

Según la más sana teoría, la moneda no es sino un doble del trabajo. Nadie, individualmente, debería disponer de dinero sino a proporción de lo que hubiere trabajado. A escala nacional e internacional, la moneda de cualquier país descansa más en el soporte del trabajo, que en el monto de sus reservas de encaje. O si estas parecen sólidas o son cuantiosas, ello será fruto merecido y acumulado de esfuerzos pasados y trabajo presente.

¿Cómo, entonces, explicarnos que la moneda de un país tan vasto y pujante, tan dinámico y creador como los Estados Unidos se haya depreciado tan sensiblemente?

No creo, sin embargo, que la respuesta sea tan difícil.

Han trabajado mucho. Pero han querido gastar todavía más.

O sea, que en la polémica o disyuntiva de si el debilitamiento del dólar se

debe a la pérdida de fuerza competitiva o más bien a la "incontinencia monetaria", me inclino decididamente por el segundo extremo y explicación. De ahí, también, que me parezca errado querer buscar la solución a la presente crisis por la vía comercial, sin corrección de los desajustes monetarios.

Veamos de ampliar estas ideas y analizar la repercusión sobre el bolívar de la devaluación del dólar.

DEVALUADO EL DOLAR

- ¿Cómo explicarse que los Estados Unidos con una economía tan poderosa haya devaluado el dólar por segunda vez en 14 meses?
- Mayor responsabilidad ha tenido en la quiebra del dólar, la avidez capitalista de sus empresarios que la misma financiación de la guerra.
- La ligera revaluación del bolívar respecto al dólar no es factor de independencia respecto a los Estados Unidos. En este sentido la no revaluación del bolívar favorecería nuestra adhesión al Pacto Andino, que sí es signo real de mayor independencia.
- ¿Qué destino tendrán los nuevos ingresos fiscales por el aumento de los recientes precios petroleros? El peligro de inflación requiere administrarlos con mayor cuidado que nunca.
- Los Estados Unidos compran y no pagan. Si se comprometen a cancelar honorablemente lo que deben, la enfermedad del dólar tendrá curación.

REVALUADO EL BOLIVAR

Va quedando al descubierto que los EE. UU., embriagados de grandeza y poderío, se han adormecido un tanto. En varios campos industriales se hace ostensible un debilitamiento de su proverbial eficiencia y superior productividad. Aunque parezca mentira, otros les están tomando la delantera en la competida carrera de los mercados.

La siderúrgica americana no realizó el esfuerzo de modernización a que se vieron constreñidos otros países, como Alemania y Japón. El año pasado quebró su principal compañía ferroviaria, la "Penn-Central"; y otras siete se hallan medio paralizadas o en apuros. Cuando los ferrocarriles franceses han superado la marca de los 300 kms/hora. En la directiva de la "Pan-American" hubo un curioso relevo de personajes por disminución de beneficios o anuncio de pérdidas. Otras compañías de aviación tropiezan con dificultades. En repetidas ocasiones, aun los grandes productores de automóviles, hasta hace poco máximos exponentes de eficiencia y progreso técnico, han debido retirar mode-

los puestos en circulación por deficiencias de fabricación comprobadas. Sabido es, en cambio, que la Volkswagen ha llegado a vender en USA más de 600.000 unidades al año. Y que el Toyota sigue ganando terreno. Por no hablar de los relojes suizos, de los radio-transistores y calculadoras de mesa niponas, de las cámaras alemanas, de los zapatos italianos o españoles, de los textiles de Hongkong, etc. Cuando la construcción de buques y tanqueros constituye el principal renglón de exportación para España, los astilleros americanos no registran pedidos internacionales. Es notorio el declive de la marina americana tanto de carga como de pasajeros. Un dato curioso, en los últimos tiempos, las exportaciones de USA se han ido especializando por los dos extremos, artículos de máxima tecnología —computadoras, aviones super-jets— o simples materias primas de índole minera y agrícola, carbón, trigo, soya, semilla de algodón.

