

5

INFORME ESPAÑA 1 9 9 7

una interpretación
de su realidad social



Fundación Encuentro



Edita: **Fundación Encuentro**
Oquendo, 23
28006 Madrid
Tel. (91) 562 44 58 - Fax (91) 562 74 69
E. Mail: correo@fund-encuentro.org

ISBN: 84-89019-05-3
ISSN: 1137-6228
Depósito Legal: M-10920-1998

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.
Albadalejo, 6 - 28037 Madrid

Parte Tercera

PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

A lo largo de 1997 nos hemos acostumbrado a vivir con alusiones constantes a la convergencia con el resto de los países de la Unión Europea. Casi todos los españoles sabemos ya que nuestra tasa de inflación y nuestro déficit público son equiparables a los de los demás socios. Son muchos los que están pagando una hipoteca o los que están pensando en solicitar un crédito ahora que los tipos de interés están bajos gracias a las «políticas económicas de convergencia».

El euro es el resultado y la justificación última de esas políticas denominadas de convergencia nominal: cumplimiento de unos criterios macroeconómicos establecidos. No hace muchos años que se cuestionaron sus bondades por el mismo tipo de razones que hoy se aducen en su apoyo. Esto revela una débil argumentación social y política, que será muy necesaria cuando dejemos de navegar con viento a favor. El euro representa una oportunidad única para nuestro país y para el resto de los que componen la UE, pero también supone asumir grandes riesgos, que casi siempre se obvian en el debate público. Esto es lo que hemos querido reflejar en el capítulo I; no para introducir dudas o incertidumbres sino para intentar contribuir a una aceptación más consciente de un proceso que exige, para su continuidad, transformaciones muy importantes en nuestra manera de pensar y de actuar. Y no sólo en el ámbito económico o de la producción, sino también en aquellos que englobamos en el concepto de desarrollo, fundamentalmente en el político y en el social. A modo de eslogan publicitario, podríamos decir que el euro es mucho más que una moneda.

Al hablar de cambios en nuestra manera de pensar y actuar nos referimos a la necesaria convergencia real que ha de sustentar y dar consistencia a la Unión Monetaria. Ése es el verdadero reto y ésa debe ser nuestra clave de análisis. Es la perspectiva que ha guiado nuestro planteamiento de los capítulos II y III. Intentamos responder a la pregunta de si, además de las cifras, están cambiando las actitudes, los comportamientos; en definitiva, las personas, los actores sociales, la sociedad en su conjunto.

En el capítulo II hemos llevado a cabo un análisis transversal de las empresas españolas a partir de un aspecto que consideramos especialmente significativo en este contexto: la internacionalización de su actividad. Es

cierto que es un proceso que viene impulsado más por la globalización de la actividad económica que por la Unión Monetaria. No obstante, nosotros lo tomamos como signo de convergencia con una cultura empresarial ya muy asentada en Europa y en el mundo entero y como manifestación clara de la fase de aprendizaje y adaptación que han vivido y sufrido las empresas españolas tras la entrada en la Comunidad Económica Europea. De la convergencia real de nuestras empresas depende no poco del éxito de la apuesta por la moneda única.

Si hay algún sector económico sensible a lo que ocurre «en Europa» ése es el agrario. No cabe duda de que la Política Agraria Común (PAC) ha supuesto una auténtica revolución en el campo español y un acicate para su modernización. En el capítulo III se analizan los resultados de esta política durante los diez años posteriores a nuestra incorporación a la CEE en 1986. La reforma de la PAC actualmente en marcha y el impacto de la Unión Monetaria –fundamentalmente a través del cuestionamiento del elevado coste económico de dicha política– plantean serios interrogantes en este sector. En algunas producciones la convergencia y competitividad es plena; en otros persisten déficit estructurales y organizativos que amenazan la supervivencia de una actividad esencial para un desarrollo económico, social y ecológico equilibrado.

PARTE TERCERA: PRODUCCIÓN Y DESARROLLO**Capítulo I**

EL EURO, MITAD RIESGO, MITAD OPORTUNIDAD	91
1.- El reto de fin de siglo	93
1.1.- Sociedades desinformadas	94
1.2.- Un tren que España no puede dejar pasar	97
1.3.- Economistas en contra, políticos a favor	98
2.- La gestación del proyecto	99
2.1.- Una historia sobre todo política	99
2.2.- Todo empezó en La Haya en 1948	101
2.3.- Raymond Barre sugiere la moneda única en 1969	103
2.4.- Los claroscuros del SME	104
2.5.- El pistoletazo de salida	106
3.- Pasos y dudas pendientes	107
3.1.- De 1999 al 2002: la gestión del euro: ¿técnica, política o...?	107
3.2.- Mayo de 1998: examen de convergencia	113
3.3.- Recelos domésticos en Alemania	117
4.- Impacto en la realidad: el complicado «día después»	120
4.1.- Riesgo y ventura del redondeo	120
4.2.- La continuidad de los contratos: ¿pozo de litigios?	121
4.3.- Armonizar la fiscalidad	124
4.4.- Y del dinero negro, ¿qué?	125
4.5.- Difícil balance de ventajas e inconvenientes	126
4.6.- La difícil convergencia... para después	128
5.- El empleo, ¿ausente?	130
5.1.- España, ¿caso especial?	131
5.2.- Paro fundamentalmente estructural	133
5.3.- En definitiva, hay que competir	134
5.4.- Limitaciones presupuestarias	136
6.- A modo de conclusión	136

Capítulo I

EL EURO, MITAD RIESGO, MITAD OPORTUNIDAD

1. El reto de fin de siglo

Nunca un cambio de siglo se había presentado como éste, con tantos y tan importantes retos que acometer. Para Europa es especialmente trascendente por cuanto el tránsito de una a otra centuria está llamado a coincidir con la más que asegurada necesidad de autodefinirse: esto es, determinar hasta dónde puede o quiere extender sus fronteras, cómo desea gobernarse y, sobre todo, qué papel aspira a desempeñar en la cada vez más consolidada era de la globalidad. Porque si bien ahora mismo todavía mantiene determinadas opciones en un mundo esencialmente polarizado en la supremacía multidisciplinar de Estados Unidos y las potencialidades de Japón, en las primeras décadas del siglo XXI habrá que contar con la eclosión que ya se intuye de zonas tan significadas como China, otras potencias asiáticas y la siempre impredecible América Latina, lo que añadirá complejidad donde ya sobra a la hora de delimitar las posiciones relativas en el tablero mundial. Dicho de otro modo: Europa debe encontrar y afianzar su sitio, desde la consciencia de que cada vez será más difícil elegirlo, asentarse y mantenerse en él.

En este contexto de cambio de centuria y multiplicación de los retos Europa tiene planteado el proyecto de implantar una moneda común. Una idea largamente acariciada que –esta vez sí– tiene todos los visos de materializarse en la constitución efectiva de un área monetaria unificada, en la que se integren la mayor parte de Estados y economías actualmente vinculados a la Unión Europea (UE). Y no deja de ser curioso que, a medida que va tomando cuerpo de probabilidad que el euro sea realidad en las fechas previstas, surjan por todas partes preocupaciones añadidas, que no se habían expresado desde que, en 1991, se acordaran en la villa holandesa de Maastricht los contenidos esenciales del Tratado de la Unión. Y es que resulta obvio, a estas alturas, que el alumbramiento de la divisa única se ha producido en un ambiente de amplio escepticismo. No está lejano el tiempo en que muy pocos descartaban un nuevo naufragio –aplazamiento, en el mejor de los casos– del propósito de dotar al Mercado Único de una es-

tabilidad cambiaria sin precedentes y de una unidad monetaria capaz de desempeñar un papel relevante en los mercados, compitiendo y disputando directamente lo que hoy representan el dólar estadounidense y el yen japonés. Muchos han dejado pasar estos años pensando que no valía la pena preocuparse por supuestos que eran hartamente improbables; máxime cuando se da la circunstancia de que buena parte de ellos obligan a poner sobre la mesa cuestiones que están pendientes entre los socios europeos nada menos que desde el alumbramiento del Tratado de Roma, allá por 1957.

1.1 Sociedades desinformadas

Los españoles –también el resto de los europeos– se preguntan todavía qué va a suponer la implantación del euro en su cotidianeidad. Ven el proceso conducente a la moneda única con bastante más distancia de la deseable, como algo ajeno, cocido en los fogones de la alta política, a los que no tiene acceso el grueso de la sociedad. Pero ello no evita que ésta vaya a ser la apuesta más crucial de cuantas han acometido los países europeos en su reciente historia. Sobre todo porque, lejos de culminar el proceso de construcción de la unidad política soñada por los padres fundadores, la Unión Económica y Monetaria (UEM) cumplirá su tercera y definitiva etapa sin que los Gobiernos de los 15 países que integran la actual Unión Europea hayan sido capaces de articular mecanismos idóneos de decisión, debate y acuerdo superadores de la compleja y probablemente obsoleta regla de unanimidades, votos ponderados y minorías de bloqueo. Pero es que, además, el proyecto mismo de unificación monetaria y el camino que lleva a su materialización discurren ajenos al sentir y a la participación activa de la sociedad; entendiendo como parte de ésta a los ciudadanos, las empresas y demás estamentos concernidos, en su más amplia acepción.

En apenas 12 meses, se ha pasado de la incredulidad generalizada al convencimiento de que la mayor parte, la casi totalidad de los países de la Unión Europea, va a cumplir en lo esencial los requisitos de convergencia. A nadie se le oculta que no se alcanzarán todos y que algún que otro cumplimiento vendrá propiciado por buenas dosis de lo que se ha denominado *contabilidad creativa*, un eufemismo puesto de moda por los franceses para rotular coloquialmente los artificios y trucos contables que su Gobierno –y los otros– ha introducido en los dos últimos Presupuestos para poder superar el examen convocado en la primavera de 1998. Tan drástico cambio ha sido básico para que germine el convencimiento de ciudadanos, empresas y mercados de que el euro va a ser una realidad.

Porque eran evidentes las enormes dificultades, mejor la improbabilidad, de que la moneda única hubiera podido implantarse en un reducido número de países o que, de haberlo hecho, sirviera para los objetivos señalados en el Plan Delors, que dio impulso a este nuevo intento de singu-

laridad monetaria en el área de la Unión Europea. Siempre estuvo claro que un euro sin el franco, e incluso sin la lira y la peseta, hubiera quedado reducido al asentamiento de un área marco poco o nada distinta de la actual. Es obvio que incluso la voluntaria autoexclusión –en principio, temporal– de la libra esterlina va a ser germen de problemas importantes de implementación; ya se verá si mayores para la gestión de la moneda única, la divisa británica o para ambas a la vez.

Así que, cuando estamos prácticamente en puertas de determinar qué países van a formar parte del futuro *núcleo duro* de la Unión Europea, es decir la UEM, a punto de designar aquellas economías en las que se va a implantar el euro a partir del 1 de enero de 1999, quienes ignoran todo lo relativo a las implicaciones cotidianas de introducir la nueva moneda son aún clara mayoría en los Estados aspirantes. No han acertado los Gobiernos ni en general los políticos a implicar a los ciudadanos en el proceso; puede que ni siquiera lo hayan intentado seriamente y, como es lógico, la sociedad no ha tomado ninguna iniciativa para asumir algo a cuya gestación ha sido ajena.

La Unión Europea camina en trance de no retorno hacia tres fechas cruciales: mayo de 1998, cuando se establecerá qué países se integran en la tercera y definitiva fase de la Unión Monetaria y se determinará también cuál es la paridad recíproca entre las monedas elegidas; una segunda, en el indicado 1 de enero de 1999, cuando se fijarán de modo ya irreversible los tipos de equivalencia con el euro y arrancará de forma efectiva la primera fase del proceso; y una tercera, y definitiva, desdoblada en principio en los 1 de enero y 31 de julio del 2002, momentos en que, respectivamente, está previsto que comiencen a circular los billetes y monedas denominados en euros y dejarán de tener validez los que actualmente –y entonces– sean de curso legal en cada país. Habrá, sin embargo, otras fechas intermedias tanto o más relevantes, en las que corresponderá tomar decisiones que, o bien están pendientes ahora mismo, o deberán ser adoptadas a medida que se manifiesten los desajustes previsibles o imprevistos de la implementación y puesta en marcha de la UEM.

Por ahora, sabemos que están pendientes de clarificar y determinar matices importantes en una cuestión tan crucial como asegurar la disciplina de los Gobiernos en mantener vivos los criterios de convergencia, a efectos de evitar que unos desequilibrios excesivos entre las variables macroeconómicas de unos y otros pudieran socavar la deseada y deseable estabilidad del euro en los mercados. El Pacto de Estabilidad, suscrito en la última Cumbre de Amsterdam (junio de 1997), tiene más argumentos estéticos de consumo interno para disipar el escepticismo que padecen los ciudadanos alemanes respecto al euro que mecanismos eficaces para asegurar que la convergencia de las economías persevere más allá de la reválida de 1998. Tampoco se ha definido todavía el esquema de relaciones que deberá regir entre los países que ingresen desde el primer momento en el sistema y los

que queden fuera, temporal o definitivamente. Quizás lo más concreto que se haya hecho en este punto sea novar la jerga comunitaria, que ha pasado de diferenciar economías *in* y *out* a denominarlas más caritativamente *in* y *pre in*. Y falta, sobre todo, un modelo claro de futuro: ¿cuánto, hasta dónde y con qué calendario tiene vocación de ampliarse la UE? Con el trascendente complemento de resolver los problemas inherentes a la financiación, no sólo del actual presupuesto comunitario sino del que eventualmente precisaría una incorporación de países –el Este europeo– cuyos niveles de renta y desarrollo se encuentran muy por debajo de la media de los actuales socios de la Unión Europea.

Trascendiendo las implicaciones macroeconómicas, no se puede ni se debe pasar por alto la incidencia de la implantación del euro en las diferentes idiosincrasias sociales de la Unión Europea. Los políticos lo han hecho, cayendo en el error de apresurar un Tratado (Maastricht) que ni era conocido ni fue mínimamente explicado a los ciudadanos, antes, durante o después de su gestación. La desastrosa experiencia de al menos dos de los tres referendos planteados (Dinamarca y Francia; el otro fue en Irlanda) puso de manifiesto hasta qué punto se estaba edificando una parte importante del proyecto europeo a espaldas de la sociedad. Eso y el impacto psicológico de una crisis que echaba por tierra todos los sueños acumulados de prosperidad, con un horizonte cada vez más afianzado de desocupación, llegaron incluso a anatematizar el euro, cada vez más identificado con conceptos que los políticos detestan y hacen detestar a los ciudadanos: rigor, razón, austeridad... En cierto modo, la gente sentía que se esfumaba el trabajo, que el empleo dejaba de ser algo alcanzable para convertirse en una suerte de quimera, mientras los dirigentes se dedicaban a diseñar una moneda única que nadie explicaba para qué demonios iba a servir. Eran lógicos tanto el escepticismo como la aversión.

Ciertamente, algo del clima genérico ha cambiado: hoy, las economías europeas, la economía mundial en términos generales, han abandonado el círculo maldito y recobrado el virtuoso; el discurso derrotista ha sido sustituido por cierta propensión al pecado triunfalista, como ilustración de que los ciclos dialécticos siempre son más extremados que el comportamiento real de las economías, ya sea para bien o para mal. El tiempo nos dirá si el pronóstico de quienes auguran una larga etapa de crecimiento sin inflación –¿quién nos ha visto y quién nos ve!– es precipitado o simplemente real. Lo inquietante es que, justo por mor de ese diagnóstico optimista, los problemas de fondo siguen obviados, sin que nadie se atreva a afrontarlos de verdad. Europa persevera en una lacerante incapacidad para proporcionar trabajo suficiente a la sociedad, con dirigentes colectivamente aferrados al fundamentalismo ideológico de considerar que son insustituibles tanto el rígido modelo laboral imperante como la configuración –cada vez más crítica– del sistema de salvaguardia y protección conocido como Estado de Bienestar.

