oriental. La población del Occidente europeo ha crecido con los millones de personas desplazadas. Alemania, centro del comercio del continente hasta 1938, ha dejado de serlo. Inglaterra no es ya la primera potencia económica mundial, porque ha perdido todo mando sobre una gran parte del antiguo Commonwealth, ha gastado en la guerra el valor de todas sus inversiones anteriores y Londres no puede ya seguir aportando los beneficios que proporcionó mientras fué la capitalidad financiera del mundo. Al mismo tiempo, la Gran Bretaña está realizando una profunda transformación inte-

rior, una redistribución de la riqueza, mediante instrumentos económicos.

Durante la segunda guerra, la productividad norteamericana ha aumentado enormemente. La producción por persona empleada en agricultura fué, en el período 1945-49, un 43 por 100 mayor que durante el período 1935-39. La producción industrial por hombre-hora parece haberse mantenido a un ritmo de crecimiento del 3 por 100 anual (5). El siguiente cuadro da una idea más completa

A Ñ O S	Ocupación agrícola	Producción agrícola	PRODUCCION POR PERSONA EMPLEADA		Población de Estados Unidos
			De todos los productos	Productos para uso humano (*)	
1910.....	100	100	100	100	100
1920.....	93	111	120	121	115
1930.....	92	118	127	140	133
1940.....	87	125	144	166	143
1945.....	82	144	174	209	151

(*) Esta columna resulta de contar solamente como producción agrícola la parte de ella que es utilizada por el hombre. Excluye los piensos para el ganado de trabajo. La diferencia entre esta columna y la anterior refleja la disminución progresiva del ganado de labor, sustituido por el motor mecánico.

del progreso económico realizado durante la segunda guerra mundial por la agricultura norteamericana (6). De 1940 a 1945 la población ocupada en tareas agrícolas descendió un 5,5 por 100, lo que representa un ritmo de disminución más rápido que el que venía acusando anteriormente. A pesar de ello, la producción agrícola total aumentó más de un 15 por 100, y la productividad agrícola neta casi un 26 por 100 (7).

Hoy este mercado de 145 millones de personas que son los Estados Unidos, casi resulta autosuficiente. Y si se considera el continente americano entero, éste podría prescindir del resto del mundo, al cabo de no muchos años, para el aprovisionamiento de su población actual al nivel de vida presente. No carece, sin embargo, Norteamérica de difíciles problemas de estructura económica, que trascienden a su vida política. Los intereses agrícolas chocan con los industriales. Quiere exportar, pero no necesita apenas importar, y desea exportar productos agrícolas cuando el resto del mundo está ávido de sus manufacturas. Hay rozamiento social entre Norte y

Sur del país. Los grupos de intereses —financiero-industriales, agrícolas, obreros, etc.— se enfrentan entre sí y desvían la acción del Estado (8).

A pesar de todo, incluso los destrozos materiales de la propia guerra, Europa se ha rehecho, en cuanto al nivel de producción, gracias a la ayuda americana, primero en forma de Préstamos y Arriendos, después a través de la Organización de Socorro (UNRRA), más tarde mediante los préstamos a Inglaterra, Turquía y Grecia y, por último, con el Plan Marshall.

El problema de la unidad económica

Antes de entrar en el examen de la ayuda americana a Europa y de los propósitos de unidad europea, conviene decir algo sobre el concepto mismo de unidad económica. Como concepto puro, unidad económica significa perfecta movilidad de materias primas y toda clase de mercancías, perfecta movilidad de los capitales y perfecta movilidad de las personas. La unidad económica implica una mejor distribución de los recursos, es decir, permite que los recursos económicos se dediquen a producir aquello que es más deseado por quienes poseen poder adquisitivo y allí donde resultan más productivos. Esta movilidad perfecta no se ha dado nunca, ni siquiera dentro de unas fronteras nacionales. Pero lo importante es el grado de movilidad. Antes de 1914 el grado de movilidad era muy grande, especialmente para las personas y los capitales. En el período de 1919 a 1945 ha ido disminuyendo hasta quedar prácticamente inmovilizados los recursos dentro de cada país.

Desde un punto de vista puramente económico (punto de vista que puede definirse por el criterio de hacer máximos los bienes y servicios que pueden comprarse y venderse), es evidente que sólo ventajas pueden seguirse de la unidad económica: es decir, de la ampliación de un área dentro de la cual existe un grado amplio de movilidad para toda clase de recursos. De otra parte, no existen impedimentos de naturaleza estrictamente económica, es decir, obstáculos insalvables de la estructura económica de los países, contra una unión dentro de un régimen de libertad económica. En el peor de los casos, la unión de dos países predominantemente agrícolas, apenas daría ventajas inmediatas, pero cabe que las diera a

largo plazo. En otro caso poco favorable, la unión de dos países fuertemente industrializados, habría ventajas inmediatas para ambos, pero por proceder éstas de acuerdos restriccionistas de la producción, cabría que la unión repercutiese en daño del resto del mundo.

Esto no quiere decir que una unión no haya de causar daños económicos a individuos y sectores enteros de los países que se unan. Es inevitable que se provoquen, pues la unión implicará la pobreza de personas y regiones o el traslado de recursos materiales y personas de unas regiones a otras. Sobre la conveniencia o no de semejantes transferencias interregionales o interpersonales de riqueza, nada puede decirse desde el punto de vista estrictamente económico, porque juzgar sobre ellas es realizar comparaciones interpersonales de utilidad (9). En este caso, sin embargo, podría decirse que estas transferencias de riqueza son aceptables económicamente, pues la ventaja general que la unión proporcionase sería mayor que la suma de los daños parciales que causara, por lo cual sería posible una plena compensación material para los perjudicados, quedando un remanente de riqueza para repartir entre todos.

Pueden reducirse a tres las formas de unificación económica posibles. Primera, economías nacionales independientes que se obligan a actuar de un modo armónico en sus relaciones mutuas. Segunda, la federación de naciones. Tercera, un solo Estado centralizado.

Si los países quieren mantenerse independientes, hay que suponer que será, entre otras cosas, para poder seguir una política económica nacional: para poner la política económica del país al servicio de los fines de la nación. Y el contraste entre fines nacionales puede exigir la ruptura de la armonía económica internacional. Esta oposición se ha manifestado constantemente en el período entre las dos guerras bajo la forma de una disyuntiva: cambio exterior estable o precios interiores estables. Su primer término representaba la integración económica internacional, pero la renuncia a una entera libertad de acción para cada país en el propio país; la renuncia, por ejemplo, al recurso de la inflación para eliminar el paro. El segundo término de la disyuntiva podía representar un efecto perturbador sobre otros países, y lo representó de hecho en varias ocasiones en que un país trató de equilibrar por medios directos una balanza de pagos alterada a consecuencia de su propia política. Una u otra conducta eran posibles, pero lo que estaba casi fuera del alcance humano en muchos casos era hacer compatibles.

ambas. La contradicción es del mismo orden que otra no menos frecuente en la política económica interior: la que nace del deseo de mantener el trigo caro y el pan barato. Por lo demás, si se tratase de países con régimen de libertad económica individual, la unificación no presentaría dificultades insuperables una vez que los Estados tomasen determinadas medidas, tales como la creación de una unidad aduanera, la adopción de una moneda común, etc.

