

**LA INFORMACION ECONOMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

INDICE

	Pág.
Los derechos de los trabajadores y la libertad de comercio	117
Atención a los países con bajos salarios	118
No al proteccionismo "azul y verde"	121
La Organización Mundial del Comercio	122
La expansión durará y la inflación seguirá controlada en Estados Unidos	125
La apuesta del FMI sobre Rusia	128
Rusia y China: Historia de dos remedios	129
Bonsoir, tristesse	131
EU: los impuestos subirán, pero los ingresos permanecerán casi inalterados	133
El redescubrimiento de la economía USA	136
¿Abandonan España las empresas extranjeras?	138

Los derechos de los trabajadores y la libertad de comercio.

"Financial Times", edit.

Aunque se trata de una institución que no será realidad más que dentro de un año, el caso es que la proyectada Organización Mundial del Comercio, sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, está acumulando ya una carga impresionante. Más allá de las responsabilidades que va a heredar como resultado de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales, la OMC deberá supervisar cuánto se refiera a la política comercial y a la política del medio ambiente. Pero esto no es todo, puesto que lo que se pretende ahora es que se ocupe también de una cuestión más controvertida aún, cual es la de los derechos y condiciones laborales de cada país.

Estados Unidos ha presentado ya una propuesta en tal sentido, y Leon Brittan, el comisario europeo para cuestiones comerciales, ha dicho que está a favor de una iniciativa de tal naturaleza. Aunque no parece estar personalmente muy convencido de las razones de tal acción, Brittan ha sido atraído hacia ella por el creciente apoyo político que la misma recibe en Francia y en Italia, además de Estados Unidos. Brittan debe pensar que si la Unión Europea no secunda la propuesta, puede perder capacidad para influir en los acontecimientos futuros, aparte de que se expone a poner en peligro su propia cohesión interna.

Leon Brittan tiene razones para mostrarse escéptico. Los derechos de los trabajadores constituyen una materia muy importante y muy compleja, y los argumentos para relacionarla con la política comercial son poco convincentes. En cambio, sí son claros los motivos que han llevado a algunos países a lanzarse por el camino indicado. Lo que éstos pretenden, en efecto, es conseguir la protección de sus industrias a través de la penalización de las exportaciones de los países de bajos costes. Francia, que en esta ocasión contempla a Estados Unidos como un aliado, ha preparado bien el terreno con sus críticas de lo que ha calificado de "dumping social".

Pero los sectores proteccionistas se engañan a sí mismos. Incluso en el caso de que consiguieran establecer unas condiciones sociales mínimas en los países de bajos costes, esto apenas serviría para eliminar las ventajas competitivas de éstos o para mejorar la situación del desempleo en Occidente. Los salarios de los países en vías de desarrollo permanecerán bajos mientras éstos sigan siendo pobres y dispongan de un sobrante de mano de obra. Tampoco es probable que el establecimiento eventual de unas normas laborales aplicables en todo el mundo frenara a las empresas multinacionales deseosas de invertir en regiones tales como Asia e Iberoamérica, dado que los salarios son sólo una fracción de sus costes generales.

Por otra parte, los exportadores nuevos con mayor empuje, tales como Hong-Kong, Malasia y Singapur, tienen ya unos salarios relativamente elevados. Las principales amenazas a la prosperidad y a la competitividad de los países occidentales proceden del interior de éstos.

Los argumentos según los cuales la política comercial puede tener unos objetivos humanitarios -como lo serían la supresión del trabajo forzado, la creación de asociaciones

laborales, etc.- son asimismo altamente discutibles. Se basan en la idea de que se puede presionar a través del comercio sobre los sistemas represivos del Tercer Mundo, pero lo cierto es que no se tiene garantía alguna de que el procedimiento resultara eficaz.

Por muy en contra que se esté del trabajo infantil o de la desprotección en el caso de actividades peligrosas se hace difícil pensar que las soluciones puedan llegar impuestas desde el exterior, sobre todo en los casos de países en los que no existen fuentes alternativas legales de ingresos familiares. Y, por otra parte, tales esfuerzos sólo resultarían eventualmente eficaces si fueran acompañados de soluciones, las cuales, en cambio, podrían conducir a un empobrecimiento todavía mayor de tales países y al empeoramiento de las condiciones de trabajo de sus gentes, con lo que se llegaría a unos resultados exactamente opuestos a los previstos.

El nivel de vida y las condiciones laborales de los países en vías de desarrollo sólo mejorarán realmente si tales países prosperan económicamente. Una manera de conducirlo es a través de una mayor ayuda y de unas transferencias de recursos superiores, cosas ambas que los países de Occidente no parecen dispuestos a hacer. Pero existe un procedimiento mejor que consiste en estimular a los países más pobres para que produzcan más valiéndose de unas mayores entradas de capital privado y de la libertad de exportar a los mercados mundiales. Esto exige que Occidente mantenga bajas sus barreras comerciales, no que las suba o que cree otras nuevas.