Esta relativa recuperación del optimismo ha contribuido, qué duda cabe, a modificar mínimamente la percepción social del fenómeno euro. En cierto modo, las sociedades –incluyendo en el concepto a las empresas– han pasado de contemplar la futura moneda única como algo improbable, discutiendo si acaso lo oportuno de su alumbramiento o la conveniencia de que estuviera en ella desde el principio tal o cual país, a sentirse seriamente preocupadas por las implicaciones que para ellas va a tener una materialización que poco más o menos ya está aquí. La constatación les ha llegado, además, sin que haya mediado un esfuerzo divulgador, explicativo y formativo a cargo de los poderes públicos, sean éstos nacionales o afincados en el centro neurálgico de la Unión Europea. La Comisión Europea y los Ejecutivos estatales han anunciado reiteradamente su voluntad de emprender campañas y tareas de divulgación, pero o no se han hecho o no han llegado adecuadamente al cuerpo social. Sin duda, queda tiempo y un excesivo derrotismo sería inconveniente y prematuro, pero no cabe obviar la evidencia de lo difícil que resulta *popularizar* un euro cuyos costes son más o menos mensurables e inmediatos, en tanto que los beneficios prometidos o esperados –deseables– son precisamente eso, futuros y calculables de un modo abstracto, etéreo, sin la suficiente concreción. No es, en términos de *marketing*, un producto fácil de vender, aunque por ello no pueda excusarse el escaso esfuerzo desarrollado hasta ahora para su asentamiento en la sociedad; antes bien, la dificultad intrínseca e innegable debiera obligarles, si cabe, todavía más.

1.2 *Un tren que España no puede dejar pasar*

El caso de España es especialmente llamativo por cuanto la práctica unanimidad de los partidos políticos en el apoyo a la doctrina de Maastricht nos ha privado incluso del mínimo debate político en que otros países se han podido sumergir. De hecho, sólo Izquierda Unida, o para ser más exactos la corriente que en su seno lidera Julio Anguita, ha expresado sus reservas, bien es verdad que sin la mínima consistencia o formulación alternativa capaz de generar un debate enriquecedor. Únicamente algunas voces profesionales, aisladas primero y reconvertidas después, han expuesto reparos, menos al fondo que a la forma en que Europa proyecta alcanzar una moneda común. Así, esa apariencia de unanimidad ha limitado probablemente a muchos potenciales discrepantes, temerosos de aparecer alineados con la posición de Julio Anguita o víctimas del maniqueísmo oficialista que asimiló desde el principio la oposición al euro con lo más retrógrado, abyecto y cavernícola del antieuropeísmo, sea nacional o continental, cuya más notoria plasmación está encarnada en el nacionalismo ultrarracista del francés Le Pen.

La falta de debate no es privativa de España, tiene alcance europeo, es general. De hecho, aún hoy las sociedades de algunos países cuya presencia es clave para que el euro sea viable continúan rechazando por completo su bondad. Quizás el caso más claro sea Alemania, cuya compleja situación política refleja, entre otras cosas, la convicción de buena parte de sus ciudadanos de que la implantación de una única divisa europea será perjudicial para sus intereses: prácticamente dos tercios siguen rechazando a estas alturas la sustitución del marco por la moneda común.

Hay que reconocer, en todo caso, que no carece de sentido, ni mucho menos, nuestra doméstica unanimidad. Para los españoles, Europa se identificó durante las largas décadas de la dictadura franquista con el aura de las libertades. Al tiempo, viejos ancestros históricos nos mantuvieron durante siglos adheridos al cúmulo de frustraciones derivado de haber quedado durante las tres últimas centurias completamente al margen del devenir político y económico del epicentro continental. Europa fue, pues, el tren que se escapaba, casi la quimera que no había modo de alcanzar. Y de ahí que, cuando al fin logramos nuestro asiento de butaca de patio, no hayamos regateado esfuerzos para seguir colocados en posición preferente, mostrándonos y actuando tan europeístas como el que más. Por si ello fuera poco, racionalmente no nos cabía otra opción. La hipótesis del aislamiento no sólo no resultaba grata intelectualmente, sino que comprometía de forma irreversible todas nuestras oportunidades de prosperidad económica y, por tanto, social. La soledad siempre fue para nosotros una amenaza y un peligro, nunca una opción.

1.3 Economistas en contra, políticos a favor

Del todo contrapuestos al entusiasmo y la fe ciega de los dirigentes políticos, los mejores teóricos de la economía colocan su veredicto sobre el euro más cerca de las reticencias de la sociedad. Su consideración de que se trata de un proyecto poco justificado e incluso peligroso es, salvo matices, curiosamente unánime, sin distinción de escuela o generación. Coinciden pensadores de la vieja escuela, como Samuelson, Friedman, Becker o Modigliani, y los más jóvenes como Dornbusch o Feldstein. Ninguno ve virtudes y en cambio vislumbra enormes riesgos latentes en el proyecto, sin que sus objeciones puedan desautorizarse diciendo que su imbricación estadounidense les contagia de los recelos, supuestos o reales, con que desde el otro lado del Atlántico se contempla la posibilidad de que el dólar encuentre en la nueva moneda común europea un serio competidor en el mercado mundial. Sus reparos vienen más de negar que la UE constituya o pueda constituir en el corto plazo un área monetaria óptima. También, de considerar falaz la afirmación de que los tipos de cambio son ya un instrumento inútil en el manejo de la economía.

La incidencia de esa acusada tendencia en el pensamiento económico no ha desanimado a los políticos ni a los rectores y servicios de estudios de los bancos centrales. Sí ha condicionado, en cambio, la acogida prestada en los foros académicos y economistas profesionales, que, todo lo más, han superado sus recelos y pasado a exponer varios decálogos de condiciones cuyo cumplimiento consideran obligatorio para asegurar el éxito, o evitar el desastre, según los casos, de la que ya ven como inevitable plasmación de una moneda común en el seno de la UEM.

A fin de cuentas, partidarios y detractores no van más allá de la formulación teórica e incluso la presunción. La experiencia nos aporta suficiente número de éxitos y fracasos de políticos metidos a jugar con las leyes económicas, pero también de economistas lanzados a someter la vida de las sociedades a las leyes inamovibles del modelo establecido; justo es decir que, si por éstos hubiera sido, es dudoso que alguna vez se hubiera consumado cualquiera de las transformaciones que, eso sí, luego han sabido interpretar con brillantez. Probablemente, unos y otros, políticos y economistas, tienden a minusvalorar las potencialidades y capacidad de adaptación que alberga la sociedad para o frente a cada mutación. Ésta, no otra, es la incógnita fundamental de todo el proceso. Y es llamativo que ni se haya debatido en y desde la sociedad ni los ciudadanos hayan sido debidamente llamados a participar.

No ha habido debate político de fondo y mucho menos social. En parte porque, desde su nacimiento, el proceso ha discurrido de espaldas a la sociedad. La lucha entre partidarios y detractores de la moneda única ha sido subterránea, sin que apenas hayan emergido sus detalles a la luz. Ni todos los que se presumían partidarios lo eran ciertamente ni los objetores a una o varias de sus concreciones estaban lo opuestos que se les ha querido presentar. Intencionada o casualmente, los dirigentes políticos han exigido de la sociedad civil, comenzando por los empresarios, un acatamiento silente a los vaivenes, idas y venidas que el invento ha conocido desde 1991. Y todavía siguen exigiéndolo cuando se apuntan algunas de las cosas fatalmente planteadas o los problemas que siguen pendientes de resolver. La sumisión al euro ha sido interpretada como indicativa de progreso, del mismo modo que la contraria se ha presentado como exponente lamentable de incapacidad para gestionar el presente y encarar el porvenir. Pero ni el diseño inicial era perfecto –se ha corregido ya muchas veces– ni faltan cosas importantes por decidir.

2. La gestación del proyecto

2.1 Una historia sobre todo política

El euro nació formalmente con la firma del Tratado de la Unión, gestado en la cumbre de invierno –diciembre de 1991– celebrada en la villa ho-

landesa de Maastricht y suscrito en el mismo escenario pocos meses después. Su antecedente inmediato fue el llamado Informe Delors, encargado a un grupo de expertos coordinado por el entonces presidente de la Comisión Europea y alumbrado en los prolegómenos del verano de 1989. Pero la idea de dotar de una moneda única al mercado común venía de mucho antes; podría incluso decirse que estaba latente desde los primeros pasos del proceso de unificación que siguieron al desastre de la Segunda Gran Guerra. La génesis histórica del proyecto es, pues, eminentemente política y su esencia se mantiene hasta y en la actual trayectoria hacia la tercera fase de la Unión Monetaria Europea. Vale la pena constatarlo remontándose al tiempo en que, sobre las ruinas de la conflagración entre las potencias aliadas y los regímenes fascistas del Eje, los dirigentes políticos europeos decidieron emprender el camino hacia una unión superadora de los enfrentamientos históricos que habían caracterizado el devenir del Viejo Mundo, prácticamente sin solución de continuidad.

La prefiguración de nuestro tiempo en bloques parece, hoy por hoy, irreversible. Ello ha movido, está moviendo a la mayor parte de los países a desechar toda tentación aislacionista, incluso en los casos de manifestación o reivindicación nacionalista desbocada. La doctrina político-social de nuestro tiempo trata de combinar –no siempre con el éxito de mantener una mínima coherencia– la exacerbada afirmación de las identidades étnicas y territoriales con la integración de pleno derecho en una de las entidades supranacionales afianzadas en el panorama mundial. Ocurre con los pueblos europeos: el caso paradigmático de los Balcanes, donde las comunidades han librado desgarradas contiendas bélicas por afirmar la independencia frente a sus vecinos y al tiempo llaman a las puertas de Bruselas para formar parte de la UE. O podemos constatarlo cada día en nuestro propio entorno, con la enorme susceptibilidad de los nacionalismos históricos y otros de nuevo cuño frente a la equiparación teórica con el resto de ámbitos regionales o todavía más en oposición al influjo centralista de Madrid, del todo compatible o cuando menos coetánea con la proclamación de sentido europeísta a ultranza. Pero también es real en pueblos de América Latina con respecto a Estados Unidos –el ejemplo de México es especialmente relevante– o en Asia a propósito de Japón y eventualmente de la emergente China, que reúne todos los visos de convertirse a corto plazo en un nuevo germen de coloso –¿cabeza de bloque?– mundial.

Ninguna de estas cuestiones es nueva. De hecho, y volviendo en exclusiva al territorio europeo, están presentes desde el momento mismo de la constitución del núcleo doctrinal que dio paso al Tratado de Roma y a la creación formal de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), hoy transmutada en Unión Europea. Por ello, quizás valga la pena una sucinta andadura por el camino recorrido desde el diseño de los llamados padres fundadores, con Monnet a la cabeza, hasta hoy. Teniendo en cuenta, por supuesto, los sucesivos contextos en que todo ello se ha desarrollado: des-

de la situación articulada en la posguerra a las sucesivas oleadas de predominio ideológico, pasando por los vaivenes económicos y la trascendental caída del bloque comunista, escenificada en la permeabilidad del muro de Berlín, acontecida en noviembre de 1989. Sin olvidar, en ningún caso, el peso de la historia, los recurrentes enfrentamientos que durante siglos asolaron el continente y la contrapuesta experiencia de Estados Unidos, a cuyo proceso de homogeneización y unión política se atribuye, en esta parte del Atlántico y con más exageración y desenfoque de los debidos, la primacía mundial que viene ostentando desde mediados del siglo que está a punto de concluir.

Porque, se reconozca o no, el ejemplo del gran país norteamericano ha estado y sigue estando presente, con una mezcla de ansia emulativa y deseo de arrebatarse o cuando menos compartir supremacía, en todos y cada uno de los pasos que la construcción europea viene recorriendo desde el final de la Segunda Gran Guerra. Incluso el alumbramiento de la moneda única constata un propósito, cada vez menos disimulado, de sustituir o atenuar el papel que la divisa estadounidense desempeña en el mercado mundial de capitales y el comercio internacional. En aras de lograrlo se ha llegado, incluso, a subvertir algunos de los principios esenciales que definieron durante décadas el Estado moderno, incluso en su concepción más liberal: ejército, moneda y justicia. Todos y cada uno de ellos han sido sometidos a periódica erosión, en beneficio de una concepción supranacional que, en el fondo, pretende sustituir a los Estados nacionales por otra entidad de mayor ámbito, saltando por encima de las afinidades o desajustes –más lo segundo que lo primero– sin duda perceptibles, o reales, a nivel continental. En cierto modo, se ha pasado a primar la geografía por encima de la tradición y la cohesión social.

2.2 Todo empezó en La Haya en 1948

Las bases del proceso de construcción europea surgieron del Congreso reunido en La Haya (Holanda) en 1948. El desarrollo de sus tareas estuvo fuertemente influido por la constatación de los devastadores efectos que para el continente habían tenido las dos grandes confrontaciones de la primera mitad del siglo y muy especialmente la situación surgida tras la Segunda Guerra Mundial. Europa había sido el principal escenario de las batallas y éstas habían dejado enormes secuelas de destrucción. Por el contrario, Estados Unidos no sólo había sido un factor determinante para el resultado de la contienda sino que salió enormemente fortalecido como potencia dominante en el concierto político y económico. De ahí surgió el sentimiento de que urgía sentar las bases para articular un esquema que hiciera poco menos que imposible la perpetuación de la rivalidad histórica y, al mismo tiempo, permitiera al Viejo Mundo recuperar posiciones. Di-

cho de otro modo, se trataba de no reforzar la realidad de que la ex-colonia del otro lado del Atlántico había pasado de subsidiaria a dominadora. Por ello el ejemplo de la unión norteamericana ha estado y sigue estando, aunque no se diga, como referente perpetuo del devenir de lo que hoy constituye y aspira a configurar la Unión Europea.

Sentadas las bases del proyecto, su desarrollo quedó marcado fuertemente por la *doctrina Monnet*: primero decidir, luego explicar. Desde la perspectiva actual, cabe reconocer que muy probablemente era la única posibilidad de no naufragar. Porque es obligado constatar que el germen de la unidad europea surgió en un momento sociológicamente complejo, sobre el que pesaban las trágicas consecuencias, humanas y materiales, de haber vivido, a uno y otro lado, el horror de una conflagración no sólo cruenta en lo militar sino devastadora en el ámbito civil. Probablemente, la idea de construir una Europa común no hubiera sido precisamente popular entre unos ciudadanos que debían combinar la penuria económica con el impacto anímico de los millones de muertos y heridos contabilizados entre 1939 y 1945. Reconvertir en amigo y socio al enemigo no era una tarea fácilmente digerible cuando aún resonaban los ecos de más de un lustro de disputa sin cuartel. De ahí que la iniciativa política discurriera varios años en solitario, puede decirse que casi a espaldas de la sociedad.

Centrados en la tarea de la reconstrucción, apoyada por otra parte en la colaboración de Estados Unidos (Plan Marshall), no es casual que el acento inicial se concretara en la cooperación económica. Así surgió el acuerdo para constituir la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), en 1951, al que siguió en 1954 el fracaso de la primera tentativa de establecer un sistema común de defensa (CED) –al que probablemente no fue ajeno el *interés* estadounidense– y una nueva plasmación común: el Euratom, en 1956, orientado a fijar pautas de colaboración en el desarrollo de la energía nuclear. El siguiente paso fue la firma del Tratado de Roma (1957), por el que seis países, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, constituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE). Posteriormente, se sumarían a ella otros seis Estados: Reino Unido, Dinamarca e Irlanda (1972), Grecia (1981), España y Portugal (1986). Y, reconvertida en Unión Europea, aún admitiría a otros tres socios: Suecia, Austria y Finlandia (1995). Se da la circunstancia de que un país, Noruega, ha sido aceptado en dos ocasiones (1972 y 1995) pero sus ciudadanos han determinado en referéndum no adherirse a las instituciones comunitarias.

Paralelamente a la cooperación económica, el espíritu de la construcción europea ha estado dominado por el propósito de asentar y profundizar la democracia en el continente. Así, la articulación del poder basado en el sufragio universal libre y directo quedó establecida en el Tratado de Roma como requisito fundamental para considerar la candidatura de adhesión. Este vocablo no es en absoluto caprichoso, ya que el ingreso en el

club presupone la aceptación implícita y explícita de las reglas que lo rigen, y la negociación que precede al visto bueno de los miembros se limita a establecer plazos temporales de adaptación o transitorios hasta la implementación efectiva del acervo común. Porque otra de las características de la pertenencia a las instituciones europeas es el reconocimiento de la prevalencia de las disposiciones y directivas comunitarias sobre la legislación de cada país, establecida en 1964 y que otorga potestades máximas e inapelables en materia interpretativa al Tribunal de Justicia Europeo, radicado en Luxemburgo. Todo esto es de vital importancia tanto para entender las vicisitudes que ha ido viviendo el proceso de construcción europea como a la hora de enmarcar todo lo relativo a la implantación de una moneda común y el devenir posterior de la UEM.