Si se tratase de países en régimen de intervención planificada todos ellos, la integración sería muy difícil, pues los Estados habrían de renunciar a mucho más que si fuesen Estados liberales. Habrían de ceder parte de su soberanía política y tendrían que renunciar por completo a sus planes económicos nacionales. Por la propia esencia de la planificación, el planificador nacional debería contar con los hechos exteriores a su economía, pero en realidad le sería imposible contar con ellos, porque por proceder estos hechos de los planes de otros Estados éstos tendrían que poder alterarlos en cualquier momento para cumplir sus propios objetivos. Además, las economías planificadas son muy probablemente de más difícil convivencia, pues transforman las relaciones económicas internacionales —que en las economías libres son siempre relaciones entre personas privadas— en problemas de prestigio nacional, y crean el peligro de convertir aquellas relaciones en raíz de conflictos (10). El caso de Europa hoy es el de la coexistencia de economías libres y economías planificadas. La unidad exige o la renuncia de las segundas a la planificación o la planificación de las primeras con miras a conseguir las mismas metas en todos los países. Por eso tienen toda la razón los laboristas ingleses para negarse, en cuanto laboristas que están en el Poder, a renunciar a sus planes —que es lo que significaría renunciar a su planificación— para unirse con una Europa continental no regida por un laborismo similar al británico.

La situación británica y la actitud de los ingleses

El Comité Nacional Ejecutivo del partido laborista acaba de publicar sus puntos de vista sobre la unidad europea (11). Los proyectos de unificación política y económica de Europa occidental son **inaceptables**. Una completa unión económica de Europa occidental —dice la declaración— «tiene que rechazarse, porque exigiría un

grado inalcanzable de uniformidad en la política interna de los Estados miembros». Tampoco un parlamento supranacional es admisible, porque «ningún partido socialista con posibilidad de formar Gobierno aceptaría un sistema por el cual habrían de cederse importantes sectores de la política nacional a un poder representativo supranacional europeo, pues este poder contaría con una permanente mayoría antisocialista». Ni aun las decisiones tomadas por mayoría en organismos compuestos por representantes de los Gobiernos pueden aceptarse: «Es muy dudoso que haya hoy un Gobierno europeo dispuesto a someterse a una mayoría que tomase una decisión contraria a las profundas convicciones de aquél en una cuestión vital.» ¿Qué hacer entonces? «Las políticas nacionales deben armonizarse progresivamente o coordinarse por voluntaria cooperación entre los Gobiernos. No puede predecirse si este sistema conduciría o no finalmente a una completa unión. Pero bastaría con que resolviese los urgentes problemas del futuro inmediato.» Efectivamente, un partido socialista no puede aceptar aquellas soluciones. Si un país, por ejemplo, se propusiera realizar una radical redistribución de riqueza por medio del impuesto, la unión con otro u otros países donde no se pensase en una redistribución semejante impediría en absoluto aquel propósito, pues los amenazados trasladarían su patrimonio a otras «regiones» con menor presión fiscal.

No deja la declaración, sin embargo, de tocar otro argumento importante. «Gran Bretaña no es sólo una pequeña isla abarrotada, situada en la costa occidental del continente europeo. Es el centro nervioso de una Comunidad de ámbito mundial que extiende sus partes por todos los continentes. En todos los sentidos, excepto en la distancia física, estamos más próximos a nuestros hermanos de Australia y Nueva Zelanda, del otro extremo del mundo, que a Europa.»

La situación de Inglaterra al terminarse la guerra y cortar bruscamente Estados Unidos la ayuda en forma de Préstamos y Arriendos era muy difícil (12). En resumen, la ayuda en Préstamos y Arriendos había dado al Reino Unido 27.025 millones de dólares (equivalentes a 5.049 millones de libras esterlinas), de los que hay que descontar la ayuda recíproca del Reino Unido al resto de los países aliados, que representó 1.896 millones de libras (de los cuales 1.201 a Estados Unidos). El 17 de agosto de 1945 el Presidente Truman anunció que el 2 de septiembre siguiente —día oficial de

la victoria— cesaban los Préstamos y Arriendos. En el mismo septiembre, una misión británica presidida por Lord Keynes se trasladó a Washington para negociar un crédito en dólares que permitiese rehacer el fondo financiero de la economía exterior inglesa. Estados Unidos canceló la deuda por Préstamos y Arriendos y accedió, además, a conceder un fuerte préstamo. En 1946 el Reino Unido había conseguido de Estados Unidos y Canadá préstamos por 5.000 millones de dólares. Pero el acuerdo de préstamo angloamericano de 1945 tenía una cláusula por la cual, a partir del 15 de julio de 1947, las libras cedidas a otro país en pago de operaciones corrientes tenían que ser convertibles en dólares (13). Esta cláusula era muy peligrosa para Inglaterra. Al terminar ésta la guerra, de inversiones exteriores por valor de 4.000 millones de libras, había liquidado una cuarta parte; de 650 millones en reservas de oro y dólares había perdido 150, y sus obligaciones financieras exteriores, los llamados «saldos en libras acumulados» (*accumulated sterling balances*), habían pasado de 500 a cerca de 3.500 millones. En resumen, la guerra había costado al Reino Unido, sólo en activos exteriores, unos 4.200 millones de libras (14). Pero lo peor era que los 3.500 millones de «saldos en libras» eran obligaciones a corto plazo (15). Proceden estos «saldos» de la compra de materiales y servicios para la guerra y tienen la forma de depósitos, propiedad de extranjeros, en cuentas corrientes en bancos ingleses. Contando con los nuevos saldos creados y el reembolso de una parte de los acumulados, parece que al final de 1949 la distribución de los saldos en libras era la siguiente (16):

	Millones de libras
India y Pakistan.....	1.000
Egipto.....	300
Irlanda.....	275
Australia.....	200
Argentina.....	150
Palestina, Africa del Sur, Nueva Zelanda, Malaya, Portugal e Irac.....	500
Otros.....	575
Total.....	3.000

La mayor parte de estos países pertenecen al área de la libra. La *sterling area* se compone hoy oficialmente del Reino Unido, Irlanda, Australia, Nueva Zelanda, Africa del Sur, Rodesia del Sur, India, Pakistán, Ceilán, Burma, Islandia, Irac y las colonias británicas. Hasta hace poco han pertenecido también a ella Egipto, Sudán, Palestina y Trasjordania, y algunos autores siguen incluyendo a estos países al estudiar el área de la libra. Esta ha sido definida oficialmente como «un área dentro de la cual no hay control de cambios». Por su naturaleza, «como la *Commonwealth*, con la cual viene a coincidir en extensión, es una asociación de pueblos libres y tiene que operar por mutua confianza y cooperación, no por la fuerza» (17). El área de la esterlina, pues, como la *Commonwealth*, es algo muy importante para Inglaterra. Atendiendo sólo a la ganancia de momento, el área de la libra es hoy una carga para Gran Bretaña, porque en la cuestión que domina a todas, la conquista de dólares, los países de este área —en especial la India— gastan más dólares que reciben. Parece que no sería demasiado difícil a Inglaterra, en el cuadro actual de la economía mundial, ganar los dólares que la isla necesita, pero cuando se habla de equilibrar la balanza de pagos inglesa se entiende la balanza del área entera, e Inglaterra ha de luchar por los dólares que cubran el exceso de las importaciones sobre las exportaciones de muchos dominios y colonias. Estos países constantemente presionan sobre las autoridades británicas para que autoricen éstas a convertir en dólares una parte de los saldos acreedores. Por obvias razones políticas, Inglaterra no ha congelado esos saldos y a través de negociaciones bilaterales ha ido cediendo la convertibilidad de una parte de ellos. Se comprende de aquí la resistencia enorme de Inglaterra a destruir este sistema, y asimismo a dejar que puedan convertirse también en dólares los saldos acreedores que hoy día tienen contra ella algunos países europeos.

