

EL PRONÓSTICO COYUNTURAL

Por el Profesor ERNEST WAGEMANN

NECESIDAD DE ORIENTACIÓN TEMPORAL

La disciplina que trata de los movimientos económicos y sus interrelaciones, la así llamada teoría de la coyuntura o de los ciclos económicos, estuvo en sus comienzos en cierta contradicción con la teoría económica de los clásicos. Estos estudiaban la circulación monetaria y de los bienes, es decir, las conexiones normales entre producción, circulación y consumo, o entre salarios, ganancias, precios e intereses, etc. A los economistas clásicos la vida económica les parecía un gran mecanismo con muchas válvulas y péndulos, que aseguraban rotaciones perpetuas. Toda variación, todo estorbo, toda crisis, significaba, para la teoría clásica, una situación patológica, que no entraba en sus estudios generales.

La teoría de la coyuntura que observa en primer lugar los ciclos económicos, tiene al contrario, como objetivo principal precisamente estas variaciones y alteraciones. Las rotaciones regulares son para ella un caso límite. De sus estudios resultó el conocimiento que la vida económica continuamente se encuentra en cambios, alteraciones más o menos acentuados.

Por lo tanto, ella se preocupa de darnos una orientación temporal indicando en qué fase del ciclo y de la evolución económicos nos encontramos en un momento dado.

Esta nueva disciplina de las ciencias económicas ha sido desarrollada con intensidad a partir de la primera guerra mundial. Es cierto que ya en la segunda mitad del siglo XIX los estadísticos europeos comenzaron a analizar el movimiento económico. Aprendieron ya a distinguir entre el desarrollo general y las variaciones cíclicas. Sin embargo, no se supo aplicar estos conocimientos en la práctica. Los Bancos centrales ni averiguaron las variaciones estacionales, confundíéndolas con las tensiones cíclicas. Esto resultó muy perjudicial, porque los pagos trimestrales completamente inofensivos se trataron como tensiones peligrosas que indicaban el acercamiento de una crisis.

Por lo tanto, se combatía esta variación estacional con tasas elevadas de interés. El efecto era sólo un aumento dañoso de los costos de producción para el comercio y las industrias basadas en el crédito.

Aún más curiosas eran las preocupaciones de los economistas, que veían el fantasma de la crisis cuando en 1900 un auge industrial hizo subir algo los precios. Se concibió en aquel tiempo un síntoma de florecimiento y bienestar como señal de miseria y de pobreza.

II

FORMACIÓN DEL SERVICIO ECONÓMICO COYUNTURAL

En esa época, es decir, 50 años atrás, la ciencia en Europa no encontraba al nivel de su dignidad el entrar en la práctica de los negocios. Así comprendemos el motivo por qué los Estados Unidos tomaron la iniciativa, cuando se trató de aplicar y aprovechar métodos científicos en la vida comercial. En este joven y progresista país se crearon institutos que se atrevieron a dar diagnósticos y pronósticos económicos sobre la base estadística. Y no les daba vergüenza dar consejos muy especiales para la especulación bursátil. Tuvo mucho éxito este nuevo servicio económico, de tal modo que, al fin y al cabo, también los círculos científicos se vieron forzados a entrar en el terreno peligroso del diagnóstico y pronóstico económico. W. C. Mitchell y Warren Persons han sido los pioneros que dieron fundamento académico a las investigaciones que se ocupan de los negocios. Se crearon institutos como el dependiente de la Universidad de Harvard. El modelo americano abrió camino a la ciencia económica en Europa, donde se establecieron varios institutos de este servicio económico, que tuvieron por objeto orientar los esfuerzos de la economía privada y pública. Entre ellos el Instituto de Berlín adquirió la mayor importancia.

Conozcamos ahora la organización del Instituto Alemán. El principio fundamental era la autonomía absoluta. El Instituto era independiente, no sólo de las universidades que a menudo tenían la tendencia de imponer ciertas teorías de algunos profesores, sino también de la administración, que se inclina a reemplazar los expertos por los juristas. Era independiente de los ministerios y del parlamento, que gustan de influenciar políticamente, y era independiente de las diferentes industrias y sus intereses comerciales.

Esta independencia se consiguió por un reglamento, según el cual el Director y Gerente del Instituto era al mismo tiempo el Presidente de su Directorio.

Al Directorio lo formaban los representantes más altos de todos los gremios del país; los presidentes de las asociaciones industriales y

agrícolas, los presidentes de los sindicatos, los representantes de los ministerios, teniendo cada uno de ellos derecho a un solo voto. El Instituto podía, por consiguiente, dar su opinión en contra de cualquier miembro del Directorio que, individualmente, podía ser algún factor muy poderoso.