Todo ello no significa que no pueda hablarse nunca en la OMC de derechos de los trabajadores. Esto permitiría poner de manifiesto la importancia de las condiciones en que se realiza el trabajo humano, al tiempo que conduciría a la comunidad internacional a la posible identificación de lo que pueda hacerse de verdad a favor de la promoción del desarrollo de los países más pobres. El hecho de situar estas cuestiones en un marco multilateral y abierto podría limitar la posibilidad de que los países industrializados utilizaran las condiciones laborales como excusa para la discriminación comercial, obligándoles a defender públicamente las medidas que adoptaran en tal sentido. Entonces quedaría claro que lo que hay detrás de todo ello no es más que una actitud proteccionista.

Atención a los países con bajos salarios.

El reportaje que se transcribe a continuación, de Alan Friedman, apareció publicado en "Herald Tribune" de 23 de Marzo.

Estados Unidos y Francia, a través de actuaciones que podrían llevar a penalizar a los países en vías de desarrollo con bajos salarios, se proponen poner fin a lo que consideran prácticas comerciales privilegiadas que se traducen en la exportación de productos de bajo precio obtenidos gracias a unas condiciones laborales sumamente precarias.

Representantes de los dos citados países acaban de manifestar, en varias entrevistas, que están llevando a cabo conversaciones destinadas a conseguir una posición común sobre esta

materia antes del 15 de Abril, fecha en que debe procederse a la firma en Marrakesh del acuerdo sobre la Ronda Uruguay del GATT.

Tal iniciativa podría abrir un nuevo capítulo -nuevo y altamente controvertido- en el campo de las negociaciones comerciales internacionales, toda vez que se trata de una cuestión ante la que se han de mostrar muy sensibles los países de rápido crecimiento y eminentemente exportadores como son los del litoral asiático, y en especial Singapur, Malasia e Indonesia, todos los cuales han sido criticados en Occidente por entender que no tratan con la consideración debida a sus efectivos laborales.

Tales propuestas podrían irritar también a China, que ha solicitado su acceso al GATT y que se encuentra en plena guerra verbal con Estados Unidos a causa de la voluntad de Washington de vincular las relaciones comerciales a lo que haga Beijing en materia de respeto de los derechos humanos.

En Bruselas, la cuestión será discutida los próximos días cuando Leon Brittan, el negociador comercial de la Unión Europea, presente un informe en el que se urge a los gobiernos para que en las reuniones de Marrakesh se muestren favorables a la idea de que la World Trade Organisation, el organismo que ha de suceder al GATT, incluya en su agenda problemas tales como los derechos sindicales, el trabajo de los menores y de los presos y otras cuestiones sociales de parecido signo.

París y Washington -en una rara muestra de cooperación en materias comerciales entre gobiernos que se enfrentaron durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, el año pasado- se han puesto de acuerdo en el sentido de considerar que ha llegado la hora de valorar, en toda negociación comercial, los derechos de los trabajadores. Francia va por delante de Estados Unidos en la búsqueda de maneras con las que penalizar a los países que violen las normas internacionales sobre prácticas laborales.

Un representante francés ha manifestado que su delegación habló del tema con la de Estados Unidos en el curso de la reunión sobre el empleo celebrada en Detroit la semana pasada, y que "los dos países están en completo acuerdo sobre la necesidad de que la World Trade Organization se ocupe del tema".

Un representante norteamericano, por su parte, dijo que, en efecto, había un principio de acuerdo entre ambos países, "aunque los puntos de vista de uno y otro pueden diferir algo".

El tema será discutido en Marrakesh en una reunión entre Mickey Kantor, el negociador comercial norteamericano, y Gérard Longuet, ministro de Comercio e Industria francés.

Peter Sutherland, el director general del GATT, ha dejado claro que tiene graves reservas sobre la idea de relacionar el comercio con lo que se conoce como "dumping social", es decir, la exportación de mercancías baratas producidas en condiciones laborales degradantes. Sutherland previno en un discurso en Toronto, hace pocos días, contra "las peticiones simplistas de remedios comerciales drásticos" que, según él dijo, se parecen extraordinariamente a "otras formas más convencionales de retórica proteccionista".

En Washington, sin embargo, un representante de la Administración manifestó su desacuerdo con estas palabras: "Hay gente que interpreta nuestras propuestas a favor de los derechos de los trabajadores como un utensilio proteccionista. En realidad, el presidente Clinton se ha

comprometido a hacer de la defensa de los derechos de los trabajadores uno de los objetivos de la World Trade Organisation. El Presidente tiene un gran interés por esta cuestión y quiera que se incluya en la agenda de la WTO".