La pérdida de oro y dólares que las reservas inglesas sufrieron en las semanas siguientes a la introducción de la convertibilidad el 15 de julio del 47 fué enorme. Desde la concesión del préstamo de 3.750 millones de dólares hasta 31 de diciembre de 1946, sólo se habían utilizado 600 millones. En el primer trimestre del 47 salieron 500, y en el segundo trimestre, 950 millones. Pero durante julio hubo que disponer de 700 millones, y del 1 al 19 de agosto salieron 600 millones más. A la vista de ello, el 20 de agosto los Es-

tados Unidos accedieron a firmar un convenio suspendiendo indefinidamente la cláusula de convertibilidad (18). La saca de dólares por parte de los acreedores del Reino Unido venía tras la crisis de un duro invierno que había obligado a importaciones extraordinarias, crisis en gran parte producida por la política de grandes inversiones en nuevas instalaciones industriales y viviendas y por la decisión de sostener a la vez el nivel de consumo de la población (19).

Porque al mismo tiempo Gran Bretaña está llevando a cabo una verdadera revolución en forma de una transferencia de riqueza por medio de impuestos y subsidios (20). Parece ser que el nivel de vida de la gran masa, bastante crecido durante la guerra para conseguir de los trabajadores la máxima productividad, es hoy más alto que nunca. Esto supone un mayor consumo global de alimentos y materias primas esenciales importados, o lo que es lo mismo, una casi imposibilidad de reducir las importaciones. Y el saldo pasivo tradicional de su balanza, así aumentado, tiene que cubrirse por completo con las exportaciones, pues ya no se dispone del fruto de las inversiones en el extranjero.

Inglaterra consiguió durante la guerra evitar la subida de precios, que debió de ser la consecuencia de la inflación. La disciplina se ha sostenido hasta ahora, aunque últimamente se ha resquebrajado en algunos puntos. Esta situación, que ha recibido ya nombre en la ciencia económica, la «*inflación encubierta*», no deja de presentar también sus graves inconvenientes. El fundamental es que reduce grandemente el incentivo para trabajar: el incentivo en los obreros y el incentivo en los empresarios. No merece la pena ganar más con horas suplementarias de trabajo, cuando el fruto de estas horas no consiente adquirir apenas nada que sea más atractivo que el ocio a que se renuncia al aumentar el trabajo; ni merece la pena para los empresarios exportar —operación que requiere siempre mayor esfuerzo—, cuando todo lo que se produzca está vendido dentro (21).

De esta situación nace la resistencia de Inglaterra a comerciar con la Europa continental, porque estos países no ofrecen sólo a Inglaterra los alimentos y mercancías que necesita, sino también artículos de lujo, cuya aceptación se ve hoy como un derroche de exportaciones inglesas. Todo contribuye, pues, a hacer difícil para

Inglaterra un acercamiento económico a Europa, y esta dificultad, como con otras semejantes ocurrió en el período entre las dos guerras, lleva en sí el impulso para su agravación.

La ayuda a Europa

Las mayores dificultades para la unión económica europea han de buscarse en la realidad concreta, en los intereses nacionales y en las ideologías políticas actuales. Falta en los países europeos un verdadero deseo de llegar a la unión si por unión entendemos un tipo de integración que no sea la coincidencia por mero azar de políticas nacionales que se ignoran entre sí. Mucho más mantiene en pie el problema de la unidad europea la presión constante de los Estados Unidos que el temor a la invasión rusa.

Cabe afirmar que, bien a su pesar, los americanos han renunciado por ahora al aislacionismo. Esto significa fundamentalmente que los Estados Unidos están interesados en la prosperidad y capacidad defensiva de Europa y convencidos de que ello implica un fuerte y largo desembolso de dólares. En el intervalo entre las dos guerras el procedimiento por el cual los Estados Unidos dieron al mundo los medios para pagar las exportaciones americanas consistió en comprar oro a buen precio y sin limitación. Acabado el oro, hasta ahora no se ha encontrado otro procedimiento que regalar dólares o prestarlos en condiciones que asemejan mucho el préstamo al regalo. Por remesas privadas y otros pagos sin compensación útil, incluidas las compras de oro, y en préstamos y donaciones, incluidos los Préstamos y Arriendos durante la última guerra y la ayuda posterior a Europa, desde 1914 a octubre de 1949 los Estados Unidos han dado 101.000 millones de dólares (22).

En aquellos oscuros y angustiosos meses para Europa, en que a la crisis económica inglesa se unía el peligro de la creciente fuerza de los partidos comunistas continentales, surgió el Plan Marshall. Llamamiento del entonces secretario de Estado americano, en una conferencia en la Universidad de Harvard el 5 de junio de 1947 (23), para que los países europeos constituyesen una organización en cuyo seno determinasen de común acuerdo el montante de la ayuda norteamericana que Europa necesitaba y la acción que los propios países europeos aportarían a la común tarea de levantar la vida econó-

mica de Europa. Desde el primer momento el Plan Marshall representó una promesa de ayuda económica para impedir el avance ruso en Europa, pero condicionada a una colaboración económica entre los países europeos. Su fin último era reconstruir la economía europea hasta el punto de no requerir ésta más asistencia exterior extraordinaria. La reacción de los gobernantes europeos al llamamiento del general Marshall fué inmediata, y hay que decir que pocas veces se ha montado en tan poco tiempo una organización administrativa eficaz, señal de la gravedad del momento.

El 12 de julio de 1947 se reunían en París, en una Conferencia de Cooperación Económica Europea, los representantes de dieciséis países —Rusia prohibió la participación a los Estados satélites—, y el 22 de septiembre firmaban un informe que enviaron al Gobierno norteamericano. «Al presentar este informe —decía su preámbulo—, en respuesta a la sugerencia de Mr. Marshall, los países participantes creen que el programa de acción concertado que en él se formula señala el comienzo de una nueva era de cooperación económica europea» (24).

La escasez de dólares

¿Cuál era el problema más urgente que la ayuda ofrecida por el general Marshall e inmediatamente aceptada por dieciséis países europeos trataba de remediar? La «escasez de dólares».

Mientras Estados Unidos no fué la primera potencia del mundo y éste centraba su atención sobre otro país (Inglaterra), pudo permitirse Norteamérica el lujo de no importar. Pero el país que está a la cabeza del mundo tiene que importar en abundancia para dar medios con los que pagar lo que el mundo quiere comprarle. La dificultad es ahora grave, porque por primera vez ocurre que la primera potencia mundial no necesita para sostener su nivel de vida extraer bienes de otros países.