Una fuerza muy grande que tenía el Instituto era su debilidad política, aunque esto parezca, a primera vista, una paradoja. El Instituto era un buen doctor en cuanto a economía; pero no tenía ningún derecho de intervención política. Su debilidad en este sentido le atraía la confianza de todos. El paciente que consulta un doctor no está obligado a seguir el tratamiento recetado. De esta manera ninguno de los factores poderosos como eran los miembros del Instituto, tenían el compromiso de seguir sus consejos.

Los científicos del Instituto formaban una comunidad tan estrecha que me sentía con derecho a decir: somos una cabeza de doscientos cerebros. Esta comunidad fué posible gracias a la división del trabajo mismo. Existía una jerarquía según la amplitud de responsabilidad en las tareas asignadas. Todos los departamentos, secciones, y ayudantías del Instituto estaban en estrecha conexión, lo que se conseguía por medio de otro principio organizador, el deber que cada uno tenía de criticar las opiniones e investigaciones de todos los demás.

III

LOS MÉTODOS DEL PRONÓSTICO

La tarea más importante del Instituto era el diagnóstico y pronóstico económico que se proporcionaba a la publicidad cada trimestre.

No necesito decir que el pronóstico económico no tiene nada que ver con la profecía, este vástago de la visión y de la intuición, dominio de los poetas y de los adivinos filosóficos. A estas predicciones pertenecen las palabras de Turgot, el gran estadista francés, discípulo de Quesnay, cuando en el año 1750 predijo la independencia de las colonias americanas.

Goethe habló ya en el año 1820 del Canal de Panamá, diciendo lo siguiente: «Un día el Istmo de Panamá será atravesado por un canal, hecho precisamente por los Estados Unidos». Hay que recordar que en este tiempo aquel país no dominaba más que una costa estrecha a orillas del Atlántico.

La más genial predicción de todas, a mi parecer, fué la del gran historiador francés Conde de Tocqueville. Hace más de un siglo, alrededor del año 1830, él previó que los así llamados grandes poderes de su tiempo — Francia, Inglaterra, Austria — algún día no serían nada en comparación con Rusia y los Estados Unidos. En esa

época Rusia tenía sólo la dignidad de un imperio bárbaro asiático y los Estados Unidos de América era un país todavía muy pobre e impotente.

En estos ejemplos, las experiencias de épocas pasadas, es decir la analogía histórica han conducido a la predicción, o, por decirlo así, los acontecimientos proyectaron sus sombras; se hicieron visible fuerzas y tendencias, cuyas eficiencias futuras fueron más o menos previstas por la fantasía política y poética. El pronóstico metódico del desarrollo económico no tiene nada que ver con esto.

IV

FRACASOS DEL SERVICIO ECONÓMICO Y SU ENSEÑANZA

Como introducción en la metodología del servicio económico puede servir una exposición de los errores, la cual ha sido expuesta en sus comienzos.

Un fracaso muy conocido ha sufrido la así denominada carta de Harvard, en que cálculos minuciosos habían conducido a la observación de un fenómeno peculiar. Según ella las curvas del crédito, de la especulación y de los negocios tenían una secuencia tan regular que los expertos creían haber encontrado una ley econométrica de absoluta validez; pero de repente esta carta destacada no quiso obedecer más a las reglas que en el principio había manifestado. Hubo mucha confusión y perplejidad frente a este fenómeno que parecía desacreditar todo trabajo ya hecho. Es cierto que este accidente sólo fué notado en los círculos de los expertos.

En realidad resultó de este desengaño científico la afirmación de que no es posible pronosticar sobre la base de un solo principio metodológico. Se vió que se necesitaba un sistema completo de comparaciones y consideraciones reflejadas por así llamados barómetros. Y además se tenía que observar la regla de usar estos barómetros solamente como punto de partida para el diagnóstico.

Se necesitaba, para decirlo así por analogía, un método de diagnóstico. Sabemos que un buen médico aprovecha las indicaciones de sus instrumentos no directamente sino sólo para llegar a conclusiones, tomando en cuenta también muchas otras condiciones; en primer lugar, la constitución fisiológica y psíquica del paciente. Del mismo modo el diagnóstico y pronóstico económico siempre tiene que partir de la estructura económica de un país y de la época. Los americanos, que estaban acostumbrados a pensar más como ingenieros y no como médicos, no siguieron esta trayectoria que habían elegido los alemanes. Y por eso tenían que experimentar un nuevo fracaso mucho más terrible de sus servicios económicos.