2.3 Raymond Barre sugiere la moneda única en 1969

Aunque en trance de plasmarse en este final de siglo, la idea de proveer de una moneda única al espacio europeo data nada menos que de 1969. Surgió inspirada por el entonces comisario europeo y posteriormente primer ministro de Francia, Raymond Barre, quien la formuló en la Conferencia de La Haya. La moneda única surgió, pues, en las mismas tierras en las que luego se materializaría mediante la firma del Tratado de la Unión Europea: Holanda, ya que fue la villa fronteriza de Maastricht el escenario en el que los jefes de Estado y Gobierno dieron el pistoletazo de salida a la Unión Económica y Monetaria Europea (UEME).

De resultas de aquella primera idea de Barre, el Consejo Europeo encomendó al luxemburgués Werner la realización de un informe con evaluaciones y propuestas para un eventual desarrollo del proyecto de establecer una moneda común. Las conclusiones de sus trabajos, presentadas en 1971, apostaban por el gradualismo como forma de tender hacia una unidad monetaria que debería estar concluida allá por 1980, con la creación de un banco central unitario a imagen y semejanza de la Reserva Federal estadounidense (FED), lo que da idea de por dónde andaban los puntos de referencia para los dirigentes europeos en aquellas fechas. Las conclusiones de Werner, precisamente con la salvedad del modelo –descartado– de la FED, fueron parcialmente ratificadas y asumidas por el Comité Delors 18 años después. Aquel primer intento inspirado por Barre fracasó por diversos motivos, pero el de mayor peso fue probablemente que las economías europeas sufrieron con inusitada dureza las consecuencias del primer *shock* petrolero, a partir de 1973.

Indudablemente, la preocupación monetaria de los socios europeos tenía sus raíces en el derrumbe del sistema de cambios fijos de posguerra establecido en la Conferencia de Bretton Woods. De la inestabilidad cambiaria subsiguiente surgió la idea inicial de Barre y los fundamentos del

Informe Werner. Cuando la tinta de éste apenas se había secado, y a pesar de que los socios europeos más o menos habían asumido la imposibilidad de seguir sus recomendaciones en aquella etapa de profundos cambios, no por ello renunciaron a configurar un esquema parecido al extinto de Bretton Woods. Fue en 1972 cuando surgió lo que luego se ha conocido como *serpiente monetaria europea*: las divisas nacionales de la CEE fijaron de forma unilateral su paridad frente al dólar estadounidense, aunque sin establecer tipos de cambio cruzados entre ellas ni mecanismos de apoyo a la estabilidad intrínseca del sistema, como luego introduciría el SME. El intento fracasó estrepitosamente, sin duda ayudado por los cataclismos que produjo en esas fechas el aludido primer *shock* petrolero, iniciado justo un año después.

Pero la preocupación seguía y fue precisamente en vísperas de la nueva escalada de los precios del crudo (1979), concretamente en la Cumbre de Bremen (Alemania), reunida en junio de 1978, cuando se creó el Sistema Monetario Europeo (SME), bajo el impulso combinado del entonces canciller alemán, Helmut Schmidt, y el presidente francés, Valéry Giscard d'Estaing. Las divisas de ocho de los nueve países que entonces integraban la CE –el Reino Unido no ingresó– quedaron vinculadas a un esquema de paridades semifijas, referidas a una cesta de monedas, bautizada como *ecu* –en realidad las siglas correspondientes a *European Currency Unit*–, atendiendo los deseos franceses de resucitar una denominación monetaria gala de origen medieval. Ciertamente, en Bremen no se adoptó decisión alguna en orden a profundizar en la creación de un verdadero espacio monetario común, pero sí estuvo en el espíritu de las decisiones la conciencia de que se estaba creando un mecanismo de estabilidad de los tipos de cambio con carácter transitorio, que deseablemente tenía que desembocar en una relación cada vez más estrecha, hasta alcanzar una vinculación fija entre monedas e incluso –se mencionó entre líneas– una única y común.

2.4 Los claroscuros del SME

Nacido entre oleadas de crítica y escepticismo, así como con la renuncia británica a integrarse en él, y desvalorizado posteriormente, lo cierto es que el SME cumplió durante casi una década su función estabilizadora a escala continental. Sus comienzos fueron balbuceantes, en parte como consecuencia de la difícil coyuntura provocada por el segundo *shock* petrolero, pero también por la falta de coordinación en las políticas monetarias de Francia y Alemania. No fue hasta 1983 cuando el Gobierno de París decidió retornar a la ortodoxia, entre otras cosas a la vista de los nefastos réditos de la política *singular* desarrollada por el primer Gabinete socialcomunista del presidente Mitterrand. Entre ese año y 1987, los realineamientos de las divisas en el seno del SME redujeron su frecuencia, bien es

cierto que apoyados en una mayor coherencia –convergencia– de las políticas económicas nacionales, pero también porque los mecanismos de funcionamiento del sistema fueron evolucionando, hasta ser fundamentalmente distintos de los previstos en Bremen.

El marco se convirtió *de facto* en el ancla del mecanismo cambiario, lo que a corto y medio plazo tendría una enorme incidencia en el propio futuro del SME. Desde su constitución se habían establecido dos bandas de fluctuación: *estrecha*, que admitía oscilaciones al alza y a la baja del 2,25% sobre el tipo de paridad central, y *ancha*, que ampliaba esa tolerancia en las fluctuaciones hasta el 6%. Esta última posibilidad no había sido prevista en principio por los impulsores del sistema, pero debieron poco menos que improvisarla para permitir la vinculación desde el principio de la lira italiana, por entender que no podía quedar marginado uno de los Estados fundadores, cuya capital había dado nombre, además, al Tratado fundacional; ¿quién sabe si ello constituye o no todo un precedente de lo que pueda acontecer en mayo de 1998, a la hora de determinar las candidaturas en el arranque del euro? Indudablemente, el éxito del funcionamiento del SME animó a otros tres países a integrarse en su disciplina: España incorporó la peseta en junio de 1989, sumándose a la banda ancha; el Reino Unido vinculó la libra esterlina en 1990 y Portugal introdujo el escudo en 1992.

Pero ya fuera la extendida vigencia de un SME que se había concebido como una suerte de tránsito hacia *algo más*, o más probablemente la desregulación total de los movimientos en el mercado de capitales, lo cierto es que el sistema comenzó a evidenciar síntomas de crisis hacia finales de 1992. Y al año siguiente, en vísperas del verano, los inversores comenzaron a apostar en contra del sostenimiento de la disciplina y, empleando un símil de casino, hicieron *saltar la banca* hacia el verano, provocando, primero, la salida de la libra y la lira de la disciplina del SME y, finalmente, la ampliación de las dos bandas de fluctuación a una única del 15%, lo que en realidad dictaba acta de defunción del mecanismo cambiario de la UE. Quizás otra lección menos explícita en aquellos momentos de la crisis, pero más manifiesta en los análisis posteriores, fueron las consecuencias de aplicar políticas económicas divergentes en países cuyas monedas estaban vinculadas a un mecanismo de paridades semifijas. España, que había sometido su política económica a una combinación de medidas fiscales anticíclicas, uniendo presupuestos expansivos y crecimiento, junto a una obsesiva voluntad de apreciar la peseta, tuvo que arrostrar un protagonismo destacado en aquella crisis: nada menos que tres devaluaciones en 15 meses sufrió la peseta, empujada por los mercados, con una pérdida de valor del 32,9% frente al marco (previamente, se había apreciado hasta un 19% con respecto al tipo de vinculación al SME, que luego se demostró excesivo) y del 21,9% respecto al dólar estadounidense.

La crisis del SME se produjo en paralelo a la problemática ratificación parlamentaria del Tratado de la Unión, con todas las incertidumbres derivadas de los referendos danés y francés. El triunfo del *no* en la primera consulta de Dinamarca, con su Gobierno y la mayoría del Parlamento patrocinando el *sí*, así como la apretada victoria de los europartidarios en el caso francés, no pueden desvincularse ni como causa ni como efecto de la tormenta monetaria del verano de 1993. De resultados de todo ello, el euro pasó por sus momentos más críticos, agravados posteriormente por la desfavorable evolución de las principales economías continentales y las incertidumbres políticas en varios países, cuestionando seriamente la continuidad de buena parte de los líderes que más habían impulsado la gestación de la UEM. Esto se confirmaría por el hecho de que únicamente sobrevive hoy el canciller alemán Kohl –que no es poco– de los 15 jefes de Estado y Gobierno que suscribieron en Maastricht el Tratado de la Unión; es más, en la mayor parte de los casos la sustitución se ha producido por una alternancia del signo político gubernamental.

Sin embargo, paradojas del proceso, la debacle del SME ha dado paso a una etapa de enorme estabilidad en los tipos de cambio intraeuropeos. La banda del 15% apenas se ha utilizado, ni siquiera parcialmente, si exceptuamos casos puntuales como la libra irlandesa, en los últimos tiempos sensiblemente apreciada respecto a su paridad central de vinculación al SME. Ello se interpreta sobre todo como la consecuencia de dos hechos interrelacionados: de una parte, la realidad de una convergencia económica efectiva de los países de la UE, forzada en cierto modo por la exigencia de cumplir a tiempo con los requisitos de Maastricht; de otra, la sucesiva confirmación del calendario y las condiciones del camino hacia el euro, que han movido a los mercados a depositar crecientes dosis de fe en la probabilidad de que su puesta en marcha se produzca realmente a partir del 1 de enero de 1999.

2.5 *El pistoletazo de salida*

La firma del Acta Única (1986) sentó las bases del Mercado Único y reforzó la conveniencia de actuar contra la barrera a la libre circulación entre los socios que constituyen unos tipos de cambio marcados por la inestabilidad. Posteriormente, el Consejo Europeo de Roma (1990) decidió convocar la I Conferencia Intergubernamental, de cuyos trabajos surgiría la articulación del Tratado de la Unión, suscrito en diciembre de 1991 y ratificado posteriormente en febrero de 1992. A ello seguirían los ya comentados complejos procesos de referéndum en Dinamarca –que tuvo que repetir, al resultar negativo el primero– y Francia, que logró hacer triunfar por escaso margen el *sí*, así como la aquiescencia de todos y cada uno de

los Parlamentos nacionales, algunos de los cuales tuvieron incluso que introducir modificaciones en el texto constitucional.

Tras la consulta danesa, este país se sumó a las excepciones que ya había obtenido el Reino Unido, descartando su incorporación al euro entre los primeros países que cumplan los requisitos de convergencia, a partir del 1 de enero de 1999. Posteriormente, sería Suecia el tercer país que, *motu proprio*, proclamaría su voluntad de reservarse la decisión de adherirse a la moneda única en una primera fase o en fecha posterior. Ello quiebra, en cierto modo, los compromisos adquiridos en la firma del Tratado, ya que éste especifica claramente la obligación de todos los Estados de alcanzar el cumplimiento de los requisitos de convergencia cuanto antes, al objeto explícito de sumarse al área monetaria común. La integración en la Unión Monetaria no es, pues, una opción para los firmantes de Maastricht, con las salvedades consentidas de Reino Unido y Dinamarca, sino una obligación asumida plenamente en febrero de 1992.

3. Pasos y dudas pendientes

3.1 De 1999 al 2002: la gestión del euro: ¿técnica, política o...?

Tal y como está previsto o diseñado hasta el momento, el primer día del penúltimo año del siglo XX –el primero del siglo XXI es realmente el 2001– quedarán irrevocablemente fijadas las paridades, los tipos de cambio de todas y cada una de las monedas integradas en el euro, con éste y entre sí. Se habrá materializado así un club del que insólitamente no está prevista la desvinculación. Y se habrá iniciado una experiencia sin precedentes en la Historia, sea pasada o reciente: nunca, a lo largo de los siglos, se ha producido una integración monetaria tan acelerada, mucho menos con economías y países sometidos a autonomía política, sin órganos comunes de gestión, con culturas, lenguas, tradiciones y modelos constitucionales, jurídicos, societarios, capitalistas y de mercado tan variopintos como quepa imaginar. Con la particularidad de que todo se ha diseñado al estilo *cara o cruz*. «En lugar de una aproximación paulatina, que mostró inviable la crisis del SME (1993), hemos optado por la fijación, a fecha prefijada e irreversible, de tipos de paridad inamovibles. ¿Variarán, por ello, instantáneamente, comportamientos de Gobiernos, empresarios, sindicatos...?». La cita corresponde nada menos que a Miguel Boyer, ex ministro español de Economía y Hacienda y uno de los integrantes del Comité Delors, quien ha expresado con frecuencia su escepticismo y sus temores ante la posibilidad de que la convergencia requerida no se alcance más que de un modo incompleto, superficial y *por los pelos*. Sin duda, sus palabras centran buena

parte de las dudas que albergan otros que no se atreven a expresarlas con similar rotundidad.

El euro será una realidad estrictamente *contable* entre esa fecha del 1 de enero de 1999 y la correspondiente del año 2002. Es el plazo que los rectores comunitarios han calculado como imprescindible para la adaptación sustitutoria de las divisas nacionales y también para la fabricación de los billetes y monedas denominados en euros. Durante esos tres años, se ha establecido el principio de la llamada *no obligatoriedad, no prohibición*, que viene a significar que los respectivos Gobiernos nacionales no podrán dictaminar ni impedir que tanto los organismos públicos como las empresas utilicen la nueva moneda común en sus transacciones, pagos, contabilidad, etc. Los ciudadanos, en cambio, sólo podrán usar el euro de forma pasiva, en sus relaciones con aquellos que, pudiendo, hayan decidido sumarse operativamente a él. Será el 1 de enero del 2002 cuando la nueva moneda empiece efectivamente a circular, aunque lo hará *conviviendo* durante seis meses, ya que no será hasta el 1 de julio del 2002 cuando las actuales monedas nacionales dejen de tener validez legal. Existe, sin embargo, la recomendación a los bancos centrales de que extiendan más allá de esa fecha el período de canje efectivo: pesetas por su equivalente en euros, en el caso español.

Este calendario viene siendo objeto de no pocas críticas, especialmente en lo que se refiere al semestre de *convivencia*, entre enero y julio del 2002. También se objeta la coincidencia con el tránsito de un año a otro, por aquello del obligado cierre del ejercicio, aunque no faltan quienes argumentan que precisamente por ello ése puede ser el momento *menos peor*. Lo cierto es que en la fijación de los plazos se ha tenido buen cuidado de otorgarles condición de máximos: «no más tarde de» es la expresión utilizada, dejando abierta la puerta a posibles acortamientos que, hoy por hoy, no se deben descartar. Son muchas, por ejemplo, las voces que demandan una sustitución inmediata, drástica del curso legal de las monedas, limitándola a un solo día, entre otras cosas para evitar la confusión comercial de mantener la vigencia de dos precios, el manejo de dos unidades de cuenta y la doble disposición de efectivo. Otra cosa sería mantener un período lo más amplio posible para efectuar el canje, tal y como ya ha quedado establecido en el diseño emanado del Ecofin y las recomendaciones de la Comisión Europea.

La sombra del Bundesbank

Por extraño que parezca, dista de estar resuelto algo tan crucial como el modo de gestionar el euro en los mercados monetarios tras su implantación. No en un sentido estrictamente técnico, sobre lo que efectivamente se ha trabajado y se sigue trabajando, sino en el plano de articular las relaciones entre una política monetaria única en el ámbito de la UEM y las dis-

tintas –variopintas– políticas económicas de todos y cada uno de los socios de la Unión Europea finalmente ingresados en el *club*. Tamaña competencia, consistente nada menos que en enfrentar los movimientos y estrategias de los grandes y pequeños inversores que mueven diariamente varios billones (millones de millones) de dólares en transacciones que no tienen ningún contenido comercial, está atribuida al Banco Central Europeo (BCE); un ente radicado en Francfort (Alemania), dotado de un estatuto de autonomía similar al que obligatoriamente ya disfrutaban todos los bancos centrales de los Estados miembros –salvo el Reino Unido– y remedo *mejorado* del que tradicionalmente ha enmarcado la actividad del Bundesbank.