Si por escasez de dólares —se ha dicho (25)— se entiende que los países europeos no tienen los dólares que quisieran, en el mismo caso se encuentra la inmensa mayoría de los ciudadanos americanos; pero entonces la frase carece de significación. Lo que en verdad traduce esta frase es que hay que exportar más de Europa a América, o que importar menos de América, o ambas cosas a la

vez. Se trata, pues, de ver cómo podrían conseguirse estos resultados. En sentido expansivo, terminar con la escasez de dólares exige: a), aumentar las exportaciones de mercancías a América, lo cual no es empresa fácil, pues aun en el caso —que va abriéndose camino— de que Norteamérica reduzca su proteccionismo, habría que competir con la enorme eficiencia, variedad y potencia de producción americana y aprender a vender en aquel país, tarea nada sencilla; b), fomentar el turismo americano hacia Europa, lo cual tiene un gran futuro ante sí, pero como fuente fundamental de ingresos para Europa crearía muy difíciles problemas, cuyo análisis compete más a los sociólogos; c), aumentar las inversiones de capital americano en Europa y sus colonias. Mucho se podría hablar de este último punto, pero al menos hay que decir que, según los propios americanos, las condiciones que han de darse antes de que una intensa corriente de préstamos de fuente privada vuelva a afluir sobre Europa son: seguridad política —frente al comunismo, se entiende—, estabilidad económica en el interior de cada país y seguridad de que los préstamos no serán objeto de expropiación, tratamiento discriminatorio o restricciones para la transferencia de dividendos o la repatriación del capital (26).

En sentido restrictivo, a acabar con la escasez de dólares contribuiría la reducción de las importaciones procedentes de América. El principal instrumento técnico para lograrlo es la desvaloración de las monedas europeas respecto al dólar, porque esta medida hace más caras en Europa las mercancías compradas en América. La desvaloración, además, facilita la exportación a Estados Unidos, justamente porque se hacen así más baratas para ellos las mercancías compradas en los países europeos (27). Pero aquí entra la participación activa que correspondería a Norteamérica: reducir sus tarifas y simplificar sus prácticas aduaneras para facilitar la importación, o al menos no anular con nuevas medidas proteccionistas las ventajas que la desvaloración representa para Europa.

Este conjunto de medidas, expansivas unas y restrictivas otras, constituyen lo que podría llamarse el programa ideal, programa que casi todos lo aceptan, pero existe el mayor desacuerdo respecto a cuál sea el punto por donde empezar y donde poner el mayor esfuerzo. Norteamérica pide una mejora de los métodos productivos europeos, la cual, si nunca probablemente permitiría alcanzar la productividad del trabajo americano, reduciría la enorme diferen-

cia de nivel ahora existente en cuanto a productividad entre Norteamérica y Europa (28). Ello exige una renovación del aparato productivo europeo, y Norteamérica está dispuesta a contribuir a ella. El Plan Marshall, aunque preveía el envío de materias primas y alimentos, ha insistido en que en sus fines está atender a las necesidades europeas en maquinaria y otros bienes de capital (29). Demandan también los Estados Unidos una desvaloración de las monedas europeas para hacer más adecuada la refacción de intercambio entre ambos continentes. Es decir, como el comercio es siempre un cambio entre valores iguales, si baja el precio de todas las cosas procedentes de Europa —y a esto equivale una desvaloración de sus monedas—, habrá que dar más cosas europeas por la misma cantidad de dólares, es decir, por la misma cantidad de productos americanos. Exagerando la nota, para ser más claro: los norteamericanos protestan contra la pretensión europea actual de recibir un tractor a cambio de una botella de coñac. Por lo demás, admitir que Europa necesitará capital americano durante muchos años si ha de aumentar o si quiere conservar su nivel de vida presente. Reconocen que Norteamérica tiene disponibilidades de capital y, en principio, voluntad para invertir en Europa, si los Gobiernos de este continente aseguran las condiciones a que antes se aludía. Es también un hecho que ha cambiado la actitud norteamericana respecto al proteccionismo. No son ya sólo los economistas quienes allí aseguran que para poder exportar es menester importar, sino que lo afirman también aquellos gobernantes (30) y —lo que aún interesa más, aunque hoy sólo sea un estado de ánimo— lo dicen las grandes asociaciones de los industriales, que fueron siempre los órganos de expresión del proteccionismo norteamericano (31). Viene a cuento señalar que en la ley norteamericana de Ayuda a Europa se han insertado dos piezas de proteccionismo que manchan la singular generosidad de la iniciativa americana. Son éstas la preferencia para dar salida a los excedentes agrícolas y la protección a la industria de construcciones navales. Pero contra ambas cosas se han levantado las primeras las voces de los economistas americanos (32).

Ha sido en Inglaterra donde se ha negado la viabilidad de todo este sistema de medidas. Los argumentos de la posición extremista, pero de una cierta autoridad y significación, vienen a ser los siguientes (33). Es inútil pensar en acortar la distancia entre las productividades norteamericana y europea; la productividad es un mo-

vimiento dotado de aceleración, y aunque ahora se lograra aproximar aquéllas, al cabo de unos años la situación actual volvería a repetirse. Además, y aún más importante, la desvaloración y sobre todo las medidas desinflationistas que se recomiendan no sirven para provocar el espíritu de competición entre los empresarios europeos, porque éstos tienden irremisiblemente al monopolismo y ni siquiera unas leyes al estilo de las *antitrust* americanas podrían con ellos. Siendo así, desvaloración y desinflación permitirían reducir el precio de los productos europeos, aumentar la exportación y, como a la vez disminuirían las importaciones, equilibrar los pagos. Pero se lograría a costa de las masas de Europa, es decir, a través de una reducción, que probablemente habría de ser muy fuerte, del nivel de los salarios reales europeos y de una renuncia a los actuales planes de seguridad social, tan importantes políticamente. Por otra parte, una sustitución del sistema actual de préstamos y regalos del Gobierno americano por préstamos del capital privado de Norteamérica podría acabar requiriendo un volumen de inversiones tal que representase el paso de la propiedad de la industria europea a manos norteamericanas, es decir, podría crear la anómala situación de un absentismo industrial en Europa. Y no terminan aquí los reparos. Un equilibrio así logrado, no sólo representaría una distribución de riqueza aún más desigual que la actual dentro de cada país europeo, sino una mayor desigualdad entre Norteamérica y Europa. Porque los Estados Unidos se harían mucho más ricos, aunque Europa no se hiciese más pobre. La solución en que este análisis desemboca es que América debe seguir ayudando a Europa sin exigir contraprestación económica. El *modus operandi* sería un organismo que recibiría donaciones de capital de los países ricos (es decir, de Estados Unidos) y las invertiría, gratis o semigratis, en los países necesitados.

El Plan Marshall

La primera aportación americana dentro del Plan Marshall fueron 522 millones de dólares, en diciembre de 1947, para Francia, Italia y Austria (34). En la primavera de 1948 comenzó a funcionar la organización actual, que descansa sobre la Economic Cooperation Administration (ECA) americana y la Organization for European Economic Cooperation (OEEC o OECE, según el idio-

ma), que agrupa a los países receptores. La ayuda recibida por éstos desde abril de 1948 al final de diciembre de 1949 ha sido la siguiente (35):

	Millones de dólares
Reino Unido.....	1.823
Francia.....	1.295
Alemania occidental.....	606
Italia.....	579
Holanda.....	487
Bélgica-Luxemburgo.....	309
Los demás países.....	911
<i>Total.....</i>	<i>6 010</i>

Para el ejercicio entero 1949-50, el Parlamento americano ha autorizado 3.600 millones de dólares. A partir de ahora los créditos serán menores, y la ayuda dentro del Plan Marshall debe terminar en la primavera de 1952.