En Europa, el gobierno francés del primer ministro Edouard Ballador está siendo criticado por otros gobiernos según los cuales París insiste sobre este tema para desviar la atención de problemas internos tales como el desempleo y la intranquilidad social. Algunos diplomáticos europeos entienden que el objetivo real de Francia es conseguir nuevos instrumentos de protección.

Por lo que se refiere a Gran Bretaña, las delegaciones en el GATT estiman que su actitud, por el momento, es contemporalizadora respecto a esta cuestión. Alemania, en cambio, parece mostrarse cada día más opuesta a la introducción de una cláusula social en las negociaciones comerciales. Así, Günter Rexrodt, ministro alemán de Economía, dijo la semana pasada que hablar de derechos de los trabajadores podría llevar a un nuevo proteccionismo; a lo que un representante del mismo país añadió que Bonn temía que las responsabilidades de la WTO serían excesivas si se le encomendaron problemas sociales y ambientales.

La posición de Leon Brittan difiere de la francesa -según un alto funcionario comunitario- toda vez que de lo que se trata "no es de quitarles a los países con bajos salarios la ventaja competitiva de que disponen". El objetivo, según el mismo funcionario, "es uniformizar ("leveling") los derechos de los trabajadores".

Dennis MacShane, uno de los dirigentes de la International Metalworkers Federation, con sede en Ginebra, manifestó días pasados que algo debe hacerse en este campo, toda vez que "Asia constituye ahora el recurso fácil -bajos salarios, ausencia de sindicatos, inexistencia de responsabilidades sociales- para cualquier empresa europea que no está dispuesta a hacer frente a sus obligaciones laborales, todo cual hace que dicho continente suponga un interrogante para todos y cada uno de los empleos industriales europeos".

En Francia son muchos los industriales que se muestran a favor de una cláusula que penalice a los competidores de bajos costes, asiáticos o no. Paul Rechter, portavoz de la organización empresarial CNPF, ha dicho que "el problema del dumping social nos afecta a todos, puesto que supone precios muy baratos para ciertos productos, lo que perjudica al empleo europeo".

Según MacShane, Thomson Consumer Electronics, por ejemplo, una división de la Thomson francesa, tiene en la actualidad más empleados en Malasia que en la misma Francia.

Algunas de las personas que participan en el debate han señalado que si el tema va a someterse a la consideración de la WTO es porque la International Labor Organization no ha estado en condiciones de resolver el problema. En un libro que ha de salir publicado uno de estos días, Bill Brett, un vicepresidente del órgano de dirección de la ILO, dice que esta organización necesita trabajar conjuntamente con la WTO si se quieren constituir mecanismos eficaces. Punto de vista, sin embargo, que no comparte enteramente Michel Hansenne, director general de la ILO, quien, al rechazar tales críticas, manifestó que su organización carece de poderes para introducir cualquier tipo de sanción. "Si se alcanza un acuerdo en el marco internacional" -añadió Hansenne- "estaremos encantados de trabajar con la World Trade Organisation".

No al proteccionismo "azul y verde".

(Reginald Dale, en "Herald Tribune").

Cómo han cambiado los tiempos. No hace mucho, lo correcto, políticamente, era contemplar a los países en vías de desarrollo como las víctimas de la explotación llevada a cabo por la siniestra coalición formada por las grandes empresas y los gobiernos occidentales, en especial por el imperialista de Estados Unidos.

Los izquierdistas -tan de moda entonces- de Europa y de Norteamérica gustaban de comparar los países del Tercer Mundo con los oprimidos trabajadores industriales del siglo XIX que luchaban por unirse y hacer frente a unos patronos inmorales y por mejorar su bajo nivel de vida.

Ahora la bota ha cambiado de pie. La mayoría de los países en vías de desarrollo, así como los ex-comunistas, adoptan rápidamente el capitalismo occidental y muchos de ellos han ido todavía más lejos que los propios países occidentales en la aceptación de la economía de mercado.

Ahora son países en vías de desarrollo los que son acusados de explotar a sus propios trabajadores a través de unos bajos salarios y de unas condiciones laborales degradantes, así como de no respetar el medio ambiente, todo ello con el fin de conseguir los empleos que Occidente pierde.

En el debate del año pasado sobre el Tratado de Libre Comercio Norteamericano, Méjico apareció más como el villano que como la víctima. El principal defensor de lo que Leon Brittan, de la Comisión Europea, llama concepción políticamente correcta del comercio ("politically correct approach to trade") es, sorprendentemente, Estados Unidos.

Washington, en efecto, presiona para que los países en vías de desarrollo se sometan a unas normas laborales y ambientales más estrictas si no quieren verse comercialmente penalizados. No es de extrañar que el plan encuentre oposición entre los países en desarrollo, los cuales lo consideran como un atentado contra su soberanía.

Por supuesto, no se trata de mero altruismo norteamericano, como se puede deducir del hecho de que el gobierno francés adopte la misma línea.