Ahora bien, cualquiera sabe a estas alturas que el mundo actual descarta los absolutos: la independencia monetaria es, como todo, relativa. No en vano, en el ámbito nacional cada estatuto establece que la determinación de los tipos de interés y la intervención en materia cambiaria son responsabilidad exclusiva y autónoma del banco central, pero deben ser formulados en todo momento teniendo en cuenta y guardando coherencia con los principios rectores y objetivos de la política económica del Gobierno nacional. Quiere ello decir que, todo lo independiente que se quiera, no hay responsable de banco central que actúe de espaldas a los criterios del correspondiente ministro de Economía o jefe de Gobierno. Ello es así hasta el punto de que la propia Alemania, paradigma de esa independencia, nos brinda un ejemplo bien reciente de conflicto entre Ejecutivo y banco central, resuelto de forma contundente a favor del poder político.

Fue al principio de la década, con ocasión de la reunificación que siguió a la caída del muro berlinés. El canciller Kohl decidió acelerar los planes para adherir a la entonces República Federal los cinco *länder* situados al este del Oder, la llamada República Democrática, sometida hasta ese momento a la dependencia económica y política de Moscú. Y para no demorar el proceso eligió tirar por la calle de enmedio en las discusiones que se habían abierto sobre el modo de articular la relación o integración del marco federal y su correspondiente del otro lado. Decretó la correspondencia *uno por uno*, saltándose, es cierto, todas las leyes de la lógica económica y monetaria, y lo hizo obviamente contra el criterio y la doctrina del Bundesbank. Su entonces presidente, Otto Pohel, no sólo perdió una batalla que necesariamente condicionaba toda su política inmediata sino que fue forzado a dimitir –en realidad, fue cesado– de su cargo por el propio Kohl.

Y de ello debió tomar buena nota su sucesor, el actual presidente Tietmeyer, quien, a pesar de ser un claro opositor a la idea de sustituir el marco por el euro, se cuida muy mucho de moderar sus críticas, con incesantes aportaciones matizadas, a favor y en contra de un proyecto que sabe constituye el principal objetivo político de su canciller. Como ejemplo ilustrativo de su actitud, vale la pena reproducir un decálogo distribuido personalmente por Tietmeyer a finales de 1996, en plena polémica sobre el

mantenimiento del calendario y la oportunidad de admitir en la moneda común a las *díscolas* economías del sur. Éstos son sus puntos:

- 1) Sólo bajo condiciones de estabilidad monetaria los países europeos podrán realizar las reformas de sus sistemas sociales con éxito.
- 2) Y sólo bajo esas condiciones de estabilidad monetaria Europa podrá atraer el capital necesario para financiar adecuadas inversiones y crear empleo.
- 3) Sólo un euro estable ayudará a los participantes en la Unión Monetaria a resolver sus problemas económicos.
- 4) Desde el principio, un euro estable necesita la confianza tanto de los inversores como del público en general.
- 5) La moneda única necesita unos vínculos mínimos entre los países participantes que se extiendan más allá de la política monetaria.
- 6) En la mitad y al final del largo recorrido, el euro necesitará una sencilla *cultura de estabilidad* por parte de todos los países participantes.
- 7) Una estabilidad interna del euro debe mostrar también su fuerza externa.
- 8) Una consistente política orientada a la estabilidad interna es el mejor medio para llevar la calma a los mercados financieros y reducir el riesgo de volatilidad.
- 9) Incluso si la devaluación de una moneda ocurriera al mismo tiempo que la sobrevaluación de otra, en esta situación la posición de sobrevaluación sería la mejor.
- 10) El euro puede ayudar a mitigar la volatilidad de los mercados de divisas.

Es, sin duda, toda una ilustración de los principios sobre los que se asienta una eventual conformidad del Bundesbank con el proceso que se avecina.

El referido ejemplo alemán no es el único, ni mucho menos. Sólo desde la ingenuidad se puede pensar que el máximo responsable de cualquiera de los bancos centrales toma sus decisiones sin tener en cuenta los criterios básicos de política económica de su respectivo Gobierno, además de estar fuertemente condicionado por él en su actuación. Sin olvidar que, aunque dotados de un estatuto que asegura bastante su permanencia en el cargo, todos ellos deben su nombramiento al Ejecutivo de turno y siempre corren ciertos riesgos de ser cesados mediante iniciativa parlamentaria: es decir, a cargo de la misma mayoría que sostiene al equipo gubernamental. Existe, pues, en todo caso, un mecanismo de relación y relativa dependencia entre el poder ejecutivo y el independiente director del banco central. A la hora de trasponer ese esquema incuestionable al ámbito europeo es cuando se detectan síntomas de desajuste preocupante que podrían incidir en su gestión.

El estatuto independiente del BCE

De entrada, está por experimentar el propio funcionamiento interno del BCE, en cuyos órganos de gobierno van a tener peso relevante los gobernadores de los distintos bancos centrales de los países integrados en el euro –también, aunque de otra forma, estarán los de los excluidos–, cuyas estructuras van a sobrevivir, al menos en principio, a la constitución del nuevo órgano monetario común. En tanto que vértice del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), el BCE contará con tres entes decisorios internos: el **Consejo de Gobierno**, en el que se sentarán todos los gobernadores de los bancos centrales de los países integrados en la UEM y los miembros del **Consejo Ejecutivo**; éste estará formado por un presidente, un vicepresidente y entre dos y cuatro miembros –a determinar–, todos ellos elegidos por unanimidad de los países participantes en la UEM y por un período de ocho años sin posibilidad de reelección; finalmente, el **Consejo General** sentará a presidente y vicepresidente del BCE junto a los gobernadores de todos los países miembros de la UE, integrados y no integrados en el área de la UEM. El Consejo de Gobierno será el encargado de establecer los objetivos genéricos y estratégicos del funcionamiento del banco, pero corresponderá a su Consejo Ejecutivo el desempeño de la gestión diaria y la toma de decisiones para implementarlos.

Aunque tal estructura sugiere un posible grado de sometimiento del presidente del BCE a su consejo, a todas luces mayor del que ahora mismo se produce en cualquiera de los bancos centrales de los Estados, más trascendente se antoja la probabilidad de que vaya a tener que enfrentarse a una evidente carencia de interlocución política. ¿Quién va a hacer las veces de poder ejecutivo en el área de la UEM? No está claro, pero se intuye una mezcla de tres planos superpuestos, en los que estarán presentes todos los socios de la UE, incluidos los que, forzada o voluntariamente, no formen parte de la UEM: el Consejo Europeo, integrado por los jefes de Estado y Gobierno de los países de la Unión Europea, en tanto que máximo ente decisorio; el Consejo de Ministros de Economía y Finanzas, más conocido como Ecofin, en el que se sientan los responsables de establecer las políticas económicas nacionales de cada uno de los socios; y la Comisión Europea, en tanto que ente permanente, cuyo confuso *status* le confiere una mezcla de potestades ejecutivas, legislativas e independencia de los Gobiernos nacionales.

Por mucho que hayan avanzado las comunicaciones y las posibilidades de desplazamiento inmediato, son obvias las dificultades de interlocución que se van a plantear para dirimir asuntos y decisiones que pueden requerir una reacción prácticamente instantánea. Sólo así cabe responder, por lo general, a las iniciativas de unos mercados en los que las decisiones viajan por vía informática a la velocidad de la luz. Especialmente conflictiva se presume la sugerida creación de un órgano decisorio restringido, integra-

do sólo por los países adheridos a la UEM. Bautizado ya en jerga comunitaria como *Euro X*, constituye uno de los puntos más agudos de fricción entre Francia y Alemania, de una parte, y el Reino Unido, firmemente opuesto a la sola idea.

El déficit democrático

Entramos así en el problema más espinoso que la Unión Europea mantiene vivo, sin que se vislumbren opciones de solución: el llamado *déficit democrático*, complicado además, en este caso concreto, con otra de las incógnitas del proceso, como es la articulación de papeles entre los socios de la UE que se integren en la moneda única y, por tanto, en la política monetaria que ejecute el BCE y los que queden fuera, en espera indefinida o temporal, voluntaria o forzada por no cumplir los parámetros de convergencia. Hasta ahora, en la pretendida resolución del dilema han chocado las posturas francesa y alemana, más marcadas a partir de las últimas elecciones galas que dieron el triunfo al socialista Jospin. Las propuestas de París, en orden a establecer una suerte de consejo político permanente de interlocución con el equipo ejecutivo del BCE, han chocado con la posición alemana, recelosa frente a cualquier cosa que pueda ser susceptible de entrañar un menoscabo de la independencia del organismo monetario, que, por cierto, es estatutariamente más amplia que la que ostenta el Bundesbank.

La cuestión no es en absoluto baladí, pues, conforme a la estructura decisoria actual de la UE, puede darse fácilmente el caso de que el presidente de turno del Ecofin sea el ministro de Economía de un país que no forma parte del euro. Por no insistir en que las decisiones colegiadas de ese mismo consejo y las que se adopten en las cumbres de jefes de Estado y Gobierno incluirán los votos ponderados de los que no estén integrados en la UEM.

Una hipótesis plausible es que el futuro gobernador del BCE actúe y tome decisiones por su cuenta, sin someterlas a contraste con ningún ente ejecutivo de la UEM. Si así fuera, no es aventurado cuestionarse cuánto tiempo podrá hacerlo sin forzar el riesgo de que se declare una crisis institucional, entre dirigentes políticos elegidos democráticamente, y por tanto sometidos al periódico refrendo de las urnas, y un funcionario difícilmente destituable en el período fijado para su mandato y que en ningún caso deberá someterse al veredicto popular. Máxime cuando sus compañeros de proceso decisorio, el consejo de gobernadores, se encuentran en idénticas circunstancia y condición.

Claro que, *sensu contrario*, también puede ocurrir que el órgano directivo del BCE opte por una actuación más coordinada con los diferentes poderes ejecutivos, en cuyo caso el precio más probable será una pérdida de

eficacia ejecutiva que, en función de la realidad de los mercados, puede ser crucial. En cuyo caso, aunque por otra vía, es tanto o más probable una crisis institucional, dado el sistema de adopción de acuerdos que rige en los órganos comunitarios y la palmaria divergencia potencial de los intereses de cada uno de los países asociados. Disociación que, lógicamente, puede extremarse hasta niveles muy preocupantes si entran en juego los Estados situados, temporal o definitivamente, extramuros de la UEM. Todo ello está en la base de una más que trascendental designación del futuro máximo responsable del BCE, en la que la eventual discrepancia –ya expresada– entre franceses y alemanes va a ser un escollo enormemente difícil de superar.

Sistema decisorio obsoleto

Es cierto que todo este galimatías no es distinto al que en realidad ya dificulta el actual funcionamiento de la UE. Desde la regla de la unanimidad al cómputo de votos para la minoría de bloqueo, pasando por la articulación de funciones y potestades entre los Gobiernos estatales, los Parlamentos nacionales, el Parlamento Europeo, la Comisión Europea y el Tribunal de Luxemburgo..., todo parece haber quedado obsoleto a resultas de las sucesivas ampliaciones, que han llevado a la Unión Europea desde los seis miembros que firmaron el Tratado de Roma a los quince que la conforman en la actualidad. Con la expectativa, tan cierta como inevitable, del sucesivo acceso de nuevos socios, que pueden llevar a una Unión Europea de 20 o 25 Estados miembros, allá por la primera década del siglo que está a punto de comenzar.

Este escenario, por demás previsible, tiene en todo caso algunos condicionantes de índole político-filosófica que la actual estructura de la UE no ha acertado todavía a responder. En ello está teóricamente trabajando la II Conferencia Intergubernamental (CIG) abierta en Turín en junio de 1996, con éxito perfectamente descriptible, sólo *mejorado* por el rotundo fracaso de la Cumbre de Amsterdam, que cerró la presidencia semestral holandesa, en junio de 1997. En la llamada reforma institucional de la UE no sólo está todo por hacer sino que parecen faltar los mínimos fundamentos esenciales para que alguna fórmula pueda prosperar antes del decisivo 1 de enero de 1999, más allá del ambiguo posibilismo tradicional.

3.2 Mayo de 1998: examen de convergencia

Todo lo imperfectos que se quiera, los vigentes mecanismos decisorios de la Unión Europea regirán ineludiblemente en la cumbre extraordinaria, fijada para mayo de 1998, que deberá determinar qué países integran el

grupo inicial que implanta el euro apenas un semestre después. Y, salvo acuerdos hoy ni siquiera diseñados, dichos mecanismos seguirán condicionando el devenir sucesivo de la UE y su correspondiente subgrupo monetario, dejando en principio de lado la idea en otro tiempo sugerida de articular dos categorías diferenciadas de asociación. Es importante recordar que todos los firmantes del Tratado de Maastricht y los futuros candidatos a la adhesión están irrevocablemente comprometidos a integrarse en la UEM tan pronto cumplan los requisitos, a lo que además están igualmente obligados en el menor tiempo posible, debiendo incluso someter programas orientados a lograr la convergencia a los órganos comunitarios de decisión. Todo con las salvedades otorgadas a Reino Unido y Dinamarca, a los que no se puede descartar por completo que acabe uniéndose alguna otra pretensión similar —¿Suecia?—, conforme a los deseos ya expresados por su actual mayoría gobernante.

Puede que de todo ello derive, entre otras cosas, el cambio de denominación que han introducido los medios comunitarios para los países que, respectivamente, sean admitidos o descartados en la primera fase: *in* y *pre in*, así como en la dinámica del proceso a seguir. Hacia finales de febrero de 1998 está previsto que la Comisión Europea haya recibido los datos correspondientes al cierre macroeconómico de 1997, país a país, así como sus previsiones para 1998 relativas a los cuatro indicadores supervivientes de los cinco fijados como requisitos de convergencia: déficit público, deuda en circulación, inflación y tipos de interés; los dos primeros referenciados a un máximo del 3% y 60%, respectivamente, sobre el PIB, en tanto que los otros dos deben converger con la media de los tres mejores, con una tolerancia máxima al alza de 1,5 puntos. A partir de ahí, la Comisión y el Instituto Monetario Europeo (IME) presentarán sendos informes en los que evaluarán el cumplimiento de los criterios por cada uno de los países que serán elevados a la consideración del Ecofin. Éste adoptará, por mayoría cualificada y sobre la base de las recomendaciones de la Comisión, el acuerdo por el cual se determinará qué Estados están en condiciones de acceder al euro. A su vez, este dictamen será sometido al Consejo Europeo, previsiblemente en una cumbre especial prevista para finales del mes de mayo. Serán, pues, los jefes de Estado y Gobierno de los 15 socios de la UE, paradójicamente bajo presidencia británica, quienes, confirmando o enmendando el veredicto del Ecofin, decidan finalmente qué países pueden implantar el euro a partir del 1 de enero de 1999.

El claro componente político de la determinación vendrá reforzado además por la prevista y obligada consideración —no vinculante— del informe que al respecto deberá emitir el Parlamento Europeo. Y se evidencia aquí la paradoja de que los propios examinandos configuran, al más alto nivel político, el tribunal examinador.

La decisión será política

Muchas voces han tratado de desautorizar la posibilidad de que el Consejo Europeo adopte una decisión política en mayo de 1998. Pero, ¿qué otra cosa puede hacer? ¿Es que no estamos ante un proyecto de diseño, ejecución y base políticos, por muchos aditamentos técnicos que llegue a incorporar? La lista de países que implanten el euro en la fecha prevista tendrá, pues, un doble ingrediente: deberán cubrir o aproximar el cumplimiento de los indicadores de convergencia, pero habrá matices de tolerancia y los dirigentes europeos difícilmente podrán evitar que existan diferencias de valoración, según cuál sea el Estado amenazado con la exclusión. Tampoco se puede ignorar que no todos los requisitos exigidos son igual de importantes para lo crucial: afianzar la estabilidad posterior de la moneda común. No va a ser lo mismo, ni mucho menos, desviarse unas décimas en el déficit, o unos puntos en la deuda pública, que incumplir notoriamente el diferencial de inflación. Éste es previsible que sea, al final, el indicador más relevante, aquel en el que no van a ser admisibles excusas, pretextos o compromisos de remediar el desfase a corto plazo. Habrá, en definitiva, debate y evaluación políticos en la primavera de 1998, lo que no quiere decir, precisamente, que vaya a ser más fácil adoptar una decisión.