El primer año y medio de operación del Plan Marshall ha representado un extraordinario éxito, pues presenció un sorprendente aumento de la producción europea y un incremento relativamente considerable del comercio intracuropeo. Hay que decir, sin embargo, que este segundo resultado se obtuvo tan sólo gracias a que la ECA cedía dólares a unos países para que comprasen los excedentes exportables de otros. Del 49 al 50 el panorama ha cambiado, pues no ha tenido lugar la desaparición de trabas en las relaciones económicas intracuropeas planeada para este período, y que era el paso juzgado indispensable para que en la primavera de 1952, al terminar el Plan Marshall, las economías europeas hubiesen alcanzado una mínima normalidad económica (36). Esta perspectiva ha dado nuevo impulso a la oposición aislacionista en América, que alega la falta de intención de los europeos para llegar a su integración económica.

Porque el objetivo final del Plan Marshall está bien claro, al menos para su administrador, Mr. Hoffman: «La efectiva integración de la economía de Europa occidental; la creación de un mercado único de 270 millones de consumidores, del que hayan desapa-

recido para siempre todas las restricciones cuantitativas del movimiento de bienes, las barreras monetarias contra las corrientes de pagos y, finalmente, las tarifas aduaneras». Al informar a sus compatriotas sobre su gestión, desde la Academia de Ciencia Política, el 10 de noviembre de 1949, Mr. Hoffman afirmó además: «Tratamos de dejar bien claro que no es esto un ideal que ponemos ante ellos, algo para ser pensado mientras siguen encerrados en sus torres de marfil, sino una verdadera necesidad práctica» (37).

La presión de Mr. Hoffman sobre los Gobiernos de Europa ha ido creciendo paulatinamente (38). En octubre de 1949 ha presentado un plan de acción a los países que disfrutaban la ayuda americana, que contiene además objetivos a corto plazo. Entre ellos está la constitución de agrupaciones regionales como la que formarían Francia, Italia, Bélgica y Alemania y la de los países escandinavos, y la presión entre estos grupos para hacer más libre el comercio entre ellos. Para llegar a estas unidades regionales se empezaría por eliminar entre los países respectivos las restricciones comerciales cuantitativas y la duplicidad de precios para el mercado interior y la exportación (39).

Acuciado por la ECA, el Consejo de la OECE decidió en noviembre último la «ampliación del área de transferibilidad de las monedas entre los países miembros» (declaración del 2 de noviembre) (40). El Comité Económico de la Asamblea Consultiva del Consejo de Europa, en su sesión del 15-16 de diciembre, aprobó un proyecto de Unión de Pagos Europea. En su redacción técnica han intervenido destacados economistas ingleses y escandinavos (41). «Sólo se pondrán a disposición de los países participantes las consignaciones totales de 1950-51 si se pone en marcha una Unión de Pagos eficaz», declaró Mr. Hoffman a los parlamentarios norteamericanos (42). La reforma monetaria consistiría en la inmediata convertibilidad mutua («transferibilidad») de las monedas de los países participantes, para todas las operaciones que no sean traslados de capital, estableciendo garantías a fin de que esta liberación no la utilice ninguno de los países para convertir en dólares («convertibilidad») la moneda de otro de ellos. Un Fondo Monetario Europeo que entraría en vigor en el otoño del año actual se encargaría de las operaciones de compensación y del saldo de la parte de los balances que los deudores habrían de pagar en oro o dólares. La otra parte de esta reforma consistiría en un sistema común para la liquidación de los pagos de Europa con el resto del mundo en la medi-

da de las posibilidades europeas. Pero el plan no podría asegurar el equilibrio de los pagos entre Europa y América si el comercio y las inversiones de capital no dan base a este equilibrio; lo mismo que el sistema de pagos del área de la esterlina no ha podido evitar las disminuciones de las reservas de oro y dólares que Inglaterra utiliza como Fondo de Compensación dentro del área. Además, la ECA aportaría una cantidad considerable de millones de dólares para facilitar la maniobra a esta Unión Europea de Pagos (UEP o EPU). La finalidad buscada es la sustitución del sistema bilateral de comercio por un sistema multilateral. Mas para ello no basta forzar a la facilidad en los pagos; hay que evitar que los países europeos logren impedir la entrada de mercancías y servicios procedentes de otros de ellos. De aquí que la ECA esté forzando a eliminar las restricciones cuantitativas al comercio intraeuropeo mediante aquellas agrupaciones regionales dentro de las cuales quede libre de contingentación un cierto número de mercancías (expresado en tanto por ciento del total de ellas en cada uno de los tres grupos en que se dividen todas a estos efectos). Se pretende también que sean las modificaciones del cambio exterior el instrumento para ajustar las balanzas de pagos en caso de desequilibrio sustanciales.

La situación actual

La vuelta a un intenso comercio intraeuropeo exige que todos los países de Europa produzcan y exporten cosas que los demás países europeos necesitan. Esto es sumamente difícil hoy por tres órdenes de razones: a), porque a los cambios del dólar (sobre todo a los cambios anteriores a la desvaloración de noviembre pasado), y dada la enorme productividad de la industria y la agricultura americanas, un país europeo tiene que hacer un esfuerzo productivo menor para ganar sus importaciones si las compra en América del Norte que si las compra en Europa misma; b), porque la guerra ha roto la estructura económica europea, destruyendo uno de los dos grandes centros de alto rendimiento industrial: el alemán; c), porque, en su afán de convertirse en una potencia industrial capaz de competir con Estados Unidos, no en rendimiento, sino en cuantía y amplitud de su producción industrial, cada uno de los países europeos se ha lanzado a una creación desmesurada de bie-

nes de capital. Este incremento de las inversiones se está llevando a un grado que sobrepasa el del ahorro consentido por la renta y el consumo nacionales, lo cual mantiene la inflación en una de sus dos formas, la inflación abierta o la inflación encubierta, cuyos efectos sobre las relaciones económicas internacionales ya se han considerado más arriba. Además, como esta inversión se dirige, no a crear capitales que puedan originar tras corto plazo bienes de consumo o bienes de capital exportables —por descados por otros países—, sino hacia los bienes de producción más alejados del consumo, de momento exige un incremento de la importación de materias primas. En algunos de estos bienes de capital, como el acero, la capacidad de producir el cual se sigue aumentando en todos los países de Europa, se teme aparezca muy pronto el exceso. Además, como un conocido economista ha señalado (43), la actual coincidencia en la expansión de todas las industrias creadoras de bienes de capital engendra las condiciones para una grave depresión *interna* en Europa en el futuro.