PRESIONES SINDICALES Y VICIOS EMPRESARIALES

Estamos oyéndonos argumentar que la pérdida de fuerza competitiva se debe a lo elevado de los salarios del obrero americano. Ciertamente, la pretensión sindical de querer ganar hasta 5 dólares por hora en el trabajo de las minas, construcción y transporte, con un promedio cercano a los 4 dólares/hora para la generalidad de la industria; el encarecimiento de las horas extraordinarias, cuando al mismo tiempo la semana de trabajo se ha reducido, no ya a 40 horas, sino a 36 en varias ramas

industriales, a 34 en el comercio y los servicios; el alargamiento de las vacaciones pagadas y el acortamiento de la edad de jubilación —en algunos casos obtenida a los 55 años—, todo ello incide en el costo global del factor trabajo, que al ser endosado sobre los precios de venta, resta competitividad a los productos en los mercados internacionales.

Los defensores del sindicalismo saben responder a ese velado reproche con abiertas críticas contra las "locuras" empresariales, los planes ambiciosos y

mal calculados, el uso y abuso de la propaganda, la frondosa floración de las relaciones públicas, las prácticas comerciales arriesgadas y los manejos bursátiles fraudulentos. Las manchas aparecidas en los "soles" financieros de algunos Fondos Mutuales, la comprometida implicación de reconocidas firmas de Auditoría y las intervenciones y revisión a que la Comisión de Valores ha sometido a Wall Street, abonan tales críticas.

"TO LIVE BEYOND ITS MEANS"

No parece, pues, ser oro todo lo que reluce en el esplendor de vida de la gran nación americana.

Yo siempre me he preguntado ¿trabaja mucho más el camionero americano que nuestro conductor que transporta cabilla de Matanzas a Caracas? Pues ¿por qué ha de ganar aquél más del triple que éste? Y el prudente lector verá que el caso es fácilmente generalizable. ¿A quién no le gustaría poder darse la gran vida? Pero los mismos ame-

ricanos han plasmado el aforismo de "To live beyond its means", pretender vivir por encima de sus posibilidades. Lo cual no puede llevarse a cabo sino a costa de los demás. Y es lo que puede estar sucediendo en el caso de USA, a juzgar por los resultados y saldos negativos de su balanza de pagos. El déficit global, hace muchos años que es adverso. Pero en los últimos tiempos, aun el saldo comercial de bienes y servicios ha sido negativo, para montar en 1971 a 2.841 millones de dólares, y ser

superior en 1972 a los 6.400 millones. Mientras que los superávits de Alemania y Japón, no contrariados por el encarecimiento de sus respectivas monedas, han sido los mayores registrados en la historia.

Como insinuaba al principio, no creo, sin embargo, que sea esta pérdida de fuerza competitiva la causa determinante de la quiebra del dólar. Sino el exceso de gastos, financiado por la que he denominado "incontinencia monetaria".

EXCESO DE GASTOS Y SUS CAUSAS

Cuatro han sido las causas y cauces por los que se ha desaguado la torrentera de dólares hacia el exterior.

1.—Los gastos de asistencia y ayudas al desarrollo, que desde 1946 a fines de 1971 habían ascendido a más de 140.000 millones netos de dólares. Ayuda, al decir del Premio Nobel americano de Economía, P. Samuelson, "filantrópica y maquiavélica", pues, en gran parte, lo que ayudaban era a comprar en EE. UU.

2.—Los gastos de los turistas americanos en el exterior, cuyo saldo neto, sobre todo a partir de 1960, ha sido siempre negativo y fuertemente creciente, hasta suponer más de 2.180 millones de dólares en 1971.

3.—Los cuantiosos gastos militares fuera de su territorio, no compensados por la venta de armamento a otras naciones. Al costoso mantenimiento de bases militares en todos los continentes, vino a asociarse la escalada de la guerra en el Vietnam. El saldo negativo de

la balanza fue, por este concepto, durante varios años superior a los 3.300 millones. Y el déficit acumulado de 1946 a 1972 ascendía a 58.437 millones. No obstante, en los dos últimos años hubo una ligera reducción del gasto.