Los países descartados quedarán, en jerga comunitaria, *sometidos a derogación*. Quiere ello decir que estarán obligados, como ya hemos señalado, a presentar ante sus socios un programa que garantice el cumplimiento cuanto antes de los requisitos de convergencia, con evaluaciones previstas al menos cada dos años o en cualquier momento a requerimiento del país interesado en acelerar su integración en la UEM. En coherencia con este planteamiento, del que en principio quedan excluidos Reino Unido y Dinamarca, con la incógnita de las pretensiones unilaterales de Suecia, los países *pre in* verán drásticamente reducido su margen efectivo de política económica, no sólo porque deberán establecerla con una clara orientación convergente sino porque se verán obligados a manejar sus variables monetarias dentro de un esquema que, aunque pendiente de determinar, parece claro que se asemejará a un modelo de paridades semifijas con el euro y, por tanto, con las divisas integradas en él. Será, según todos los indicios, una especie de SME restringido, a la medida de cada economía, aunque queda por articular la aparente contradicción entre el carácter voluntario que se quiere dar a la vinculación a este sistema y la obligatoriedad de integrarse en la UEM que comporta haber suscrito el Tratado de la Unión. No hay que ser muy avisado para intuir que en esto se concentra una de las debilidades del proceso diseñado, a menos que la consideración de *pre in* acarree de hecho la desterrada de *out*; esto es, la perpetuación de esas economías extramuros de la UEM.

Relaciones dentro-fuera de la UEM

La complejidad de fijar un esquema de relaciones entre los países que implanten la moneda única y los socios de la UE que queden fuera ha sido uno de los argumentos más frecuentemente manejados por los defensores de un euro amplio como única hipótesis real. Ya los redactores del Tratado incidieron en ello al determinar la necesidad de una *masa crítica*, un número mínimo de países para garantizar la viabilidad del proceso. Y, por si una y otra razón no fueran suficientes, no se vislumbraba el modo en que el Consejo Europeo pudiera adoptar la decisión de excluir a un número de países que resultara suficiente para sumar el número de votos ponderados requerido para constituir una minoría de bloqueo. Por más que ésta no pudiera ser operativa en el acuerdo específico de constitución de la UEM –lo impide, expresamente, el Tratado–, a nadie se oculta que ello hubiera podido suponer una paralización de hecho del funcionamiento interno de la UE y hasta hubiera podido entrañar serios riesgos de descomposición o escisión de la Unión Europea en dos bloques, dos velocidades o quién sabe si algo peor.

Lo cierto es que, conforme se aproxima la fecha prevista, crece la impresión de que, por unos u otros mecanismos, todos los países, con la salvedad de Grecia, estarán en condiciones de formar parte de la UEM. Una expectativa que se ha impuesto, en pocos meses, a la polémica encarnizada que contraponía *euro fuerte* y *euro débil*, asimilando uno y otro a la mayor o menor amplitud del área económica de implantación. Y, signifique lo que signifique la actitud de los mercados, domina la impresión de que el euro ha reforzado su credibilidad entre los inversores a medida que se han ido confirmando las posibilidades de que las economías periféricas –Italia, España, Portugal...– no sean excluidas del *club*.

Ello sugiere, es inevitable, que tras el juicio de muchos expertos se escondían otras motivaciones: desde una actitud más opuesta que favorable del Bundesbank alemán a la convicción de los rectores de la *City* londinense de que les convenía boicotear la materialización de un proceso en el que, por razones estrictamente políticas, corren serios riesgos de no poder participar. No es casualidad que, conforme se han ido afianzando las probabilidades de que el euro sea una realidad en los plazos y condiciones previstos, crezcan en el Reino Unido los rumores sobre posibles cambios radicales de postura en la mayoría gubernamental, hasta el punto de sugerir incluso la sustitución de la libra esterlina por el euro ¡el mismo 1 de enero de 1999! Una posibilidad que, hoy por hoy, ha sido expresamente descartada por el Gobierno laborista que encabeza Anthony Blair, que ha situado la fecha de posible reconsideración británica en el 1 de enero del año 2002. Otra fecha significativa, no elegida por casualidad.

3.3 *Recelos domésticos en Alemania*

Las posiciones que anidan en el resto de los países de la Unión Europea distan de ser lo unitarias que a menudo se presume. Ni todos los países lo ven del mismo modo ni, en el ámbito interno, existe nada parecido a la unanimidad. La implementación de la UEM no será, ni mucho menos, un proceso de suma cero; esto es, no necesariamente las ganancias de unos podrán o deberán ir paralelas o ser equivalentes al perjuicio de los otros, y viceversa, pero es normal que el entusiasmo venga matizado por la dedicación y los intereses esenciales de cada cual. Sin descartar que determinadas evaluaciones estén muy influidas por planteamientos de poder. Es, sin ir más lejos, el caso del Bundesbank.

En sus reticencias frente al euro es posible que no influyan tanto las dudas y recelos respecto a las capacidades de determinados países, por ejemplo Italia, de observar una ortodoxia que nunca han practicado –que también–, cuanto la evidencia de que, a partir del 1 de enero de 1999, sus rectores van a tener que compartir la dirección efectiva de la política monetaria de la Unión Europea; algo que, de hecho, vienen determinando en solitario desde hace varias décadas. Se puso claramente de manifiesto a principios de los noventa, cuando las sucesivas elevaciones de tipos de interés decretadas por el banco central alemán transmitieron al resto de la Unión Europea lo más duro y oneroso de una crisis cuyo fundamento básico era la herejía monetaria de haber equiparado el valor del marco oriental al emitido bajo la autoridad de Bonn. Aquella decisión y la política posterior aplicada por el banco central germano fueron vivamente reprochadas por varios de los socios de la Unión Europea en las cumbres coetáneas y posteriores, pero estas críticas siempre fueron replicadas apelando a la independencia de la autoridad monetaria por el equipo del canciller Kohl. El *Buba* ve, pues, con enorme recelo todo el proceso y muy especialmente la creación del BCE, en cuyos órganos de gobierno trata de influir cuanto puede, al tiempo que comparte con el Gobierno federal el rechazo a las fórmulas de tutela política que trata de imponer París.

Pero si la autoridad monetaria no secunda en absoluto el entusiasmo político de su canciller por el euro, los empresarios e industriales piensan de otro modo; muy especialmente aquellos cuyos negocios están esencialmente orientados a la exportación. Y es que la constante apreciación del marco que tradicionalmente ha generado la política monetaria del Bundesbank va claramente en contra de la posibilidad de colocar en los mercados cualquier producto alemán. Las exportaciones y, por tanto, el PIB germano se resienten de forma tan clara como contundente de la evolución de la paridad; la sostenida apreciación del dólar estadounidense frente al marco, en el segundo trimestre de 1997, mostró una vez más esa corres-

pondencia, relanzando la deprimida economía alemana hasta cotas de crecimiento próximas al 2% semestral.

El reverso se completa, en fin, con la actitud firmemente contraria de buena parte de la sociedad (dos tercios) a sustituir la fortaleza del marco por la incierta o presumida debilidad de un euro afectado por la probable presencia de los *indisciplinados* del sur. En la conciencia de los alemanes impera la sensación de que con su divisa marmórea pueden adquirir activos, a precio prácticamente de saldo, en el cinturón soleado de la Unión Europea: Italia, España, Portugal... Los pensionistas, actuales y futuros, se sienten seguros con una prestación que, además de ser generosa, perciben en una moneda capaz de obtener revalorizaciones añadidas por la volatilidad de las cotizaciones de esos países y no están dispuestos a arriesgar tal posición. Es cierto que hay algo de falacia en todo ese planteamiento, porque desde 1993 las oscilaciones han sido mínimas y parece poco probable –más bien lo contrario– que ninguno de esos países fuerce una revalorización de su tipo de cambio a la hora de acceder a la moneda común.

Las mismas contradicciones, o parecidas, pueblan la sociedad británica, bajo la apariencia de que mayoritariamente no desean vincularse a la tercera y definitiva fase de la UEM. En este caso, la comunidad financiera y los empresarios manifiestan cierto grado de acuerdo al evaluar los riesgos potenciales de quedarse fuera de un área monetaria unificada que, aunque seguramente indeseada, está cada vez más cerca de convertirse en realidad. Ciertamente, la sociedad británica no siente ningún entusiasmo por su pertenencia a la UE. Las sucesivas encuestas realizadas desde su ingreso en 1972 han mostrado una curiosa evolución de la opinión social: conforme avanzaba el tiempo, era cada vez más alto el porcentaje de los que veían aquella integración como un error. Esta percepción negativa se polariza sobre todo en la idea de que no conviene ceder soberanía a los burócratas de Bruselas y es hábilmente excitada por el discurso político, tanto desde las filas laboristas –a menos– como en las conservadoras –a más–.

Los dirigentes del Reino Unido tienen claro que la UEM entraña un paso que acerca el horizonte de una Europa cada vez más federalizada y rechazan de plano tal posibilidad. Desde sus ancestrales tradiciones democráticas, no están dispuestos a secundar o ser partícipes de un esquema europeo que transfiera elementos básicos de soberanía a unos entes supranacionales cuyo *déficit democrático* está fuera de discusión. Puede que su forma de expresarlo sea algo torpe y hasta suene insolidaria, pero no cabe ninguna duda de que ponen el dedo en la llaga más profunda que el proyecto de construcción europea tiene pendiente de cicatrizar.

El Gobierno británico está, pues, entre la espada y la pared: sabe que cuenta con suficiente apoyo ciudadano para eludir la participación en el euro, pero siente también el aliento de las comunidades empresarial y financiera, cada vez más inclinadas a considerar que, por muy indeseable

que resulte el proyecto, la economía británica no puede quedarse fuera. Están en juego, de una parte, la continuidad de la *City* como plaza financiera líder y, de otra, la supremacía que actualmente ostentan determinadas zonas –Escocia, Gales...– en la captación de inversiones foráneas dentro del territorio de la UE. Y la gran duda de fondo que se plantea en estos últimos meses es cuáles son los riesgos y beneficios potenciales de posponer a una fecha, posterior e indeterminada, una integración que se antoja por demasiados motivos imposible de eludir.

Todavía más curioso es el caso francés. El resultado del referéndum celebrado para ratificar el Tratado de la Unión dio la victoria por unas pocas décimas al *sí*, pero evidenció que la sociedad gala está poco más o menos dividida por mitades en cuanto a sus deseos de seguir participando en el devenir de la UE. Es cierto que casi una cuarta parte de los franceses milita actualmente en una suerte de xenofobia reduccionista, siguiendo las teorías de Le Pen, pero resulta obvio que hay algo más. Desde la óptica gala, la construcción europea siempre se ha vivido como un medio para equiparar posiciones de liderazgo continental frente al poderoso vecino e históricamente enemigo alemán. Es probable que en la percepción social de cómo han ido las cosas en esa línea, el balance extraído no anime precisamente a continuar. Pesa, también, sobre una buena parte de la opinión pública el juicio –certero– que han vertido buena parte de los analistas y expertos, atribuyendo a Alemania una significada responsabilidad –egoísta– de la grave crisis con que arrancó la década de los noventa. Por si todo ello fuera poco, se ha instalado en la conciencia de los franceses una especie de equiparación entre euro y austeridad liquidadora del sistema de salvaguardia y protección social que nadie ha desmontado desde la cúpula política, pese al claro y a veces violento rechazo popular, a golpe de huelga, algarda y manifestación.

Es manifiesto el contraste entre este clima de escepticismo y el entusiasmo europeísta que aparentan compartir derecha e izquierda, hoy de nuevo impelidas a una siempre difícil *cohabitación*. Aunque, a decir verdad, no hay en las filas de la derecha exceso de cariño por la idea europeísta; más bien existe contradicción, o quizás esquizofrenia, estando al mismo tiempo en contra y a favor. El caso es que, igual que el euro es inconcebible sin la adhesión del franco, tampoco se perciben en el ámbito francés posturas que trasciendan lo visceral y alcancen un planteamiento racional de supervivencia extramuros de la UEM. Otro tema es cómo los dirigentes políticos galos –recordemos, unidos en *cohabitación*– deshacen a ojos de sus ciudadanos la identificación entre euro y penuria social, al tiempo que adoptan las reformas necesarias para asegurar la supervivencia financiera de un sistema protector que, con o sin unificación monetaria, camina de forma acelerada e irreversible hacia la necesidad de reformarse como única alternativa para evitar cualquier riesgo de inviabilidad.

En todo caso, más o menos despejados los interrogantes e incertidumbres sobre el calendario, los requisitos, las candidaturas y el alcance de la futura UEM, es lógico que cobren fuerza renovada los que nublan el horizonte posterior. Comenzando por las fechas y plazos subsiguientes al 1 de enero de 1999, y aun lo que media desde mayo de 1998 hasta ese día, y siguiendo por los efectos que sobre Gobiernos, Parlamentos, bancos centrales, empresas y ciudadanos va a tener la sustitución de las divisas nacionales y todo cuanto comporta por una única y común. Y no son pocas las incógnitas ni los riesgos que gravitan sobre este proceso, desde la convicción de que vivimos vísperas de un cambio trascendental cuyo alcance último ni siquiera estamos en condiciones de acotar.

4. Impacto en la realidad: el complicado «día después»

A efectos operativos, es obvio que todos, Administraciones, empresas, profesionales y ciudadanos, van a tener que arrostrar modificaciones sustantivas en su cotidianeidad como consecuencia de la irrupción del euro como moneda única y común. La sustitución tiene algunos precedentes y todos han demostrado su enorme complejidad. Pero los ejemplos disponibles están referidos a juegos de equivalencias asequibles, *redondas*, fáciles por tanto de aprehender. No va a ser el caso del euro. Tomando el ejemplo de España, y dado que ya se ha determinado la equivalencia entre la nueva moneda común y el actual ecu, cabe establecer la hipótesis de que el tipo de conversión resultante vaya a rondar las 165 pesetas. Ocurrirá, pues, que los españoles habremos de recuperar el hábito de considerar precios y utilizar monedas en céntimos. Lo que hoy cuesta 25.000 pesetas pasaría, en esta hipótesis, a costar 151,51 euros. Un precio que, por cierto, resulta de un *redondeo*, ya que la conversión está previsto realizarla computando hasta cuatro decimales; esto es, pasando de cinco mil duros a 151,5151 euros, aunque la nueva moneda común sólo circulará subdividida en cien céntimos de unidad. La recuperación de éstos en los precios, pagos y hábitos del consumidor es obvio que generará problemas, pero aún más importantes serán los que se derivarán del cambio obligado en los sistemas informáticos, dado que la mayor parte del *software* desarrollado en España en los últimos años había excluido por completo la utilización de decimales.

4.1 Riesgo y ventura del redondeo

El aludido *redondeo* tiene enormes implicaciones y, de hecho, constituye una de las mayores preocupaciones que genera el euro en su etapa de implantación. Es probable que todos y cada uno de los Gobiernos, o incluso en el ámbito de la Unión Europea, dictaminen unas normas para ajus-

tar las cantidades resultantes de la conversión, pero nada impedirá que los responsables de fijar precios, a todos los niveles, tiendan a *redondear* al alza o a la baja, según su particular conveniencia y entender. Si a ello se agregan los costes, informáticos y de otro tipo, derivados de la sustitución que las empresas van a tener que soportar, es fácil intuir la existencia de un elevado riesgo inflacionario en la introducción de la nueva moneda, tanto por el *redondeo* al alza como por la tentación de repercutir los costes referidos sobre el consumidor.

El comercio minorista alemán, por ejemplo, ha calculado en 10.000 millones de marcos (850.000 millones de pesetas) el coste de asumir un cambio rápido al euro, que se elevaría a 30.000 millones de marcos (2,5 billones de pesetas) si, como está ahora previsto, las dos monedas tuvieran que convivir durante un tiempo. Descontadas las habituales exageraciones sectoriales, las cifras pueden servir para dar idea de que no estamos hablando de un coste precisamente marginal. Los más optimistas creen que tal riesgo inflacionario estará limitado por el incremento de la competencia, que obstaculizará las subidas de precios, pero la realidad es que ésta se producirá a medio plazo –si es que finalmente se produce–, en tanto que el dilema empresarial: repercutir en precios o estrechar márgenes, se planteará justo en los albores del 1 de enero del 2002. Sin desconocer que la tentación será mayor cuanto más grande sea el volumen de transacciones. ¿Imagina alguien el coste/beneficio potencial según se generalice al alza o a la baja ese *redondeo* en una entidad financiera, una compañía de servicios –telefonía, gas, electricidad, agua...– o una gran cadena comercial? Lamentablemente, poco más que una postura paciente, cuando no resignada, le corresponderá en todo ello al consumidor.