Desde cierto punto de vista, los objetivos pueden ser válidos, pero los motivos reales no obedecen más que al propio interés. De lo que se trata, en efecto, es de proteger a las industrias norteamericanas o francesas, frente a la competencia barata, y esto elevando los precios de producción de los países en vías de desarrollo.

La idea es que, a través del comercio, se obligue a respetar unas reglas laborales y ambientales, y que se permita la aplicación de sanciones comerciales contra los países que cometan pecados de dumping social o de eco-dumping; o, por lo menos, que se puedan establecer derechos arancelarios que obstaculicen las exportaciones de dichos infractores.

Naturalmente, esto es una caja de Pandora del proteccionismo, y su apertura podría ampliar enormemente las restricciones para importar. Uno no tiene más que observar hasta qué punto unas bien intencionadas provisiones antidumping han servido para satisfacer tentaciones proteccionistas.

Con todo, sería un error que los partidarios de la libertad de mercado dejaran de prestar atención a tales demandas. Como advierte Daniel C. Esty, del Institute for International Economics, en el último número de la revista "Economic Insights", si las preocupaciones honestas sobre el medio ambiente no reciben la debida atención, "la causa del libre comercio, particularmente en Estados Unidos, corre el riesgo de ser atacada por ecologistas y por proteccionistas vestido de verde". Junto a éstos actuarán también, por supuesto, los proteccionistas tradicionales.

Richard A. Gephardt, de Missouri, líder de la mayoría demócrata de la Cámara de Representantes, ha prometido ya una nueva ley que él llama la "301 azul y verde" ("Blue and Green 301"), hecha a imagen y semejanza de la Sección 301 de la Trade Act norteamericana, la cual prevé sanciones contra los países que acudan a prácticas comerciales consideradas ilícitas. Dicha ley, dice Gephardt, castigaría a los países "que abusaran contra el medio ambiente".

Poca gente con juicio desearía que las normas del comercio internacional fueran establecidas por Gephardt y otros proteccionistas como él. Tampoco debería permitirse -en una fase en la que se están creando nuevas normas sobre el comercio mundial- que un país pretendiera hacer extensivas a los demás sus propias reglas.

Nada hay de malo en la imposición de sanciones comerciales cuando está claro que un país contamina a sus vecinos o que viola unas determinadas normas internacionales. Más discutible, y más peligroso, es inmiscuirse en las prácticas laborales, en especial si esto equivale a un intento de uniformizar los salarios. Otros aspectos de la cuestión, por el contrario, serían más aceptables. Tal es el caso, por ejemplo, de la limitación del trabajo infantil.

Urge reconciliar los deseos de un comercio "políticamente correcto" con el ininterrumpible proceso hacia un comercio libre.

La Organización Mundial del Comercio.

(Sergi Martí, en "Le Monde" de 13 de Abril).

Para los especialistas en negociaciones comerciales internacionales, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) constituye sin duda un importante paso adelante después de medio siglo caracterizado por una multiplicación de los conflictos. "Hasta ahora" -dice uno de aquéllos- "vivíamos en una situación de vacío jurídico. En materia de comercio internacional, en efecto, nos regíamos por un simple acuerdo arancelario provisional, el GATT,

el cual no había sido siquiera ratificado y cuyas decisiones no eran ejecutivas. La futura OMC permitirá al menos llenar ese vacío con la creación de una especie de 'tribunal de justicia' destinado a resolver las infracciones de las normas que regulan los intercambios mundiales".

Cuando esté realmente constituida, hacia mediados de 1995, la OMC tendrá el mismo estatuto jurídico que las instituciones creadas en Bretton Woods tales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. Con un nuevo sistema de elaboración de normas de derecho internacional sobre una base permanente y en el marco de una instancia cuyas decisiones deberán ser aceptadas por todos debería ser posible contar con un "freno al unilateralismo" practicado todavía por bastantes países, entre los que figuran algunos que se presentan como los más fervientes defensores del multilateralismo. En primer término, Estados Unidos, que en el pasado se ha negado a aplicar las "recomendaciones" formuladas por los grupos especiales del GATT (los famosos "panels") y que no quiere escuchar cuando se le reprocha el temible arsenal legislativo de represalias comerciales de que dispone. Un arsenal, por cierto, que quedará obsoleto, teóricamente, en el mismo momento en que se cree la OMC.