Hasta qué punto es delicada la situación presente lo prueba un hecho que surgió, o mejor dicho, se anunció en el horizonte a comienzos de 1949, y eso que sólo tuvo dimensiones muy pequeñas. Durante los primeros meses del 49, en Estados Unidos, las ventas y los pedidos de comerciantes y fabricantes disminuyeron apreciablemente. La producción industrial reaccionó en seguida en igual sentido y los precios agudizaron la baja iniciada a mediados de 1948. El paro obrero —hasta entonces dentro de los límites del paro friccional— creció algo, alcanzando el 6 por 100 de la fuerza de trabajo en el momento peor: el mes de julio. Se creyó que estaba en puertas la temida depresión de postguerra. Las importaciones norteamericanas descendieron inmediatamente. El área de la esterlina acusó pronto la contracción de las ventas de materias primas y la reserva en dólares de Inglaterra sufrió en los meses siguientes uno de sus más graves quebrantos. El déficit bruto en oro y dólares, que fué de 76 millones de libras en el tercer trimestre de 1948, de 93 millones en el cuarto y de 82 millones en el primero de 1949, subió a 157 millones en el segundo trimestre y a 133 en el tercero. De abril a junio las reservas en oro y dólares disminuyeron en 65 millones de libras, y del 30 de junio al 18 de septiembre bajaron en 75,5 millones más, reduciéndose en esta fecha el total de dichas reservas a 330 millones de libras (44). El 19 de septiembre el Gobierno británico desvaloró la libra un 30,5 por 100, pasando ésta

de valer 4.03 dólares a valer 2,80. Igual desvaloración realizaron todos los países del área de la libra, excepto Pakistán, y un gran número de otros países desvaloraron en la misma proporción o en proporciones menores. Era inevitable esta desvaloración de la libra, que, al parecer, se retrasó demasiado, pero se hizo con suficiente energía para cubrir con su efecto un cierto tiempo y dar espera a una solución más permanente. Por su lado, el Gobierno de los Estados Unidos accedió a mantener a un nivel muy alto sus compras de materiales estratégicos procedentes del área de la libra. En cierta medida, Norteamérica está volviendo a hacer posible el pago de sus exportaciones mediante la compra de algo que no necesita: antes de la segunda guerra mundial, oro; actualmente, caucho, cobre, manganeso, estaño, abacá, sisal, quebracho, etc., que almacena por si una nueva guerra estallase. A finales de enero último el Munitions Board norteamericano informó al Parlamento que ya no era la disponibilidad de materiales «un factor limitativo para la mayoría de éstos tan importante como la disponibilidad de consignación para adquirirlos», indicando así que estaba ya en las manos del Parlamento determinar el ritmo futuro de creación de «reservas en materiales». Al final de 1949, es decir, a los tres años y medio de operaciones, se habían almacenado materiales por valor de 1.149 millones de dólares, y los pedidos en curso ascendían a 416 millones, todo lo cual representaba el 41,5 por 100 del programa total de compras (45).

Sir Oliver Franks ha contado recientemente en alguna parte que en el transcurso de una reunión internacional, y ante unas manifestaciones suyas, Mr. Churchill le pasó una cuartilla donde había dibujado tres circunferencias que se interceptaban, creando una pequeña zona común. Ante la incomprensión de Sir Oliver, el ex presidente inglés aclaró que aquella pequeña zona era el Reino Unido, el cual pertenecía a la vez a tres grandes círculos: la *Commonwealth*, los Estados Unidos y Europa. Y recomendaba al diplomático no tomar nunca una decisión que, insertando demasiado a Inglaterra en uno de los tres círculos, sacase a ésta de los otros dos. Ya se ha visto cuál es la opinión de los laboristas. En cuanto a los economistas ingleses (46), o propugnan simplemente medidas que tiendan a la reanudación de un verdadero comercio internacional, aunque advierten que esta reanudación requiere regulaciones permanentes bastante minuciosas y que no puede pensarse en un mecanismo semiautomático como el del patrón oro, o incluso se mura-

tran partidarios (47) de conservar un cierto grado de bilateralismo en las relaciones económicas internacionales. Robbins, muy recientemente (48), después de aportar fuertes argumentos, desde el punto de vista británico, en contra de la Unión Europea, se pregunta si sería posible una Unión que excluyese a las islas británicas. En la situación actual esta Unión quedaría pronto totalmente dominada por Alemania, por lo que no es aconsejable. Pero si Europa necesita por mucho tiempo la ayuda económica de América y si la resistencia contra una invasión rusa está en los Estados Unidos, lo que Europa necesita es su integración en otra unidad más amplia, la Comunidad atlántica, a la cual sí pueden rendir los países europeos una parte de su soberanía, tanto más cuanto que la civilización occidental no se conserva y se crea sólo en Europa, sino que ha trascendido con todos sus valores creadores a Norteamérica. Para una Unión Atlántica sí tendría sentido una unión aduanera y una comunidad monetaria. La creación de esta gran unidad podría empezar, como de hecho está empezando, por los vínculos políticos: la defensa y la política exterior.

Allende el Atlántico, economistas prestigiosos se han manifestado opuestos a la unión económica europea o muy escépticos respecto a su viabilidad y a sus frutos. Los argumentos de Viner y Haberler en este sentido son importantes (49). En cambio, los gobernantes americanos y la opinión general del país son aún propulsores entusiastas de la unidad europea.

Otro hecho muy reciente, la propuesta francesa, publicada el 10 de mayo, para asociar las industrias del carbón y el acero francesas y alemanas, abriendo a otros países europeos la entrada en la asociación, ha probado, por la reacción inglesa, cuán lejos se está de sentirse el espíritu de comunidad en Europa (50).

Si no hubiera más acontecimientos a la vista sería inútil tratar de imaginarse el futuro económico de Europa. Pero las declaraciones del secretario de Estado americano, Mr. Acheson, el 12 de mayo, al concluir la reunión de Londres de la Conferencia de Ministros de Asuntos Exteriores, anuncian una nueva dirección en la ayuda a Europa: «He aprovechado esta ocasión para informar a los demás Gobiernos que los Estados Unidos se sienten ligados a los asuntos europeos por un interés constante, interés que no terminará con el fin del European Recovery Program en 1952.» Los comunicados que se han hecho públicos al terminar la Conferencia claramente

apuntan a algo que puede ser de trascendencia muy grande, y es una significativa desviación de la atención de los Gobiernos desde el punto de vista de la restauración del nivel económico de Europa al de intensificar con energía y urgencia la defensa armada. Esto daría a la aportación americana a Europa un sentido económico más concreto: La ampliación y creación de una industria que sirva a los fines de defensa —y, como toda industria, también a los fines de paz si la guerra se evitase— comunes a los pueblos de ambos lados del Atlántico. Esta permanente colaboración, que sería en realidad un reajuste en la localización de la industria de Occidente, contribuiría en manera muy sustancial a resolver la escasez de dólares. Pero a esta solución puede contribuir otra circunstancia, a saber: que la importación de bienes norteamericanos con destino al uso de las masas europeas —tanto de bienes de consumo como de bienes de capital— tiene que disminuir como consecuencia de intensificarse también en América la producción con destino a la defensa. Hasta dónde pueda llegarse en esta renuncia a elevar por ahora el nivel de vida en Europa es cosa que no puede adivinar un economista. Pero viene a punto al meditar sobre el futuro nuestro un pensamiento de Alexis de Tocqueville, en su gran libro sobre América (51): «No hay hombre sobre la tierra capaz ahora de afirmar en términos absolutos y generales que el nuevo estado del mundo es mejor que el antiguo, pero es ya fácil percibir que este estado es diferente.»