4.2 La continuidad de los contratos: ¿pozo de litigios?

Otra de las implicaciones más conflictivas es la que se prevé en ciertos aspectos contractuales del tráfico mercantil. Las autoridades comunitarias ya han determinado *el principio de continuidad* de los contratos en todo el ámbito de la Unión Europea, con ánimo indudable de no quebrar la seguridad jurídica por la introducción del euro. Otra cosa es que lo logren porque cabe la posibilidad de que, en lugar de evitar problemas potenciales, se hayan creado situaciones susceptibles de abrir un período de enorme litigiosidad y, por tanto, de incertidumbre procesal.

De entrada, la Unión Europea ha optado por atribuir a las disposiciones reguladoras de la introducción del euro el rango de Reglamento, lo que muchos consideran discutible, sin que se puedan descartar demandas de nulidad ante los tribunales comunitarios, según discurra su aplicación. El Reglamento prevalece en caso de colisión con una norma de cualquiera de los Estados miembros, igual que una Directiva, sólo que mientras ésta necesi-

ta un texto normativo nacional de adaptación o transposición, aquél se aplica directamente, una vez es sancionado por los organismos comunitarios y entra en vigor. De acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de la Unión, el Reglamento del euro deberá ser aprobado por unanimidad en el Consejo Europeo; aunque en realidad serán dos, puesto que uno de ellos obligará a los países integrados en la UEM y el otro se aplicará al conjunto de los Estados miembros de la UE, incluidos los que no formen en principio parte del área monetaria común. Es en éste, precisamente, donde se establecen los criterios de validez contractual.

En su literalidad, el proyectado Reglamento establece una continuidad de problemática aplicación: «La introducción del euro no tendrá como consecuencia que se altere ninguna condición de ningún instrumento jurídico o que se anule o excuse el cumplimiento de lo establecido en él, ni otorgará a parte alguna el derecho a alterarlo o rescindirlo unilateralmente. Esta disposición se entiende sin perjuicio de todo aquello que las partes hayan podido acordar». Tomemos como ejemplo un contrato de préstamo concertado a interés fijo. Es evidente, o cuando menos esperable, que los tipos de interés del futuro euro sean inferiores a los actuales del mercado en pesetas. Quiere ello decir que un crédito, pongamos a 10 años, con vencimiento en el 2005 y a un tipo del 8% fijado en 1995 –en ese momento, de mercado– pasaría a ser desproporcionadamente alto en los precios del dinero previsibles en el año 2002. En estricto Derecho, el deudor podría invocar la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, entendiendo que dicho contrato es manifestamente contrario y lesivo a sus intereses, pero en virtud de la redacción del proyectado Reglamento tal invocación quedaría estrictamente descartada para cualquier tribunal del ámbito de la Unión Europea. Ello es así hasta el punto de que en la Exposición de Motivos de la norma prevista se alude expresamente a la necesaria *continuidad* de los contratos de préstamo a interés fijo; algo que también podría aplicarse a otros productos financieros, como el ahorro-vida de las compañías de seguros, etc. ¿Garantiza eso una renuncia de los que se sientan perjudicados a plantear su caso ante instancias judiciales? No parece.

Claro que otras figuras contractuales no lo tienen mejor. Ni siquiera los préstamos a tipo variable escapan a la posible litigiosidad. Mayoritariamente, están referidos al índice Mibor para el cálculo de los intereses y no está garantizado, todo lo contrario, que el indicador perviva tras la introducción del euro, ya que toma como base operaciones en pesetas y éstas van a desaparecer. Es cierto que la mayor parte de los contratos de este tipo tienen previstos índices sustitutorios para tal eventualidad, pero no lo es menos que la mayoría resultan mucho más lesivos para el prestatario que el tomado como referencia inicial. ¿No cabrá, entonces, la posibilidad de invocar que se han producido condiciones abusivas y por tanto reclamar nulidad del contrato, en vía judicial y al amparo de las disposiciones que,

por ejemplo, en España establece la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios? Los ejemplos potenciales se multiplican en contratos sobre divisas, *swaps*, ecus y demás.

Llevado al extremo, ni siquiera puede descartarse la posible invocación de perjuicios intrínsecos ocasionados por el propio establecimiento de ese principio irrevocable de *continuidad en los contratos* en el Reglamento comunitario, reclamando en consecuencia el resarcimiento a cargo de la Unión Europea. El artículo 215 del Tratado de Roma dice claramente: «En materia de responsabilidad extracontractual, la Comunidad deberá reparar los daños causados por sus instituciones o agentes en el ejercicio de sus funciones, de conformidad con los principios generales comunes a los Derechos de los Estados miembros». Y yendo al ordenamiento español, el artículo 139.1 de la Ley 30/1992 reza: «Los particulares tendrán derecho a ser indemnizados por las Administraciones Públicas correspondientes de toda lesión que sufran en cualquiera de sus bienes y derechos, salvo en los casos de fuerza mayor, siempre que la lesión sea consecuencia del funcionamiento normal o anormal de los servicios públicos». En tanto que su apartado 3 concreta: «Las Administraciones Públicas indemnizarán a los particulares por la aplicación de actos legislativos de naturaleza no expropiatoria de derechos y que éstos no tengan el deber jurídico de soportar, cuando así se establezca en los propios actos legislativos y en los términos que especifiquen dichos actos».

A nadie se le oculta la complejidad interpretativa de todos estos preceptos, mínima muestra del ordenamiento aplicable, pero sirvan para ilustrar el alto riesgo de litigiosidad que la implantación del euro puede abrir en toda la Unión Europea –también, y acaso más, fuera de ella–, lo que en el caso de España, a la vista de la ineficiencia resolutoria –plazos– de los tribunales, especialmente grave en el plano contencioso administrativo, pone los pelos de punta, por cuanto pudiera degenerar en una paralización de la actividad económica y del tráfico mercantil. Dicho en pocas palabras: trazando una realidad potencial de inseguridad jurídica sin parangón.

Extender el catálogo de las cosas afectadas por la introducción del euro puede ser una tarea sin fin. Ya se han apuntado algunas de las repercusiones que aguardan al consumidor y a la operativa de las empresas, pero no está de más añadir las implicaciones culturales, la modificación obligada de hábitos y costumbres, el tratamiento tributario y un montón de cosas más. Pormenorizarlas quizás fuera excesivo y en todo caso rebasaría los límites autoimpuestos en este apartado, admitiendo además que buena parte de lo que nos aguarda ni siquiera se puede determinar. Sí vale la pena, en cambio, constatar el principio general de que el impacto será proporcional al tamaño e importancia del sujeto o actividad. Pongamos el ejemplo de la requerida conversión informática, más compleja y costosa para una gran empresa que –justo al otro extremo– para un profesional independiente o un

ciudadano sin más. Pero, mientras en el primero de los casos serán muy elevadas las posibilidades de amortizar esa suerte de *impuesto de una sola vez*, tanto fiscalmente como vía precios o mediante las posibles compensaciones que se obtengan por otro lado, en el ámbito individual el coste deberá ser asumido sin demasiadas opciones añadidas de contraprestación.

4.3 Armonizar la fiscalidad

Otra de las dudas relevantes se centra en la necesidad, de un lado, y la posibilidad, de otro, de que el euro imponga una progresiva armonización de los sistemas tributarios de los países integrados en la UEM. No hay acuerdo ni sobre lo uno ni sobre lo otro. Muchos piensan que homogeneizar la fiscalidad no es necesario. Los hay que creen incluso lo contrario: la introducción de una moneda única debe ir acompañada de un reforzamiento de las actuales tendencias hacia la competitividad fiscal de los territorios. Y en lo que sí se percibe más consenso es en señalar que es poco menos que imposible que países, sociedades y economías tan diversas como las que están en principio llamadas a introducir el euro a partir de 1999 modifiquen sus esquemas y tipos impositivos, en aras únicamente de una armonización cuyas posibles ventajas no se acaban de mostrar. Lo único cierto es que la actual Unión Europea no sólo no cuenta con un modelo tributario unificado sino que coexisten en su seno tantos diferentes como países permanecen asociados a ella. Y, al menos de momento, no están previstos cambios de ningún tipo en el horizonte marcado para la materialización de la tercera y definitiva fase de la UEM.

No estamos –aunque también– únicamente en presencia de diferentes gradaciones de la presión fiscal efectiva, país a país. Existen también importantes disparidades en cuanto al peso que se otorga a cada impuesto e incluso distintas formas de articular la imposición directa, indirecta y las cotizaciones sociales. Fruto de ello, ni siquiera una figura común como es el IVA grava del mismo modo el consumo final en todos los países de la Unión Europea. Es sabido que, ahora mismo, la Comisión Europea tiene abiertos expedientes a varios países –entre ellos España– por presunto incumplimiento de las normas comunes adoptadas en materia de IVA; concretamente, por el tratamiento otorgado a las tarifas de peaje de las autopistas. El criterio de Bruselas es que la no estandarización en la tributación por valor añadido quiebra los principios de la libre e igualitaria competencia y en ello sitúan el *quid* de la cuestión tanto los partidarios como los detractores de la armonización: ¿debe o no ser el esquema impositivo un factor de competitividad?

Dejando aparte la teoría, los datos que aporta la realidad parecen, en principio, contrarios a la rotundidad con que pretenden defender su postura los partidarios de la armonización. Tomando el ejemplo de Estados

Unidos, hoy por hoy la mayor área monetaria unificada, es inevitable constatar que no existe allí uniformidad fiscal ni por aproximación. Es cierto que la imposición federal es única para todo el territorio, pero no lo es menos que su peso relativo en el conjunto desmerece las posibles conclusiones: los tributos estatales –muy diferenciados– y los locales –con diferencias incluso calle a calle– tienen una enorme incidencia en la presión global que soportan empresas y ciudadanos, sin que por ello se haya quebrado –todo lo contrario– el eficiente funcionamiento de una economía vertebrada en torno al dólar como moneda única y común. ¿Hasta qué punto es válida la referencia estadounidense para el porvenir del euro en la UEM? Se cruzan toda suerte de opiniones en torno a ello, sin que ninguna prevalezca con la suficiente contundencia sobre las demás. Lo que sí parece demostrado es que la fiscalidad heterogénea no conduce al desastre: un área monetaria unificada puede funcionar perfectamente sin necesidad de que los impuestos sean iguales, aquí y allá. Otro tema es particularizar el efecto o la simple posibilidad de mantener las divergencias en determinados impuestos, las consecuencias económicas que pueden derivarse e incluso la coherencia entre éstas y los principios inspiradores de la propia UEM.

Ciertamente, no tiene los mismos efectos una disparidad de tipos impositivos sobre las rentas salariales que una divergencia paralela en rendimientos del capital o un esquema discrepante en materia de financiación de la Seguridad Social. Aunque este último aspecto sea especialmente relevante en lo que se refiere al empleo, localización de inversiones, etc., los órganos comunitarios se han preocupado hasta ahora de forma prácticamente monográfica de perfilar un esquema lo más armónico posible en imposición sobre las rentas del capital. En concreto, han acordado suprimir en el plazo máximo de cinco años –hacia el 2002– los paraísos fiscales persistentes en el ámbito de la UE y establecer normas comunes de mayor control sobre el ahorro, aún pendientes de definición. Y no parece que, por ahora, vayan más allá las posibles decisiones en materia de armonización.

4.4 Y del dinero negro, ¿qué?

También se pueden citar otras incógnitas un tanto heterodoxas pero no por ello menos importantes, presentes en el ánimo social. Algunas voces, bien es verdad que pocas, acaso por pudor, han puesto ya sobre la mesa el delicado asunto del *dinero negro*; es decir, aquel que se encuentra en forma de billetes de curso legal, sin depositar en los circuitos bancarios y opaco al conocimiento de la Hacienda. Si se cumplen las previsiones, el 1 de julio del 2002 esos billetes dejarán de tener valor. ¿Qué hacer, pues, con ellos? ¿Cuándo, cómo y dónde se podrán cambiar? ¿Se enterará Hacienda? ¿Habrá que declararlos? No cabe imaginar que se dicten disposiciones *oficiales*

al respecto; ni siquiera habrá reconocimiento por las autoridades comunitarias o nacionales de que el asunto existe. Pero la realidad es que son muchos y muy importantes los fondos que, en todos los países, viven en la opacidad. Y, en virtud de ello, con todas las salvedades que el pronóstico comporta, parece muy probable que las modalidades de canje de efectivo no lleven aparejada medida alguna de control o limitación. Quiere ello decir que, a reserva de que se determine en uno o varios países lo contrario, domina la creencia de que cualquiera podrá realizar el cambio del efectivo en las actuales divisas nacionales por billetes en euros, sin límite de cantidades ni registro especial.

La lógica lleva a deducir que éste será el camino, pero tampoco se puede ignorar que las Haciendas estatales ven en esta conversión obligada una oportunidad inigualable para captar fiscalmente un volumen importante de rentas que hoy escapan por completo a su control. Si una tentación de este tipo prosperara o si los ciudadanos no acabaran de creerse tamaña facilidad para realizar el canje, será muy probable que asistamos en los próximos años, y muy especialmente en los tres y medio fijados como período transitorio, entre 1999 y 2002, a una revalorización importante de los activos que suelen ser refugio tradicional del *dinero negro*: inmuebles, terrenos, joyas, arte, etc.

Desde una óptica legal, tampoco es fácil discernir hasta qué punto serían factibles las temidas medidas de control *ad personam* en las operaciones de canje de los billetes y monedas nacionales por su equivalente en euros. Algunos juristas enfatizan su carácter de instrumento *al portador* para cuestionar las opciones de convertirlo en *nominativo* aprovechando la circunstancia de su obligada conversión. De momento, no pasa de ser un ejercicio teórico, puesto que nada se ha anticipado sobre posibles medidas en tal sentido por parte de los Gobiernos; más bien al contrario, se ha filtrado un cierto convencimiento de que podrían convertir en un empeño poco menos que imposible la sustitución. Pero la inquietud social está servida, con todo su componente de movimientos precautorios e incredulidad frente a la idea de que las Haciendas dejen pasar completamente esta oportunidad de captar siquiera una parte del importante volumen dinerario que saben pervive ajeno a su control.

4.5 *Difícil balance de ventajas e inconvenientes*

Al cabo, lo que subyace en el fondo es la contraposición entre los costes –ciertos e inmediatos– de introducir el euro en nuestras vidas y los beneficios –remotos e inciertos– que a cada uno llegue a reportar. Algo que el poco debate ha soslayado, desviando la discusión hacia la evaluación comparativa con los costes del *no euro*; esto es, midiendo las consecuencias de, una vez lanzada la idea y puesto en marcha el proyecto, desistir de él. Es,

a todas luces, un planteamiento falaz que consagra la política de hechos consumados que, a decir verdad, viene caracterizando la construcción europea desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

A menudo, la defensa del euro ha tenido aliados inconvenientes, al menos en el ámbito dialéctico. Se ha reiterado profusamente, por ejemplo, la parábola del *européo bobo* con ánimo de destacar las ventajas aseguradas de la moneda común. Es nada menos que la historia de un ciudadano que parte de su país con una determinada cantidad de dinero en efectivo y, sin gastar en nada, simplemente lo va convirtiendo en todas y cada una de las divisas nacionales a medida que recorre los otros 14 Estados de la UE. Al final, el monto inicial se ha convertido en poco más o menos la mitad; el resto, lo ha dejado en comisiones y demás gastos inherentes a la conversión. El cálculo es tan cierto como inútil el ejemplo, puesto que no cabe imaginar a nadie tan estúpido como para realizar tal recorrido y además no utilizar uno solo de los instrumentos a su alcance: tarjetas de crédito, cheques, etc., que minimizan de forma notable ese teórico 50% de depreciación. Por el contrario, han aparecido numerosos estudios empresariales y sectoriales que sugieren que el ahorro que les va a suponer operar en una única moneda en sus operaciones intraeuropeas no alcanza siquiera para cubrir en varios años los costes e inversiones necesarios para asumir el euro. Surge así una de las incógnitas más relevantes: ¿por qué no haber limitado el proyecto de Unión Monetaria al establecimiento de un sistema de paridades fijas entre las distintas monedas de la UE?