Concebida como un mecanismo de solución de conflictos con unos poderes reforzados respecto al GATT, así como un mejor dispositivo para la protección de la propiedad intelectual, la OMC deberá su existencia jurídica a cuatro decisiones ministeriales que habrán sido adoptadas en la conferencia de Marrakesh. Tales decisiones prevén la creación de un comité preparatorio encargado de establecer el programa de trabajo de la OMC; la constitución de un comité sobre el medio ambiente y el comercio; la definición de las modalidades de acceso a la Organización y, finalmente, la elaboración del presupuesto de la misma. A continuación la OMC funcionará sobre la base de los trabajos de una conferencia ministerial que se reunirá por lo menos una vez cada dos años y por medio de un consejo general compuesto por representantes de todos los países miembros. Este consejo estará organizado alrededor de varios elementos: el órgano para la solución de los conflictos, el grupo de examen de las políticas comerciales y tres consejos específicos (mercancías, servicios y propiedad intelectual).

Un país, un voto, y mantenimiento de la política del consenso. Tal es el mecanismo para la adopción de decisiones (por mayoría cuando haya votaciones) en el seno de la OMC. Los doce países de la Unión Europea (que deberían ser 16 el 1 de Enero de 1995) tendrán cada uno un voto. Este sistema, si se tienen en cuenta los recelos de los países que temen las tendencias hegemónicas de esta o aquella potencia, puede parecer muy democrático, pero el caso es que ya se ha hablado de riesgos de parálisis de la institución, lo que explica que algunos especialistas hubieran preferido un sistema ejecutivo más "directivo" que hubiera contado, por ejemplo, con un mecanismo de ponderación de los votos que tuviera en cuenta el peso económico de los diferentes miembros. Una solución de tal naturaleza, utilizada ya en las instituciones financieras internacionales, ha sido abandonada por la oposición de los países en vías de desarrollo.

La OMC, que velará por el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en el marco del GATT -incluidas las siete anteriores rondas de negociaciones- tendrá como misión velar por la "lealtad" de las prácticas comerciales de unos y de otros. La Organización dispondrá de un mecanismo que, por vez primera, será "automático y obligatorio". Hasta ahora -según recuerda Patrick Hoguet, ponente del estudio sobre la Ronda Uruguay presentado a principios de este mes ante la Asamblea Nacional francesa- los arbitrajes de los "panels" sólo eran ejecutivos si habían sido aceptados previamente por consenso por el conjunto de los países signatarios del GATT. Es decir, nunca. En el futuro, tal dinámica será invertida. Los arbitrajes de los grupos especiales serán aplicados automáticamente, salvo en el caso de que todos los países de la Organización decidan otra cosa.

Por otra parte, el contenido de la nueva institución se verá notablemente ampliado. Comprenderá no sólo el acuerdo general de 1947 sino también el acuerdo general sobre el intercambio de servicios (GATS), el acuerdo sobre propiedad intelectual (ADPIC), varios acuerdos sectoriales (aeronaues civiles, compras gubernamentales, sector lechero y carne de vacuno), así como el memorándum de acuerdo relativo a la solución de los conflictos.

Uno de los principales instrumentos a disposición de la OMC es que ésta prevé la prohibición de medidas unilaterales de retorsión comercial, algunas de las cuales han sido aplicadas hasta ahora por ciertos miembros del GATT. En caso de conflicto, los países afectados deberán someter sus diferencias al juicio de la Organización. "Según los acuerdos de 15 de Diciembre de 1993, todos los países, incluido Estados Unidos, deberán acudir a las instancias multilaterales para la resolución de los conflictos", dice Patrick Hoguet. A lo que añade: "Desgraciadamente, la interpretación que prevalece actualmente, tanto en Estados Unidos como en el secretariado del GATT y en la Comisión Europea, tiende a considerar que si bien la utilización de la legislación norteamericana unilateral estará prohibida, no podrá exigirse su supresión".

Lo que vaya a ser de todo ello se verá más adelante. En teoría, los mecanismos de respuesta a las "prácticas desleales", creados en Estados Unidos, no deberían poder ser utilizados nunca más por lo que se refiere a las materias cubiertas por la OMC. Esto significaría el abandono de un dispositivo de represalias comerciales que incluye la famosa Sección 301 de la ley norteamericana del comercio exterior (en su versión más reciente, la Trade Act de 1988).

Accesoriamente, Washington dispone también de medidas anti-dumping, anti-subsidios y de salvaguarda, pero éstas son conformes a las reglas del GATT.

Sea como fuere, la eventual renuncia de Estados Unidos a su arsenal sancionador no es cosa inmediata. De una parte, porque la política comercial norteamericana se elabora en el Congreso, de acuerdo con la Constitución, y no en la Casa Blanca, la cual no actúa más que por delegación y cuyo inquilino puede ser en todo momento desmentido. A este respecto puede señalarse que los congresistas norteamericanos se hallan en este momento más ocupados en evaluar la disminución de ingresos que se va a producir como consecuencia de los menores derechos de importación, tras la Ronda Uruguay, que en el análisis de la posible ratificación del acta final de aquélla. Por otra parte, Estados Unidos, que nunca se precipita cuando se trata de ratificar un tratado internacional, salvo en el caso de que tenga mucho interés en ello, ha sostenido siempre que su legislación nacional predomina sobre las normas elaboradas en el seno de instituciones internacionales, normas que son objeto de minuciosos y a veces interminables exámenes.