JOSE VERGARA

NOTAS

(1) Información de conjunto sobre los acontecimientos económicos de este período se encontrará en H. W. ARNDT, *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*, Londres, 1944, y W. A. LEWIS, *Economic Survey, 1919-1939*, Londres, 1949. Sigue siendo importante la obra de la Sociedad de Naciones *Le cours et les phases de la dépression économique mondiale*, Ginebra, 1931, y los diez volúmenes subsiguientes de esta serie, titulados *La situation économique mondiale* (que abarcan el período 1931-32 a 1941-42). En el aspecto monetario el mejor estudio es *International Currency Experience: Lessons of the Inter-War Period*, Princeton, 1944, también publicado por la Sociedad de Naciones. Sobre las reparaciones alemanas y la política económica de Inglaterra y Francia véanse los dos libros de J. M. KEYNES, *The Economic Consequences of the Peace*,

1920. y *A Revision of the Treaty*, 1922; sus artículos reunidos en *Essays in Persuasion*, 1931. y la réplica de E. MANTOUX, *The Carthaginian Peace - or the Economic Consequences of Mr. Keynes*, 1916; la obra de C. BRESCIANI TURRONI, *Le vicende del marco tedesco*, Milán, 1931; CHARLES RIST, *Essays sur quelques problèmes économiques et monétaires*, París, 1933; los artículos de J. M. KEYNES y B. OHLIS en *The Economic Journal*, 1929. y L. A. METZLER, «The Transfer Problem Reconsidered», *Journal of Political Economy*, 1942. Sobre los movimientos cíclicos de la economía norteamericana, la obra monumental de A. F. BURNS y W. C. MITCHELL, *Measuring Business Cycles*, N. Y., 1946, y sobre la política monetaria americana en dicho periodo, L. V. CHANDLER, *The Economics of Money and Banking*, N. Y., 1948 (especialmente los capítulos 6, 7 y 15). Sobre la política económica alemana, probablemente el trabajo más objetivo es el de C. W. GUILLEBAUD, *The Economic Recovery of Germany: From 1933 to the Incorporation of Austria in March 1938*, Londres, 1939. Acerca de la inflación de la primera guerra mundial, los contingentes comerciales y el movimiento de capitales entre las dos guerras, deben consultarse, respectivamente, los trabajos de la Sociedad de Naciones, *The Course and Control of Inflation: A Review of Monetary Experience in Europe After World War I*, Princeton, 1946, y *Quantitative Trade Controls: Their Causes and Nature*, Ginebra, 1943, y de las Naciones Unidas, *International Capital Movements during the Inter-War Period*, N. Y., 1949. Véase también L. C. ROBBINS, *The Great Depression*, Londres, 1934, y W. ROEYKE, *International Economic Disintegration*, Londres, 1942.

(2) D. WHITTLESEY, *German Strategy of World Conquest*, N. Y., 1942. contiene una buena bibliografía alemana sobre Geopolítica.

(3) De la ya abundantísima literatura sobre planificación pueden destacarse, a estos efectos, el libro de F. A. HAYEK, *The Road to Serfdom*, Londres, 1944; el de L. ROBBINS, *The Economic Problem in Peace and War*, Londres, 1947; las conferencias de SIR OLIVER FRANKS, *Central Planning and Control in War and Peace*, Londres, 1947 (buen ejemplo de incompreensión de los problemas económicos), y la réplica de SIR HUBERT HENDERSON, *The Uses and Abuses of Economic Planning*, Cambridge, 1947.

(4) Sobre las instituciones económicas de la postguerra, véase J. H. WILLIAMS, *Post-War Monetary Plans and Other Essays*, Londres, 1949.

(5) *The Midyear Economic Report of the President transmitted to the Congress*, July 26, 1950 (pág. 55).

(6) Según J. C. ELLICKSON y J. M. BRUWSTER, «Technological Advance and the Structure of American Agriculture», *Journal of Farm Economics*, vol. 29, noviembre 1947, pág. 831.

(7) Sobre el progreso económico en Estados Unidos hasta 1939 deben verse: G. J. STIGLER, *Trends in Output and Employment*, N. Y., 1947. y S. KUZNETS, *National Income: A Summary of Findings*, N. Y., 1946.

(8) Sobre el problema de los intereses particularistas en los Estados Unidos véase V. O. KEY, *Politics Parties and Pressure Groups*, N. Y., 1947. La abundancia de literatura americana, unida a la escasa bibliografía sobre la situación en otros países, pudiera llevar al error de creer que es en Estados Unidos más grave que en otros países el conflicto entre intereses seccionales.

(9) En estos últimos años se está intentando construir una teoría económica

sobre la que puedan basarse juicios acerca de las condiciones de la producción y el intercambio sin entrar en comparaciones interpersonales. Sobre este problema teórico el trabajo más importante es el de I. M. D. LITTLE, *A Critique of Welfare Economics*, Oxford, 1950: donde se encontrará, además, la principal literatura sobre el tema.

(10) Sigo a J. VINER, «International Relations between State-Controlled National Economies», *American Economic Review, Papers and Proceedings of the 56th Annual Meeting of the A. E. A.*, vol. 34, marzo 1944.

(11) *European Unity*, mayo de 1950.

(12) Para más detalles sobre Préstamos y Arriendos al Imperio británico véase el artículo de R. G. D. ALLEN, «Mutual Aid between the U. S. and the British Empire, 1941-15», *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 109, parte III, 1946, y para esto y otras muchas cosas el libro de W. K. HANCOCK y M. M. GOWING, *British War Economy*, Londres, 1949. Un libro de popularización del sistema de Préstamos y Arriendos es el de E. R. STETINIUS, jr., *Lend-Lease. Weapon for Victory*, N. Y., 1944.

(13) J. H. WILLIAMS, *op. cit.*, especialmente pág. 381.

(14) Bank for International Settlements, *Seventeenth Annual Report*, Basilea, 1947, y *Statistical Material presented during the Washington Negotiations*, Cmd. 6707.

(15) A. H. SHANNON, «The British Payments and Exchange Control System», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, mayo 1949, pág. 217. Este artículo contiene una excelente información sobre el área de la libra y la actual intervención de cambios inglesa.

(16) Datos de «British Debts and American Security», *Fortune*, abril 1950, página 72. Cifras aproximadas, que coinciden con otras de diversas fuentes.

(17) Según H. A. SHANNON, *art. cit.*

(18) O. R. H., «Some Effects of the Dollar Shortage», *The World Today*, volumen III, noviembre 1947, pág. 472.

(19) Entre las críticas de esta política del Gobierno laborista son de gran interés, incluso por su valor teórico, las de R. F. HARROD, *Are these Hardships Necessary?*, Londres, 1947, y J. R. HICKS, «The Empty Economy», *Lloyds Bank Review*, julio 1947.

(20) Vid. J. E. MEADE, *Planning and the Price Mechanism*, Londres, 1948 (capítulo III).

(21) Vid. J. E. MEADE, *op. cit.*, (cap. II).

(22) *Report of the ECA.-Commerce Mission: To Investigate Possibilities of Increasing Western Europe's Dollar Earnings*, octubre de 1949 (pág. 2).

(23) Véase el texto íntegro de este discurso en otro lugar de este mismo número de la REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA.

(24) Committee of European Economic Co-operation, *Volume I - General Report*, Washington, 1947, pág. 3.

(25) F. A. LUTZ, *The Marshall Plan and European Economic Policy* (Essays in International Finance, núm. 9), Princeton, 1948, pág. 5.