Sin duda, la respuesta es política, porque, como reza el Tratado de la Unión, la configuración de la UEM no es un fin en sí mismo, es más bien un paso intermedio hacia el estrechamiento de la unidad política. Dicho de otro modo, está concebida como un hito en el camino hacia la configuración de una Europa federal; de ahí el recelo evidenciado por el Reino Unido, desde su adhesión firme partidario de limitar las cesiones de soberanía a Bruselas que ha ido comportando el proceso de desarrollo de la actual UE. Y no sólo eso: la introducción del euro tiene la confesa intencionalidad de forzar una convergencia irremediable de las políticas económicas nacionales hacia el patrón de estabilidad seguido tradicionalmente por Alemania y encarnado en la política del Bundesbank. Hay que reconocer que los primeros pasos no han ido precisamente mal: las economías europeas convergen hoy como nunca en sus parámetros esenciales, si exceptuamos el empleo, justamente a continuación de uno de los períodos más divergentes desde la creación de la Comunidad Económica Europea.

No está de más recordar que, en la mayor parte de los Estados, los niveles de déficit y acumulación de deuda pública habían entrado hace tiempo en una situación de práctica insostenibilidad, curiosamente agravada en los años que siguieron a la firma del Tratado de la Unión y la consiguiente fijación de criterios para acceder a la tercera fase de la UEM. En la primera mi-

tad de la presente década, el desequilibrio promedio de las cuentas estatales en el área de la UE pasó del 3,6% del PIB en 1990 al preocupante 6,2% de 1993. Mientras, el nivel de gasto público no paraba de crecer: del 42,6% del PIB en 1980 pasó al 44,8% en 1990 y estaba en el 45,1% al cierre de 1996.

4.6 *La difícil convergencia... para después*

Aunque no faltan quienes discrepan de la importancia dada al cómputo del déficit como indicador de convergencia, lo cierto es que prácticamente los mismos cuestionan seriamente su sostenimiento tras el 1 de enero de 1999. Aducen, no sin relativo fundamento, que el tope del 3% sobre el PIB o su correlativo 60% para la deuda viva carecen de fundamento y razonabilidad suficientes. En puridad económica, parecería más lógico haber planteado un déficit cero para toda la extensión del ciclo, con sus fases de expansión y contracción. Y destacan, a continuación, que el cumplimiento puntual logrado para el examen de 1998 está basado en una mezcla de *contabilidad creativa* y medidas coyunturales e irrepetibles, sin mediar la más mínima actuación estructural. Dicho de otro modo: nada garantiza, todo lo contrario, que los desajustes presupuestarios no vayan a reproducirse, muy especialmente a la hora de enfrentar las partes bajas del ciclo, cuando aumenten los desembolsos asistenciales –desempleo– y baje la recaudación fiscal como consecuencia de la menor actividad. Porque, de modo generalizado, los Gobiernos han abdicado por ahora de todo amago de reforma o replanteamiento de las grandes partidas de gasto que en los presupuestos nacionales suponen el desempleo, las pensiones y la sanidad. Tres líneas de desembolso que soportan la progresiva penalización demográfica y las seculares incapacidades del modelo europeo para generar ocupación.

Medio en serio medio en broma, podríamos decir que la más clara de las convergencias se ha producido en el modo como los países europeos han trampeado sus cifras presupuestarias para no rebasar el 3% del PIB impuesto como límite al déficit público en los requisitos de Maastricht. El principal sostén común ha sido la reducción del coste de sus abultadas deudas estatales, como consecuencia de la caída sostenida de los tipos de interés. Algo que, como es lógico, ha ayudado más a aquellos países cuyo *stock* de deuda es más abultado o mantenían diferenciales más altos con la cotización central del bono alemán. Luego, dependiendo de cada economía, las recetas han puesto un mayor o menor acento en cada una de las medidas, aunque sin apartarse de un guión más o menos similar: artificios contables, transfiriendo partidas, obligaciones o cargas presupuestarias a ubicaciones tanto más recónditas como no computables; reducción drástica de las inversiones públicas de los años 1997 y 1998; venta de empresas públicas; aumento de impuestos y cargas fiscales; aplazamiento o refinanciación de desembolsos irreversiblemente comprometidos.

Un recorrido, país a país, por los presupuestos estatales de los socios de la UE nos aporta ejemplos sin duda creativos y alguna que otra situación peculiar. Así, por ejemplo, Francia ha optado por anotarse plusvalías presupuestarias ficticias con una operación del fondo de pensiones de France Telecom. Alemania ha revalorizado sus reservas de oro y ha ejecutado un presupuesto en el que el endeudamiento contraído en el ejercicio supera la cifra de inversión, saltándose una prohibición constitucional que sólo permite tal política en situaciones de emergencia nacional. E Italia establece nada menos que una *eurotasa* destinada específicamente a sufragar las exigencias del ingreso en la UEM.

Impera, en definitiva, una dinámica de tratamiento puntual del problema presupuestario –cumplir, en fecha determinada, el límite fijado en Maastricht–, frente a la consideración de que las finanzas públicas en la UE han pasado de ser una contribución potencial al crecimiento a convertirse en una losa asegurada para el porvenir. Se da la circunstancia de que varios países van a cerrar 1997 con una liquidación de gastos no financieros superior en términos reales a la efectuada en 1996. Ello, a pesar de que se aseguran contenciones en nombre de la requerida convergencia y que la expansividad del ciclo permite atenuar el pago de prestaciones, por ejemplo en desempleo. Citando el caso de España, el gasto público en el primer semestre de 1997 superó en un 7% al del mismo período del año precedente, sin computar en ambos casos lo correspondiente al servicio de la deuda; es decir, creció nada menos que cinco puntos por encima de la tasa de inflación prevista (2%) y más que el 3,5% calculado para el PIB. Ello demuestra claramente que los Gobiernos europeos no han acometido un esfuerzo consistente para corregir las deficiencias estructurales de sus presupuestos. Claro que esa falta de ambición parece incluso implícita en el dificultosamente aprobado Pacto de Estabilidad, que, en lugar de aspirar a un déficit presupuestario cero, medido en el conjunto del ciclo económico, no va más allá de recomendar que se sitúe siempre por debajo del ya mitificado 3% del PIB.

Lo peor de ese tratamiento no son las trampas que sugieren un desbordamiento posterior de las cifras y el riesgo de ruptura de los equilibrios. Más inquietante resulta constatar la falta de mentalización de los dirigentes respecto de las obligaciones que impone la globalidad. Cuando el euro sea real, el área monetaria europea unificada competirá con las otras ya existentes o previsibles a escala mundial. Quiere ello decir que a tales efectos contará menos la distribución interna del déficit presupuestario que en conjunto presente la UEM que la relación que guarde con los déficit del resto de las zonas: Estados Unidos, por ejemplo, que ha situado como objetivo tener un déficit presupuestario cero precisamente al cierre del año 2002. Ya se sabe que las comparaciones son odiosas pero, dicho más finamente, la localización del empleo y la riqueza van a depender en el futuro sobre todo de la posición relativa de cada territorio respecto de los demás. Ma-

nifestarse ruidosa y festivamente contra la mundialización, como hacen a menudo los jóvenes parisinos, puede servir para cualquier cosa menos para cambiar la realidad. Y ésta, que debería ser el *leitmotiv* de todos los pasos, previsiones y fundamentos del euro, no parece suficientemente asumida en todo por quienes integran los órganos legislativos, ejecutivos y de deliberación de los socios europeos y de la propia Unión Europea.

5. El empleo, ¿ausente?

Sin duda, el empleo ha sido y sigue siendo el gran ausente en los textos, tratados y disposiciones en torno al euro, pero no por ello su protagonismo deja de ser esencial y, cuando se consume el área monetaria unificada, es previsible que lo sea todavía más. La situación de partida es cualquier cosa menos esperanzadora: la tasa promedio de paro en la UE rebasa el 11%, con 18 millones de ciudadanos involuntariamente desocupados y sólo parcialmente acogidos al subsidio presupuestado. Inevitablemente, se constata que duplica la de Estados Unidos y es cuatro veces la de Japón, con el añadido de que la europea incluye elevados porcentajes de desempleo juvenil y de larga duración, por supuesto superiores a los que registra el resto del mundo desarrollado. En los últimos 30 años, el crecimiento del PIB en Europa y Estados Unidos ha sido similar, pero la creación de empleo no guarda relación: al otro lado del Atlántico la ocupación aumentó un 84% mientras a éste apenas crecía un exiguo 6%, que pasa a tener valores negativos si se excluyen los puestos generados por el sector público en su más amplia expresión. Es inevitable, pues, que surja la pregunta: ¿cómo afectará al empleo la introducción del euro?

Frente a la inquietud social por la falta de trabajo y la probada incapacidad para crearlo en cantidades suficientes, y acaso con el ánimo de anticiparse a un creciente escepticismo por la elusión que el planteamiento de la UEM ha hecho del problema, los líderes europeos convocaron y celebraron una cumbre monográfica en Luxemburgo a finales de noviembre de 1997. Fue, en buena medida, el precio político exigido por el primer ministro francés, Lionel Jospin, para aceptar el Pacto de Estabilidad propugnado por Alemania en Amsterdam, sede de la reunión del Consejo Europeo del mes de junio anterior. Sus conclusiones no fueron más allá de trasponer a un planteamiento unitario un sucinto catálogo de medidas ya experimentadas –por cierto, con escaso éxito– en varios países de la Unión Europea. Básicamente, se acordó incentivar planes de formación para los jóvenes parados y se fijaron unos objetivos de creación de empleo para el próximo quinquenio, cuyo cumplimiento en el ámbito de cada Estado evaluará anualmente el propio Consejo Europeo; eso sí, sin que se haya anticipado ninguna propuesta de actuación frente a quienes no sean capaces

de alcanzarlos. España exigió quedar fuera de tales exigencias, pese a ser el país que padece de forma más aguda la desocupación.

Aunque no han faltado quienes saludaran la cumbre luxemburguesa como una suerte de alumbramiento de la Europa social, o la primera muestra de sensibilidad de los gobernantes comunitarios frente al problema, otros han extraído del análisis frío del balance resultante la conclusión de que no se ha ido más allá de un «brindis al sol». Quizás la única aportación sea haber establecido una suerte de orden del día anticipado para futuras reuniones de jefes de Estado y Gobierno, con la obligación de cuando menos seguir hablando del tema y en todo caso presentar aspectos del debate a los medios de comunicación.

Hoy por hoy, en cualquier caso, se sigue echando en falta lo esencial: reconocer que las deficiencias del mercado de trabajo son graves y reales, además de directa consecuencia de un modelo que sigue siendo una especie de dogma no cuestionar. Reducir los perfiles de la desocupación a una supuestamente deficiente o inadecuada formación de los más jóvenes choca de bruces con la evidencia de que actualmente Europa registra la tasa de parados más alta de su historia, precisamente entre quienes ostentan notables grados de capacitación. El desempleo en la Unión Europea no tiene un perfil de baja cualificación en términos generales; es cierto que ese perfil refleja a un porcentaje de desocupados, pero otro más que relevante padece todo lo contrario: la frustración de no aplicar en el mercado de trabajo sus largos y trabajosos años de aprendizaje académico-profesional.

5.1 España, ¿caso especial?

Desde la óptica española, con un índice de desempleo que dobla la media comunitaria y, lo que es peor, una tasa de ocupación (ocupados sobre población total en edad de trabajar) que es la más baja de la OCDE, el tema es crucial. En cierto modo, los perfiles de la situación son semejantes a los del conjunto europeo, sólo que aquí parecen más acentuados. A la vista, por ejemplo, de una tasa de paro del 42,5% entre una población juvenil más preparada y cualificada que en cualquier otro tiempo precedente, debería ser inevitable plantearse qué es lo que no funciona, en qué radica tan claro y estrepitoso fracaso del modelo social. Una de las evidencias más preocupantes es que la destrucción masiva de puestos de trabajo que comporta cada período crítico queda muy lejos de compensarse con la creación de empleo en las fases subsiguientes de expansión. Dicho de otro modo, se entra en cada recesión peor que en la anterior. Así, entre 1991 y 1994 se destruyeron en la UE 5,1 millones de ocupaciones (España aportó un millón) y las mejores estimaciones no prevén más allá de 1,7 millones de nuevos empleos hasta el año 2000. ¿Cuál es la razón? ¿Subsanará algo la introducción del euro?

La ya comentada falta de referentes históricos de este proceso agudiza las divergencias a la hora de emitir cualquier tipo de pronóstico sobre los efectos en el empleo que la introducción del euro puede comportar. Incidiendo en los impactos previsibles que en el mercado de trabajo español pueda tener la plena puesta en marcha de la UEM, los estudios publicados llegan a conclusiones contrapuestas. Muchos, puede que una relativa mayoría, piensan que los efectos serán negativos y ponen el acento en la supresión de la opción devaluatoria. Aducen que el aumento de la competencia que llevará aparejado la moneda única será inasumible por las empresas españolas, dada la incapacidad de ajustarse por medio de los salarios reales, y ello conducirá a una destrucción de tejido productivo –empleo–, parecida a la que se produjo en los años de triste recuerdo que rodearon los fastos de 1992. A los partidarios de esta visión un tanto catastrofista cabe hacerles cuando menos tres comentarios, a modo de objeción: primero, que su análisis no parece tener en cuenta que la economía española tiene ahora mismo, sin UEM, un grado de apertura superior al de la mayor parte de sus socios en la Unión Europea, y que han sido precisamente los choques de competencia venidos del exterior lo que, desde 1959 hasta hoy, más y mejor ha fortalecido el tejido productivo nacional; en segundo lugar, los datos afianzan con rotundidad la idea de que el recurso sistemático a devaluar la moneda no garantiza, ni mucho menos, que el desempleo baje; tercero, y más importante, sólo desde la ingenuidad se puede aducir que el manejo libre del tipo de cambio va a seguir siendo posible en cualquiera de los países de la UE, estén o no integrados en la Unión Monetaria.

Por el lado contrario, varios autores preconizan que la entrada en la UEM corregirá, poco menos que por sí misma, todos los males de la economía española, incluyendo el del empleo. Están, sin duda, dejándose llevar por su entusiasmo europeísta, pero en su tesis subyace como elemento positivo la conciencia de que el nuevo marco de integración monetaria va a otorgar con toda seguridad una relevante oportunidad –acaso una *excusa*– a España para emprender las reformas necesarias que conduzcan a solucionar una parte de sus problemas seculares. Y la objeción más relevante que cabe hacer a estos eurooptimistas es precisamente oponerles el tercero de los argumentos dominantes: el ingreso en la UEM no es, en sí mismo, ni una fatalidad que necesariamente vaya a llevar acarreado un incremento notable de la tasa de paro ni el instrumento milagroso capaz de remediarlo. Dependerá de las condiciones en que se desenvuelva el proceso y la habilidad o torpeza de gobernantes, empresarios y sindicatos en adaptar y manejar el mercado laboral, globalmente, a escala europea y país a país.

5.2 Paro fundamentalmente estructural

Para tratar de predecir el futuro parece conveniente no despegarse demasiado de la realidad. Europa padece, es cierto, una tasa de desempleo enormemente abultada y preocupante que, además, no sólo aumenta rápidamente en las partes depresivas del ciclo económico sino que no alcanza a recuperarse durante los períodos de expansión. El paro europeo presenta, pues, muchos más condicionantes estructurales que cíclicos. Y exactamente lo mismo, aunque más acentuado, cabe decir del caso español.

Desde esta perspectiva, puede ser oportuno acudir a la teoría de las áreas monetarias óptimas, cuyo primer patrocinador fue el apóstol del liberalismo y padre de la Escuela de Chicago, Milton Friedman. A su juicio, la desaparición de los tipos de cambio debería verse compensada por la flexibilidad de los salarios y la movilidad geográfica de los trabajadores, a fin de mitigar las divergencias reales entre las regiones y amortiguar los efectos de los choques exógenos una vez se esté dentro de la UEM. Parece lógico, pues, predecir que todo dependerá de cómo se ajuste la relación entre salarios y productividad, porque, por mucho que el Tratado de la Unión asegure la libre circulación de trabajadores, el desplazamiento de mano de obra entre países tiene todavía que superar enormes barreras de índole idiomática, cultural y hasta climática, que no parece vaya a eliminar la actual generación.