Sin olvidar estas dificultades, los negociadores franceses se muestran confiados. "Está claro que Estados Unidos no va a eliminar en un santiamén esos pasajes de su Trade Act", ha dicho uno de aquéllos. "Pero dicho país no invocará sus disposiciones más represivas más que de manera muy limitada. La aplicación de la Sección 301 será sin duda muy restringida después de la aprobación de los resultados de la Ronda Uruguay y del nacimiento de una OMC encargada de resolver los conflictos".

Lo que sí está claro es que la Unión Europea no dispone aún de capacidad de respuesta ante posibles agravios comerciales. No habiendo conseguido convencer a los otros países de la Unión, en especial a los alemanes, para que se creara "un nuevo instrumento de política comercial" que permitiera a los Doce replicar a las represalias norteamericanas, París debió renunciar a obtenerlo. Pero el caso es que la guerra comercial apenas tiende a atenuarse. Más bien lo contrario.

"Se debe ser muy ingenuo para confiar en la generosidad de las grandes potencias económicas. Y sobre todo de los norteamericanos. Y si esto era ya así después de la última guerra, cuando éstos controlaban la mitad del comercio mundial, todavía lo es más en la actualidad, en que su participación en los intercambios globales no supera el 10 o el 15 por ciento", dice, en Ottawa, Gordon Ritchie. Este consultor de la empresa canadiense Strategicon se acuerda del período en que, en representación del ministerio de Industria de Canadá, negociaba el acuerdo de libre cambio concluido en 1988 con Estados Unidos (y al que más adelante se incorporaría Méjico para constituir la Asociación de Libre Cambio de América del Norte).

"En Ginebra se cree que se ha firmado un gran acuerdo sobre liberalización del comercio mundial, pero resulta que varios países, entre ellos Estados Unidos, buscan ya la manera de eludir los compromisos adquiridos. La verdad es que nadie se hace regalos, ni siquiera entre amigos. El acuerdo de libre comercio que nos une a Estados Unidos" -dice Gordon Ritchie- "debería haber permitido unas relaciones más leales entre los dos países. Nada de esto. Tenemos un contencioso con dicho país a propósito de la madera para la construcción. Hemos llevado el asunto a un 'panel' del GATT y hemos ganado. No obstante, no sólo Estados Unidos no ha aceptado la decisión sino que se nos ha aplicado la Sección 301. Con la terminación de la Ronda Uruguay hemos puesto fin a la etapa más fácil: la negociación. Lo más duro viene ahora. Se trata de la puesta en práctica de las nuevas reglas, de su aplicación. Veremos lo que ocurre cuando llegue la hora de las sanciones".

La expansión durará y la inflación seguirá controlada en Estados Unidos.

El artículo que aparece a continuación fue publicado en "The New York Times" - "Herald Tribune" de 16/17 de Abril, firmado por Laura D'Andrea Tyson, presidenta del Consejo de Asesores Económicos de Clinton.

El temor a una subida acelerada de los precios pareció apoderarse de los mercados financieros justo en el momento en que la economía norteamericana conseguía la mejor tasa de inflación de las últimas décadas. En 1993, en efecto, los índices de precios al consumo y a la producción -que excluyen los alimentos y la energía- registraron las menores subidas de los últimos 20 años.

La tendencia favorable prosigue este año. El incremento anual proyectado del índice de precios al consumo a lo largo de los tres pasados meses fue del 2'9 por ciento, el mismo que en los nueve meses precedentes.

La Administración, al igual que muchos pronosticadores privados, prevé un ligero aumento de la inflación para 1994, en la medida en que la continua expansión eleva la utilización de la capacidad industrial y reduce el desempleo. Por supuesto, reconocemos la necesidad de estar atentos ante cualquier posibilidad de que la inflación se reanime.

Las piezas esenciales de una expansión sostenida están ahí: déficit presupuestarios menores, balances empresariales más sólidos, mejoras de la productividad, inversión firme. Sería una oportunidad perdida si la expansión viera prematuramente su fin como resultado de una aceleración de la inflación.

Hasta ahora, con todo, hoy pocas señales de cambios en las causas subyacentes de una subida de los precios. Por consiguiente, los mercados financieros pueden estar reaccionando más ante los mitos de la inflación que ante la realidad de la misma.

Mito núm. 1: La inflación puede manifestarse súbitamente.

Esto es lo que pretenden algunos comentaristas. Pero la historia no lo indica así. Desde 1957, año a partir del cual se dispone de datos sobre el índice de precios al consumo básico ("core"), sólo ha habido nueve años en los que la tasa de inflación se incrementó en más de medio punto porcentual. Cinco de ellos fueron años afectados por crisis petrolíferas: 1973, 1974, 1979, 1980 y 1990.