4.—Las salidas de capitales privados por motivo de inversión en el ex-

tranjero. He aquí la causa mayor del flujo de dólares. Hemos calculado el promedio anual por quinquenios, y el caudal se fue engrosando torrencialmente. A las salidas hay que acumular los dividendos ganados en el exterior y parcialmente reinvertidos en los países sede de las inversiones:

Quinquenio	Flujo de capitales (Millones de \$ en promedio anual)	Dividendos reinvertidos (Millones de \$ en promedio anual)
1950-1954	1.100	670
1955-1959	2.600	990
1960-1964	4.500	1.072
1965-1969	4.910	1.777
Año 1970	6.914	2.514
" 1971	9.781	2.618

En total, el flujo de capitales privados ascendió de 1950 a 1971 a 65.550 millones y las reinversiones a 22.545 millones, para una suma global de 88.095 millones, que sumados a las inversiones realizadas con anterioridad a la guerra elevan el valor de los activos de EE. UU. en el exterior a la colosal cifra de

180.626 millones de dólares.

Comparando los flujos de capital con los gastos militares se hace palmario que mayor responsabilidad ha tenido en la quiebra del dólar la avaricia capitalista de sus empresarios que la misma financiación de la guerra.

COMPRANDO SIN PAGAR

Lo curioso del negocio es que tan elevado volumen de gastos en el exterior acabaran realizándolo a crédito. En verdad, "Comprando sin Pagar", firmando simplemente "Pagarés", es decir mediante la emisión de dólares de puro papel, o tan etéreos como una simple escritura contable. Dólares que, al principio, por pura inercia; y, al fin, por comprobada compulsión diplomáti-

ca, las otras naciones hubieron de guardar como monedas de reserva, es decir, no presentarlos al cobro. Y que, cuando intentaron hacerlo, fueron declarados de forma unilateral, por el propio deudor, no pagaderos, o sea inconvertibles.

¿Podrá nadie extrañarse de que estando flotando en el aire una nube tormentosa de unos 80.000 millones de dólares, la moneda americana se haya de-

preciado? Lo peligroso es que pueden, en su aluvión, arrasar con cualquier moneda.

Los comentaristas americanos y el propio Presidente Nixon tienden a echar la culpa a los especuladores internacionales, los jeques árabes petroleros, nuestros magnates oligárquicos y los tesoreros de sus mismas compañías multinacionales. Pero ¿quién ha hecho posible la especulación?

LOS MALES Y LA MEDICINA

Es preciso anotar que mal se puede remediar la grave situación creada con tan manifiesto desajuste monetario por la vía comercial, bajo la amenaza de represalias y recargos aduaneros a las importaciones extranjeras. O lo que es lo mismo, mediante el artificial abaratamiento de los productos americanos que la devaluación del dólar comporta; o el virtual encarecimiento de los artículos extranjeros que la forzada revaluación de las respectivas divisas implica.

La actual crisis del dólar no tendrá solución, mientras los EE. UU. no se decidan a contraer sus gastos en el exterior y no se comprometan seriamente a esponjar y reabsorber los dólares derramados por el mundo. Es decir, mientras no se obliguen a pagar honorablemente lo que deben.

Debo confesar con sinceridad, que dados los síntomas simultáneos de prosperidad e inflación que presenta su economía; conjugadas las presiones sindicales con la avidez empresarial; muy entreverados el orgullo y optimismo oficial e imperialista, desconfío mucho de la eficacia y de su propósito de enmienda y de la sinceridad de su disposición a cumplir la merecida penitencia.

LA REPERCUSION SOBRE EL BOLIVAR

Debemos reconocer que el dólar nos ha arrastrado en su caída. El bolívar se apoya sobre bases de nuestras reservas internacionales y de nuestras reservas nacionales petroleras. Pero las primeras, en máximo porcentaje, se componen de dólares —de 1.600 millones, únicamente 391 se hallaban en forma de oro—; y los ingresos petroleros, en definitiva, son pagados también en dólares. ¿Qué firmeza dan al bolívar los dólares en que se sustenta?

Basado en ese supuesto fundamental; preocupado por la abundosa largueza del gasto público, que dilatando el caudal de la oferta monetaria hace punto menos que imposible la contención de la inflación; observando que el pretendido superavit de nuestra balanza de pagos es más bien causado por el aflujo de capitales del exterior, pues ni el crecido y caro monto de nuestra exportación petrolera compensa lo abultado de nuestras importaciones y pago de servicios extranjeros; yo, decididamente, me inclinaba por no revaluar el bolívar.