Eso sucedió cuando fueron sorprendidos por la crisis de 1929 de una manera espantosa. En aquel tiempo un periodista alemán escribió con toda razón en el «Berliner Tageblatt» lo siguiente: «Sabemos que a las autoridades más grandes de la práctica y teoría económica de los Estados Unidos la crisis les cayó como un ladrillo sobre la cabeza». Mucha culpa de este fiasco tuvo el orgullo nacional, que se había hinchado por los éxitos después de la primera Guerra Mundial. Los americanos, que tienden a creer en el milagro del progreso, divulgaban la teoría curiosa de que la magnitud y la inteligencia de sus industriales, comerciantes y políticos habían encontrado la piedra filosofal de una prosperidad infinita y que habían heredado el encanto de los cielos económicos. Un argumento que les parecía muy convincente fué el hecho de que desde 1925 los precios estaban bajando a pesar de que la producción y las transacciones aumentaban de una manera jamás experimentada. Este fenómeno fué, en realidad, una excepción en la historia económica.

En general, a saber, un incremento en el volumen de los negocios está combinado con precios ascendentes y se opina que por esta alza de los valores todo auge al fin y al cabo, encuentra un límite que se expresa en una crisis. Ahí tenemos la razón por la cual los americanos creían en la prosperidad eterna de su país. En realidad la baja de los precios no era consecuencia del mejoramiento de la organización económica, sino nada más que una forma de reajuste. En la Primera Guerra Mundial se había desarrollado una inflación a base del oro, teniendo una reacción deflacionista a medida que el entrelace de los créditos de la economía mundial se había intensificado mucho. Eso se ve si uno compara los precios de distintos periodos. La producción y los salarios, las existencias y el comercio habían perdido las relaciones normales.

V

LOS CICLOS

Los fracasos de los pronósticos nos han enseñado que se necesita una observación de amplia perspectiva. Cuanto mejor es la sinopsis, tanto más posibilidades hay para juzgar una situación. Como aquel que observa el panorama desde una cumbre elevada no sobreestima la importancia de los cerros pequeños, así tampoco es perturbado por alteraciones pasajeras aquel que dispone del panorama económico de los siglos. Me permito mostrarles las grandes ondas de los valores para darles, desde luego, una cierta impresión de la importancia insignificante de las variaciones pequeñas. La curva más representativa para el auge y la depresión en el curso de los decenios me parece la curva del rendimiento de los capitales, como ha sido desde 1750 hasta

nuestra época. Los datos se refieren a Gran Bretaña, pero son representativos para la mayoría de los países. Se trata de una onda de 150 años. Comenzó a mediados del siglo XVIII y terminó con la baja más fuerte al finalizar el siglo pasado. Desde aquel tiempo tenemos nuevo auge de rendimiento, lo que significa escasez de capitales.

Más a nuestro alcance tenemos el movimiento coyuntural observando las ondas largas de los precios. Tienen una duración de 50 a 60 años. Estas ondas abarcan el ciclo coyuntural en el sentido más estrecho, con una duración de 8 años por término medio. Tenemos datos que nos permiten determinar el ascenso y descenso de las curvas largas, de los precios, que también reflejan la producción y el comercio mundial hasta un cierto grado. La expansión se expresa en una línea ascendente de los precios y transacciones comerciales en particular del comercio mundial. El estancamiento se manifiesta en la baja o en el sostenimiento de los precios y en los obstáculos que se oponen al tráfico nacional e internacional. La onda larga es la dirección fundamental — artificialmente calculada — de un movimiento que presenta oscilaciones muy intensas.

Cuando en el año 1931 yo había establecido esta tabla, se veía con bastante claridad que el estancamiento había comenzado en 1920. En realidad el comercio mundial alcanzó el punto mínimo en 1934. En 1937 el volumen de las transacciones había llegado al valor del año 1929, lo cual no vale para los precios que quedaron estancados. En 1929 el comercio mundial era de 284 mil millones de marcos; en 1937 no subió a más de 131 y cayó ya de nuevo en 1938 a 114 mil millones. Después de la guerra cayó aún más, a pesar de que los precios oro habían subido mucho.

La onda larga de la coyuntura abarca el ciclo económico en el sentido estrecho de la palabra. Este ciclo tiene por término medio 8 años. En la economía mundial teníamos como años de crisis que indican las censuras en este ciclo, los siguientes: 1884, 1893, 1900, 1907, 1914, 1920, 1929 y 1937.