Los precios del petróleo pueden afectar espectacularmente a los precios generales. La inflación básica subió seis puntos porcentuales de 1973 a 1974, y la crisis de 1979 incrementó tal inflación en cerca de tres puntos en un año.

Desde 1957 ha habido sólo cuatro años en que, no produciéndose grandes movimientos en los precios del petróleo, la inflación se elevara en más de medio punto porcentual: 1966, 1968, 1969 y 1978. Los tres primeros fueron años de guerra en el Vietnam, en los que la economía se hallaba sobrecalentada. La capacidad de utilización estaba muy por encima del 86 por ciento y la tasa de desempleo por debajo del 4 por ciento. La tasa media de paro fue considerablemente mayor en 1978, pero ese año fue precedido por otros dos de rápida inflación salarial, circunstancia que ahora no existe.

En resumen, se necesita una crisis petrolífera o un recalentamiento notable de la economía para producir una aceleración del índice básico de los precios al consumo. Ni una cosa ni otra se vislumbran en el horizonte presente. Los precios del petróleo son bajos y así es probable que continúen, por lo menos durante este año. Y la tasa de capacidad de utilización actual, situada entre el 82 y el 85 por ciento, se encuentra bien por debajo de los niveles en los que la inflación puede reactivarse.

Mito núm. 2: Los incrementos de precios de los productos industriales anuncian una inflación más generalizada.

Los índices de precios del Banco de la Reserva Federal de Filadelfia y de la National Association of Purchasing Managers se elevaron apreciablemente en Febrero y se dijo que habían alentado las expectativas inflacionistas.

Es verdad que esos índices guardan cierta correlación con el índice de precios a la producción para bienes intermedios (por ejemplo, productos químicos industriales, pulpa de madera) y otras mediciones de los precios de materias primas. También lo es que los precios de éstas, muy deprimidos en los años recientes, pueden reaccionar a medida que la economía despierte.

El caso es, con todo, que, en la pasada década, el índice de los jefes de compras ha sido -lo que no puede sorprender- un mal instrumento de previsión de los cambios del IPC. Dicho índice

se basa en un limitado análisis que incluye sólo materias primas industriales adquiridas por empresas, lo que constituye una parte pequeña del conjunto de la economía. Además, el papel de tales materias primas es cada día menor.

Mito núm. 3: Los salarios se acelerarán pronto debido a la proximidad del pleno empleo.

Una fuente de inflación podría ser el incremento de la tasa de crecimiento de los costes laborales unitarios, esto es, el coste de la mano de obra requerida para producir una cantidad determinada de bienes. Resulta, sin embargo, que los costes laborales unitarios se han estado desacelerando, y no al revés, los últimos años.

En el curso de 1993, dichos costes subieron sólo el 1 por ciento, frente al 1'3 por ciento en 1992 y al 2'5 por ciento en 1991. Durante los pasados seis meses incluso han bajado, como lo prueba el hecho de que los salarios hayan permanecido inalterados al tiempo que la productividad aumentaba. Todo esto es fundamental para explicar lo que ocurre con la inflación.

Ahora bien. ¿Nos encontramos en vísperas de una aceleración de la inflación salarial, como algún observador sugiere? No.

Pese a que la economía creó más de 200.000 empleos mensuales a lo largo de los últimos seis meses, el crecimiento de los salarios siguió siendo lento. Las ganancias medias horarias subieron sólo al 0'1 por ciento en Marzo. En los pasados 12 meses, la media de las ganancias aumentó sólo en un 2'4 por ciento.

Los mejores pronosticadores privados estiman que las eventuales tensiones del mercado de trabajo no presionan al alza los salarios hasta que la tasa de paro desciende por debajo de la línea 5'9/6'3 por ciento.

El Consejo de Asesores Económicos ha llegado a una conclusión similar en un estudio reciente sobre la relación entre desempleo e inflación.

Todas esas apreciaciones se ven reforzadas por la experiencia más reciente. Si el mercado de trabajo fuera a alcanzar un momento delicado se observarían señales de aumento de los salarios. Pero éstos se han mantenido estables en el curso de todo el año pasado. Incluso cuando la tasa de paro se sitúe entre el 5'9 y el 6'3 por ciento, lo más probable es que los salarios empiecen a moverse sólo muy lentamente.

Por otra parte, el fuerte incremento de la productividad seguirá moderando el crecimiento de los costes laborales.

Mito núm. 4: La subida de los precios de las importaciones avivará la inflación.

Durante el pasado año, el dólar se depreció frente al yen y los precios de importación de productos japoneses subieron un 7 por ciento. Ahora bien, las importaciones procedentes de Japón representan sólo alrededor de una quinta parte de la importación total de Estados Unidos, y únicamente el 2 por ciento, aproximadamente, de nuestro producto interior bruto.