Sobre este tema de la escasez de dólares hay ya muy abundante literatura. Son significativos, además de este trabajo de LUTZ, el de F. D. GRAHAM, *The Cause and Cure of «Dollar Shortage»*, 1949 (publicado en la misma serie de la

Universidad Princeton); el de G. HABERLER, «Dollar Shortage?», en S. E. HARRIS (editor), *Foreign Economic Policy for the United States*, Cambridge, Mass., 1948; los de J. H. WILLIAMS, «Europe After 1952: The Long-Term Recovery Problem» y «The Marshall Plan Halfway». *Foreign Affairs*, abril 1949 y abril 1950, respectivamente. También el libro de T. BALOGH citado más adelante.

(26) «Europe After Marshall Aid: Ways of Overcoming Dollar Deficit». *The Times*, 24 mayo 1949.

(27) Acerca del problema de la reconstrucción monetaria, de la copiosa bibliografía existente pueden destacarse, en el estudio de aspectos diferentes del problema: L. A. MEIZLER, R. TRIFFIN y G. HABERLER, *International Monetary Policies*, Washington, 1947; R. TRIFFIN, «Aspects de la reconstruction monétaire de l'Europe». *Revue d'Économie Politique*, año 60, enero-febrero 1950; A. SMITHIES, «European Unification and the Dollar Problem», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, mayo 1950.

(28) No sobraría insistir también aquí en que para que exista conveniencia en el comercio entre dos países no es menester que cada uno sea más eficiente que el otro en una de las mercancías; basta que el país menos eficiente sea *comparativamente* más eficiente en una mercancía que en la otra. Sobre la validez del principio del coste comparativo, aplicado al problema de la escasez de dólares, véase el artículo de G. HABERLER citado en la nota 25, en el que replica a T. BALOGH.

(29) Efectivamente, durante los primeros meses del Plan Marshall una sustancial proporción de las mercancías adquiridas con los dólares eran alimentos. Desde fines del otoño de 1948 se ha incrementado mucho la ayuda en dólares para desarrollar la industria.

(30) Véase, por ejemplo, los *Economic Reports of the President*, presentados semestralmente al Parlamento desde 1947.

(31) Cfr. el artículo «I.—Tariffs and Customs as Trade Barriers», *The Times*, 10 enero 1950.

(32) Vid. T. W. SCHULTZ, «Supporting Agricultural Prices by Concealed Dumping», *Journal of Political Economy*, vol. 56, abril 1948, pág. 157; G. HABERLER, «Some Economic Problems of the European Recovery Program», *American Economic Review*, vol. 38, septiembre 1948, pág. 496; S. E. HARRIS, «Foreign Aid and the Domestic Economy», *Proceedings of the Academy of Political Science*, vol. 23, enero 1950, pág. 41.

(33) Vid. T. BALOGH, *The Dollar Crisis: Causes and Cure. A Report to the Fabian Society*, Oxford, 1949. En este libro ha incluido varios de sus trabajos anteriores sobre el tema. BALOGH no se distingue precisamente por la sencillez de exposición, de manera que hay que salvar la posibilidad de haber interpretado mal su pensamiento. De todos modos, esto no es más que un esquema de un aspecto de su argumentación. En la tesis de BALOGH tiene importancia otro punto, al que aquí no se hace referencia: el de la discriminación contra el comercio norteamericano.

(34) *First Report to Congress of the Economic Cooperation Administration*, Washington, 1948, pág. 96.

(35) Según U. S. Department of Commerce, *Foreign Transactions of the*

U. S. Government, Washington, 1949, y *Survey of Current Business* (diversos números).

(36) Para el estudio de la situación económica de Europa a partir del fin de la segunda guerra mundial se cuenta hoy con un espléndido trabajo de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (Consejo Social y Económico). Constituyen este trabajo los volúmenes *A Survey of the Economic Situation and Prospects of Europe*, Ginebra, 1948; *Economic Survey of Europe in 1948*, Ginebra, 1949; *Economic Survey of Europe in 1949*, Ginebra, 1950, y el *Economic Bulletin for Europe*, iniciado con el número del primer trimestre de 1949 (tanto de los volúmenes anuales como de los *Boletines* hay también edición en francés).

(37) P. G. HOFFMAN, «Trade Restrictions—And Peace», *Proceedings of the Academy of Political Science*, vol. 23, enero 1950, pág. 121.

(38) Del carácter dramático que ha ido tomando esta presión del administrador de la ECA, ante la lentitud de la integración europea, dan buena idea los siguientes párrafos, entresacados de la cronología económica que publica el diario *New York Herald Tribune* (edición europea):

25-27 de enero.—El Grupo Consultivo de la OEEC se reúne en París con Paul G. Hoffman, jefe de la ECA; pero no logra recomendar al Consejo una medida que satisfagan plenamente a los Estados Unidos.

1 de febrero.—El Consejo de la OEEC acuerda las bases de un nuevo proyecto de pagos europeos... Paul G. Hoffman, administrador de la ECA, expresa su desilusión por los resultados de la sesión del Consejo.

12 de marzo.—El administrador de la Cooperación Económica, Paul G. Hoffman, declara que los ingleses pueden perder una ocasión de ganar 150 millones de dólares si se quedan fuera de la Unión Europea de Pagos.

(39) P. G. HOFFMAN, art. cit., págs. 120-121.

(40) Un buen estudio sobre los diversos acuerdos de pagos intraeuropeos bajo el régimen del Plan Marshall es el de R. TREMELONI, «Gli accordi per i pagamenti intraeuropei», *Critica Economica*, núm. 2, abril 1950.

(41) Para el texto de la resolución del Comité Económico y del proyecto de reforma monetaria europea, así como sobre las personas y tendencias que influyeron en su redacción, consúltese el número de enero de 1950 de *Soundings*.

(42) Según K. KILBON, en *New York Herald Tribune* (edición europea), 6 marzo 1950.

(43) R. F. HARROD, «Growing Chaos: The Economic Survey of Europe», *Soundings*, núm. 28, julio 1949, pág. 8.

(44) G. S. DORRANCE, «International Finance», *London and Cambridge Economic Service*, Bol. IV, vol. 27, noviembre 1949, págs. 132-3.

(45) *New York Herald Tribune* (edición europea), 6 febrero 1950.

(46) D. H. ROBERTSON, «The Economic Outlook», *Economic Journal*, volumen 57, diciembre 1947; R. F. HARROD, *A Page of British Folly*, Londres, 1946, y *Are these Hardships Necessary?*, Londres, 1947; E. A. G. ROBINSON, en *United Kingdom Policy: Foreign, Strategic, Economic*, Londres, 1950; J. F. MEADE, *Planning and the Price Mechanism*, Londres, 1948. Referencia a otros economistas en la nota 47.

(47) Sir Hubert D. HENDERSON, *The International Economic Problem*, Lon-

dre., 1946, pág. 18, y R. G. HAWTREY, *The Balance of Payments and the Standard of Living*, Londres, 1950, cap. IV, y *Western European Union*, Londres, 1949.

(48) L. ROBBINS, «Toward the Atlantic Community», *Lloyds Bank Review*, julio 1950.

(49) J. VINER, *The Customs Union Issue*, N. Y., 1950; G. HABERLER, «Economic Aspects of a European Union», *World Politics*, vol. 1, julio 1949.

(50) Véase, además del texto del Plan, publicado en la prensa francesa del 10 de mayo, el discurso del ministro francés de Asuntos Exteriores, M. Schuman, en la apertura de la Conferencia de seis naciones reunida en París para discutir el Plan Schuman el 20 de junio.

(51) *De la démocratie en Amérique*, París, 1840; parte II, libro IV, capítulo VIII.