En realidad no conocemos la última causa de esta periodicidad. Parece ser una fuerza vital de la sociedad humana que se impone siempre de nuevo. El servicio económico es como un sacerdote de esta fuerza trascendental, de esta diosa coyuntura. Venerándola, el servicio económico de Alemania ha pronosticado ya en 1928 la crisis de 1929 y en 1936 la de 1937, que sin embargo, no fué muy fuerte. Es remarcable que al estallar la Segunda Guerra Mundial nosotros los economistas del Instituto de Berlín estábamos luego convencidos de que la guerra iba a durar hasta 1945. Hay que saber que bajo la perspectiva coyuntural la guerra no es nada más que la actividad acentuada de una alta coyuntura, que significa alta tensión de la

iniciativa empresarial. En los términos de la teoría coyuntural, el fin de la guerra es el derrumbe del paroxismo de la actividad económica.

VI

LAS RELACIONES BÁSICAS

El conocimiento de la duración de los ciclos económicos es, sin embargo, sólo una primera aproximación al pronóstico. Éste, en realidad, está basado en el examen de las relaciones más importantes de la vida económica. En general puede afirmarse lo siguiente: Conocidos los ciclos económicos, su intensidad y su duración, se conocen las reacciones del organismo económico. Éstas están en conexión con las relaciones básicas y sus variaciones. Para ilustrar la aplicación de este método, veamos dos ejemplos:

En diciembre de 1930, cuando la gran crisis parecía progresar irresistiblemente y la desocupación excedía los 4 millones, la prensa alemana me preguntó hasta dónde podría elevarse ese número. Di la siguiente respuesta: La relación decisiva, la cifra clave es en este caso el número de la población industrial que trabaja en las nuevas inversiones de la economía nacional. Este número ascendía a unos 6 millones. Una desocupación que saltaba este límite ya no constituía un revés coyuntural, sino el comienzo de una decadencia estructural. El corazón de la circulación económica consiste en un trueque elemental para satisfacer el consumo ordinario. Pensé que la desocupación, por de pronto, sólo podía elevarse hasta abarcar todos los hombres requeridos en la actividad de inversión. En caso de ir más lejos, la decadencia topa con una substancia más resistente. Poco probable era, pues, que el movimiento descendente fuese todavía más allá. Mi pronóstico fué confirmándose. En analogía biológica, este proceso puede compararse con un organismo que va enflaqueciendo. El adelgazamiento no encierra en sí peligro alguno mientras vaya aminorando sólo la gordura grasosa. Conduce a una destrucción inminente en el momento en que se afecten las células orgánicas y se desgasta la albúmina ya en mayor escala.

Fueron análogas las reflexiones que hiciera en 1934, cuando me interrogaron acerca de si el comercio mundial, que desde 1929 a 1934 había bajado hasta 1/3 de su valor, seguiría bajando aún. Mi respuesta fué negativa, a raíz del siguiente análisis: En Estados Unidos bien podría haberse producido en 1929, y sin mayores sacrificios, el 20 % de las mercaderías importadas, fuera de otro 10 % más, con un poco de empeño. La gordura coyuntural de la importación norteamericana ascendió, por lo visto, a 1/3 de su volumen físico total. Luego fuí comparando esta situación con la de otros países. Resultó

entonces que, conforme al volumen físico, la importación desde 1929 a 1932 había disminuído en:

EE. UU. de Norteamérica	30	%
Gran Bretaña	11,5	»
Sudamérica	47,0	»

A esto hay que agregar el hecho de que las operaciones mundiales en artículos alimenticios y materias primas, más mercaderías semi-elaboradas, habían sufrido mucho menos que las de productos manufacturados. De esta manera pude comprobar que el comercio mundial había llegado en 1933 a su nivel más bajo posible. El pronóstico fué confirmando que en adelante volverá a subir como lo demuestran los índices siguientes:

(Zahl als Detektiv S.179)

Comercio Mundial 1929 - 1937

1929 = 100

Tiempo	Volumen	Valores
1929	100,0	100,0
1930	92,0	80,5
1931	85,4	57,8
1932	74,2	38,6
1933	75,6	35,1
1934	78,0	33,7
1935	81,5	34,2
1936	85,1	37,2
1937	96,0	45,8

En esta depresión del comercio mundial, que desde el año 1929 no se pudo recuperar decisivamente, se manifiesta un trastorno de toda la estructura de la economía mundial, — problema que trataremos en otra oportunidad.