España tiene, es cierto, una tradición poco alentadora en esa línea, aunque justo es decir que las cosas han mejorado notablemente desde la última crisis de 1993. Su principal riesgo aparejado al ingreso en la UEM puede venir de la pretensión, ya anticipada por varios colectivos y agentes sociales, de equiparar en el corto plazo las condiciones salariales y extrasalariales a la media europea *en euros*. Lógicamente, la expresión de retribuciones en una única y común moneda facilitará sobremanera la comparación y, desde ella, es comprensible el objetivo de igualar retribuciones por tareas y cometidos de índole similar. La cuestión es ¿cómo?, ¿a qué ritmo? Perseguirlo de inmediato puede acarrear el precio de erosionar sin remedio la competitividad y, en tal caso, tendrán razón los que vaticinan poco menos que el desastre de la destrucción acelerada de nuestro tejido industrial. Por el contrario, si las aspiraciones se acompasan a la evolución efectiva de la productividad, el resultado producido puede ser justo el contrario: aprovechar, de entrada, que el nivel salarial español es comparativamente bajo con relación a la media de los países centrales de la futura UEM y basándose en ello atraer localizaciones productivas generadoras de ese empleo que tan imperiosamente necesita esta sociedad.

Aunque se ha repetido con frecuencia que la unificación monetaria que proyecta Europa no tiene precedentes, lo cierto es que alguno se puede manejar y además especialmente próximo: la experiencia alemana que siguió

a la caída del muro berlinés. De un día para otro, la voluntad política del canciller Kohl determinó la extensión del marco occidental a los cinco *länder* incorporados al Este del río Oder, mediante la conversión automática de la moneda oriental a partir de una paridad impuesta de uno por uno. A partir de ahí, y dejando de lado la improcedencia económica de haber equiparado ambas monedas por puro interés político, los sindicatos alemanes hicieron todo lo posible por extender las condiciones de trabajo imperantes en el Oeste a los nuevos territorios incorporados. Resultado: al día de hoy, los salarios del Este están ya al 80% de los del Oeste, pero la productividad no llega al 40% y el desempleo es más del doble en las zonas de la ex República Democrática que en las incardinadas en la vieja República Federal; los costes unitarios de las zonas orientales han crecido un 30% y su tasa de paro se eleva al 18%, en tanto que al otro lado han permanecido estables y el desempleo ronda el 11%; y todo ello deviene en la realidad de que las transferencias públicas a los cinco *länder* orientales rebasan los 12,7 billones de pesetas anuales. Contemplado desde España, la enseñanza puede ser doble: de una parte, muestra los inconvenientes de introducirse en el sistema a un tipo de paridad equivocado; ya nos ocurrió en 1989, cuando se incorporó la peseta al SME a una inadecuada sobrevaluación respecto al marco; de otra, revela hasta qué punto las alzas salariales no vinculadas a la evolución de la productividad devienen de inmediato en desempleo y destrucción de tejido productivo y, por tanto, de empleo, que tanto cuestan luego recuperar.

Resumiendo, pues, España tiene ante sí unas notorias posibilidades de aprovechar positivamente su inclusión en la UEM. Debe tener presente que sus niveles salariales y de productividad sitúan, mezclados, el coste del factor trabajo ligeramente por debajo del que rige en los países centrales de la futura UEM. Y debe tratar de aprovechar, de paso, la casi segura autoexclusión en una primera fase del Reino Unido, ahora mismo receptor de la mayor parte de las inversiones multinacionales provenientes del exterior de la UE. Si las autoridades de Londres persisten en sus dudas, es más que probable que la mayor parte de las localizaciones productivas que busque acceder a los mercados europeos elija zonas de países integrados en el euro y, hoy por hoy, determinadas regiones españolas se muestran entre las potencialmente más atractivas para esa ubicación.

5.3 *En definitiva, hay que competir*

Lo que vale para España puede y debe trasponerse al ámbito europeo, en tanto que espacio concurrente a la competencia para localizar inversiones productivas provenientes del exterior de la UE y demás disputas consecuentes a la globalidad. Desde esta óptica, no dejan de sorprender las recurrentes apelaciones a la necesidad de que el euro sea una moneda fuerte.

Como solía decir el inefable Groucho Marx: ¿comparado con quién?, ¿en relación o respecto a qué? Sí convendría tener en cuenta que, una vez afianzado el espacio monetario unificado de la UEM, lo que actualmente conceptualizamos como comercio exterior dejará de tener importancia relativa para las economías europeas. Los flujos comerciales extracomunitarios son ya poco relevantes para la mayor parte de las economías y sectores de la Unión Europea y, dado que es previsible que el euro incentive los intercambios intracomunitarios, cabe suponer que el renglón comercio exterior reduzca su importancia, tal y como le ocurre a la economía estadounidense desde tiempo inmemorial. Ello no debería conducir, sin embargo, a la resurrección de políticas poco menos que autárquicas de índole europea. Tiene que servir, en cambio, para propiciar mayores grados de apertura, desmintiendo esa *fortaleza europea* que tanto temen, denostan y denuncian al otro lado del Atlántico y, al tiempo, para revalorizar la importancia de perpetuar y mejorar los atractivos de la Unión Europea como zona de localización inversora.

También desde una óptica española, conviene tener presente determinadas realidades de nuestra posición relativa en el seno de la futura UEM. Por ejemplo, en materia de déficit público y restantes compromisos incluidos en el Pacto de Estabilidad que fue aprobado en la Cumbre de Amsterdam, en junio de 1997. Mientras no se acometan medidas estructurales de reforma del gasto público –la verdad, no se vislumbran–, es inevitable deducir enormes limitaciones a los capítulos de inversión. Los países que incumplan el tope del 3% del PIB fijado, o cualquier otro que se establezca en el futuro, correrán el riesgo de ser multados con desembolsos presupuestarios añadidos. No se ha concretado cuál será el destino de esos fondos, en buena medida porque, acaso persuadidos de lo esperpéntico de la medida, las probabilidades de que esa multa sea efectiva son más bien escasas; tanto por las cautelas, plazos y excepciones previstos, como por la recurrente paradoja de que sean los propios potenciales sancionados –dirigentes políticos nacionales– quienes deban dictaminar la imposición de la sanción.

A la vista de la fórmula diseñada, alguien ha señalado lo absurdo que resultaría castigar a los conductores ebrios con la obligación de ingerir dosis suplementarias de alcohol como requisito para permitirles continuar viaje. Lo cierto es que los eventuales excesos de gasto serían reprimidos con más cargas presupuestarias, que, lógicamente, no recaerían sobre los dirigentes manirroto sino sobre el conjunto de los ciudadanos contribuyentes del país transgresor.

Volviendo al capítulo de inversiones, parece oportuno plantear la desigual posición de un país como España que, a las desventajas inherentes a su ubicación periférica respecto a los principales mercados de la Unión Europea, une su atraso relativo en algo tan crucial como las infraestructuras para defender su nivel de competitividad.

5.4 Limitaciones presupuestarias

Es indiscutible que la limitada cuantía del presupuesto comunitario, enormemente lastrado por una Política Agrícola Común (PAC) cuya inviabilidad económica ha forzado su propia reforma, no permite imaginar su utilización como mecanismo compensatorio de los desajustes derivados del euro y el subsiguiente Pacto de Estabilidad. Pero sorprende aún más que algunos socios, con Alemania y Holanda a la cabeza, comiencen a precorizar la desaparición de los Fondos de Cohesión, creados en su día para apoyar el proceso de convergencia de las naciones menos desarrolladas, desde la interpretación de que eran finalistas, con caducidad en el momento del ingreso en la UEM. Es claro que para España son importantes, dado que recibe del orden de los 200.000 millones anuales por tal concepto; pero por pura coherencia con los fundamentos del Plan de Estabilidad, que basa su articulación en la necesidad de mantener y aun extremar la igualación de los fundamentos objetivos de todas las economías integradas, parece obligado considerar el mantenimiento de mecanismos equilibradores, se denominen igual que hasta ahora o varíen su concepto y denominación.

Seguramente, la polémica por los Fondos de Cohesión es marginal si se compara con la que aguarda a los mecanismos de financiación comunitaria, cuya estructura actual expira el año 2000. El nudo gordiano estará en la estructura de la PAC y las implicaciones de futuras ampliaciones de la UE. Políticamente, Francia está vivamente interesada en mantener los mecanismos de financiación de la agricultura comunitaria, porque favorecen especialmente a una importante bolsa de votantes. Alemania, por su parte, patrocina una rápida ampliación al Este, con la eventual integración de Hungría, República Checa y sobre todo Polonia, que, con sus 40 millones de habitantes y una parte relevante de su población aún en tareas agrícolas, amenaza con serios desequilibrios el porvenir de la PAC; por cierto, condicionada, o mejor limitada, en sus aportaciones por los acuerdos suscritos en la Ronda Uruguay desarrollada en el seno del GATT. Todo ello, sin olvidar la creciente probabilidad de que los votantes europeos expresen un rechazo creciente a favorecer con fondos públicos una realidad cada vez menos oculta: el nivel de renta familiar de los agricultores supera en muchos casos al de buena parte del resto de la sociedad. Es éste, pues, un capítulo especialmente conflictivo que los dirigentes europeos deberán afrontar de cara al año 2000, justo en pleno proceso de transición hacia la introducción efectiva de la nueva moneda común.

6. A modo de conclusión

Queda, en definitiva, bastante por decidir, pero mucho más por averiguar. En el ámbito sectorial, sin ir más lejos, está casi todo por evaluar.

Sólo han avanzado significativamente el sector financiero y, algo menos, las distintas formas de distribución. El resto de las actividades no ha ido más allá de anticipar algunos estudios sobre las repercusiones iniciales que la introducción del euro les va a suponer. Que bancos, cajas de ahorros y, algo menos, compañías de seguros hayan avanzado más que otros está plenamente justificado por la doble circunstancia de que su materia prima –dinero– es justamente el sujeto del cambio y no menos por el hecho de estar sometidos a regulación de la autoridad monetaria, protagonista y en cierto modo impulsora de la futura UEM. Es más, en las empresas –grandes, pequeñas y medianas–, en los profesionales y en el público en general domina la impresión de que será a través del sistema financiero y las Administraciones Públicas como se introducirán la información y los sistemas para hacer frente a la nueva moneda común. Eso, cuando menos en el ámbito operativo, porque el impacto efectivo sobre la marcha de los negocios está por ver.

Curiosamente, es también el sistema financiero quien tiene más o menos claro que el euro va a perjudicar significativamente su cuenta de resultados. No en vano, las diferencias de cambio, las comisiones, operaciones en divisas, etc., aportan buena parte del beneficio obtenido por las entidades en los últimos años. La unificación de las divisas europeas y la mayor competencia que, en general, se augura para todos los sectores, es probable que conduzcan al negocio financiero a un progresivo estrechamiento de los márgenes –ya iniciado y en gran medida favorecido por los bajos tipos de interés–, que sus rectores deberán hacer compatible con las inversiones requeridas para asumir operativamente las sucesivas fases de implantación del euro, hasta mediado el año 2002.

A modo de reflexión final, es obvio que el camino ya irremisible hacia el euro obliga a los europeos a convertir los evidentes riesgos que comporta en oportunidades. Es algo que viene como exigencia y requerimiento añadido al cúmulo de transformaciones que estamos viviendo, rotuladas, resumidas o excusadas en eso que hemos acabado llamando globalidad; la mayoría, por ahora, sin convincente explicación. Las economías, también las sociedades, están aprendiendo de repente –ya se verá si dura– a vivir sin apenas inflación. Y los productos, desde las manufacturas a los servicios, pasando por las inversiones productivas, viajan sin límites ni frenos por toda la esfera mundial. Particularmente novedosa es la movilidad diaria, mejor instantánea, del equivalente a varios billones de dólares estadounidenses, deambulando por todo el planeta en busca de una oportunidad de rentabilizarse, sin el menor impacto productivo directo ni afianzamiento ni estabilidad, no digamos control.

Sea o no como consecuencia de las mutaciones planetarias, lo cierto es que las economías europeas parecen requerir –de hecho requieren– más transformaciones que buena parte de aquellas con las que está obligada a

competir. El tamaño del sector público, el papel y atribuciones del Estado, incluso su diseño, están en el centro de toda elucubración sobre el porvenir. Está por asumir una evidencia cada vez más constatada: los complejos aparatos públicos europeos han dejado de ser un claro elemento de prosperidad social y han pasado a amenazarla con creciente fruición. Al final, lo que está sobre la mesa es qué parte de la renta y riqueza obtenidas con el esfuerzo individual debe pasar a sufragar la maquinaria pública, sin que ésta se revuelva contra las propias posibilidades de desarrollo de la libre iniciativa o la carga tributaria resulte tan gravosa que convierta en aparente la prosperidad personal. Dicho más crudamente: es el dilema entre contribuir al Estado o elegir vivir de él. Claro que no sólo estamos ante una decisión de cada uno; hay también repercusiones globales que afectan a la capacidad competitiva de la sociedad: el 63% del incremento registrado en los costes unitarios europeos va a parar a las arcas públicas, en materia de tributos, tasas, cotizaciones sociales y demás; en Estados Unidos, ese porcentaje se reduce a un tercio y baja al 25% en el caso de Japón.

Hacia finales del mes de agosto de 1997, la coalición CDU-CSU que gobierna en Alemania hizo público un interesante documento, presumiblemente orientado a constituir la base de su programa electoral en los próximos e importantes comicios del otoño siguiente. Afianzaba, por supuesto, su apuesta política favorable al euro, pero señalaba la inaplazable necesidad de unir a los planes de implantación de la moneda única una serie de reformas estructurales orientadas a solventar determinadas deficiencias europeas:

- a) Regulación excesiva del mercado de trabajo.
- b) Demasiadas reglamentaciones sectoriales (productivas).
- c) Impuestos excesivos y complicados.
- d) Sistemas de formación obsoletos.
- e) Desequilibrio entre contribuyentes y períodos de contribución, por un lado, y receptores de pensiones, por otro, en los sistemas asistenciales.
- f) Costes de la sanidad en permanente crecimiento.

Aunque referidas primordialmente a Alemania, todas pueden ser extrapoladas, con mayor o menor intensidad, al resto de los países y economías de la UE.

Pero los dirigentes políticos se confiesan prisioneros de una opinión pública en absoluto propicia a las reformas, al tiempo que no hacen el más mínimo esfuerzo por variar el clima social continuista y temeroso que reacciona hasta con violencia al más tímido planteamiento reformador. De esta evidencia surgen las opiniones más pesimistas respecto a las repercusiones reales de la moneda común. Incluso se llega a sugerir la inconveniencia de perseverar en la filosofía que inspira la política monetaria del Bundesbank, de inmediato transmutada en la que regirá las decisiones del futuro BCE.

Así, recuperando en cierta forma el viejo Informe Werner, se contraponen el principio rector alemán: «asegurar la estabilidad de los precios» al que rige en Estados Unidos las tareas de la FED: «crear condiciones financieras compatibles con un crecimiento real sostenido, empleo creciente y reducción de las presiones inflacionarias». A muchos les gustaría, o eso dicen, ver algo de los principios del otro lado del Atlántico incorporados a la ejecutoria cotidiana de la UEM.

Desde el escepticismo reinante entre los principales economistas, se va imponiendo poco a poco la evidencia de que el euro será finalmente una realidad. Ya no es tiempo de discutir su conveniencia sino de atinar la forma de materializarlo minimizando riesgos y optimizando sus potenciales capacidades para favorecer crecimiento estable y prosperidad en su ámbito de aplicación. En definitiva, se trata de ver cómo el proyecto de implantar un área monetaria unificada deviene en beneficio de los ciudadanos: es la única razón de ser aceptable que corresponde plantear.

Al cabo, o la introducción del euro se aprovecha para cambiar Europa, o no será la moneda unificada el único fracaso. Irá a peor todo lo demás.