Es fácil reconocer que existen argumentos en favor de la tesis contraria, como el apuntado por el Gobierno de querer contrarrestar el encarecimiento de los productos europeos y japoneses. Sin embargo, la historia reciente nos ilustra que la revalorización del yen en un 18%, en diciembre de 1971, no encareció sino en mucho menor porcentaje los artículos nipones. Y lo mismo se diga de los alemanes. Ambos países, Alemania y Japón, supieron burlar la forzada revalorización de sus monedas y el virtual encarecimiento de sus precios, con medidas compensatorias de otorgamiento de créditos, alargamiento de plazos, etc. No podían perder, por culpas ajenas, mercados tan laboriosa y merecidamente conquistados.

REVALUACION E INDEPENDENCIA

Se ha escrito que la revaluación del bolívar era muestra de independencia. No lo sé. Pues la medida conlleva el abaratamiento equivalente de los productos americanos. Si pensamos que del cúmulo ingente de nuestras importaciones, casi el 50% proviene de USA, no parece conveniente incitar a mayores compras y acentuar así la dependencia. En 1971 importamos de EE. UU.

3.800 millones de Bs. en mercancías, mientras que de Alemania fueron 838 millones y del Japón 668 millones. Es fácil sospechar que en el renglón "Servicios" sea todavía mayor la preponderancia de la participación americana. Y si recordamos, que dentro de tal epígrafe van incluidos los dividendos pagados y remesados por las inversiones extranjeras, nos deberíamos cuidar muy mucho de estimular su envío hacia el exterior, como a no dudarlo invita la revaluación del bolívar. El saldo negativo de los Servicios extranjeros fue en 1971 de 1.069 millones, de ellos hasta 693 por pago de dividendos remesados.

LA REVALUACION Y LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

La altura y dureza del bolívar, que induce una superior estructura de costos, ingresos y precios, era una de las objeciones más válidas que obstaculizaban nuestro ingreso al Pacto Subregional Andino. Pues bien, no ha dejado de ser una caprichosa ironía de la coyuntura histórica, que en la misma semana en que vencida la terca resistencia de Fedecámaras y tras laboriosa negociación el Gobierno lograba, al fin, estampar su firma en el Consenso de Lima, se viera al mismo tiempo constreñido a revaluar el bolívar, es decir, a acentuar la dificultad de nuestra adhesión al Pacto. Cuando se han iniciado los esfuerzos para diversificar nuestras exportaciones y fomentar las no tradicionales, la revaluación viene a encarecer nuestros precios de venta y dificultar la competencia. Con todo, una módica revaluación del 2,3% resulta simbólica y permite arbitrar fáciles mecanismos de compensación. A la vez, reafirmada la solidez del bolívar, puede acarrear ventajas de prestigio financiero y hacer de Caracas el centro bancario de la integración.

LA REVALUACION DEL PETROLEO

Es el otro camino de compensar las pérdidas que la devaluación del dólar nos ocasiona, el de elevar los precios de referencia del petróleo. Al parecer, fue la dificultad técnica de revisar, a las inmediatas, la lista de precios petroleros, lo que indujo al Gobierno a la módica revaluación del bolívar. Pero, en el día en que esto escribo publican los periódicos el decreto de los Ministerios de Minas y de Hacienda con la nueva fijación de los precios de exportación del petróleo, con una elevación promedio del 8,65%, que unida al porcentaje de revaluación del bolívar, parece compensar la pérdida de poder adquisitivo de los dólares que los ingresos petroleros proporcionan. Sí llama un poco la atención que habiendo querido corregir con la nueva fijación un desajuste monetario que afectaba por igual a todas las categorías de crudos y derivados, se haya vuelto a modificar la base diferencial de los diversos tipos establecida hace apenas tres meses.

Quiero terminar señalando, que al mismo tiempo, ha sido el progresivo aumento de los precios de referencia la causa más activa de la dilatación de la circulación monetaria. Ante el peligro de inflación que ello implica es preciso mantenerse alerta y administrar con mayor cuidado que nunca los ingresos incrementados de que el Fisco dispone.