Los precios de las importaciones procedentes del resto del mundo son más bajos que un año atrás, en parte debido a que el dólar se ha apreciado frente a la mayoría de las otras monedas. Durante el año pasado, los precios de las mercancías europeas, canadienses y asiáticas (excepto

las japonesas), bajaron un 1 por ciento. Las de los países en vías de desarrollo lo hicieron en un 4 por ciento.

Los incrementos de los precios de las importaciones -petróleo aparte- siguen siendo menores que la tasa de inflación, como ha sido el caso en los últimos cinco años. En esas circunstancias es poco probable que las mercancías importadas den lugar a una subida de los precios, por lo menos en un futuro previsible.

En ausencia de una crisis petrolífera, hace falta un apreciable período de fuertes presiones sobre la capacidad de producción para poner en marcha un proceso de auténtica inflación. Y salvo en el caso de que la utilización de la capacidad exceda del 86/87 por ciento, o de que la tasa de paro descienda muy por debajo de su nivel actual durante un tiempo considerable, no es de esperar que se den las condiciones que hagan posible un proceso inflacionista en lo inmediato.

Por el contrario, la economía parece hallarse en una buena posición para conseguir un crecimiento sostenido, no inflacionista, de forma parecida a lo que ocurrió desde mediados de los años 50 hasta mediados de los 60.

La apuesta del FMI sobre Rusia.

("The New York Times"- "Herald Tribune", edit.)

¿Puede Occidente proporcionar más ayuda a una Rusia agobiada por la crisis económica? Los directivos del Fondo Monetario Internacional se han estado planteando de forma dramática esta pregunta durante bastantes meses. El Fondo tiene normas severas que exigen pruebas estrictas de responsabilidad fiscal por parte de cualquier país que desea obtener recursos de la institución. Las negociaciones entre Rusia y el FMI sobre un segundo préstamo importante han estado en un punto muerto durante bastante tiempo, en el curso del cual la economía del citado país se ha ido degradando más y más. Tal punto muerto puede haberse superado ahora.

Los 1.500 m. de dólares que el Fondo, tras meses de espera, ha prometido, son del todo insuficientes para hacer variar el curso de la economía. Pero aún así, el acuerdo que se ha conseguido sigue siendo crucial porque abre el camino a otras formas de ayuda internacional. Sin la aprobación del Fondo apenas existiría posibilidad alguna de que Rusia atrajera inversores extranjeros y obtuviera créditos del Banco Mundial, moratorias de la deuda o parte alguna de los 43 m.m. de dólares que los países industrializados le prometieron el año pasado pero que se han negado a entregarle. Con la aprobación del Fondo, Rusia tiene la posibilidad de que todo ello se realice.

El FMI ha sido criticado con razón por resistirse a dar curso a la ayuda antes de que se asegurara una disciplina fiscal que el frágil sistema político ruso no estaba probablemente en condiciones de proporcionar. Los defensores de la ayuda a Rusia le pidieron al Fondo que se

arriesgara, en el sentido de transferir dinero con la esperanza de que este hecho empujara a Moscú en la buena dirección. Ahora bien, dado que el Fondo se había mostrado incapaz de concluir un acuerdo durante el tiempo en que ocuparon puestos relevantes de gobierno reformistas tales como Yegor Gaidar y Boris Fyodorov todo hacía pensar que era poco probable que el acuerdo se produjera después de que personas como las citadas hubieran abandonado sus importantes cargos.

El primer ministro, Viktor Chernomyrdin, prometió que, a pesar de la dimisión de aquéllos, mantendría la línea reformista. Pero esto exigirá disciplina presupuestaria, acomodando los gastos a los ingresos de forma que Moscú pueda cesar de imprimir las montañas de rublos que periódicamente amenazan con desencadenar una hiperinflación.

Para conseguir la estabilidad monetaria Chernomyrdin deberá recortar las subvenciones a las empresas de propiedad estatal, medida que pondría en peligro el empleo de millones de personas. El presupuesto que el primer ministro presentó al FMI la semana pasada pretendía ser fiscalmente ortodoxo, pero no convenció a nadie en el equipo del Fondo. Lo que hizo variar la opinión de éste fue la promesa del primer ministro de volver dentro de diez o quince días con un nuevo proyecto de presupuesto que garantizaría el control que la inflación.

La arriesgada actitud del FMI carece de precedentes, pero debe aplaudirse. Normalmente, el Fondo sólo proporciona préstamos una vez aprobado un presupuesto con objetivos numéricos estrictos. En el caso de Rusia el FMI entregaría el dinero en el momento en que Chernomyrdin presentara al Parlamento un proyecto de presupuesto responsable.

La apuesta está justificada. Lo peor que puede ocurrir es que los rusos abandonen el camino de la reforma económica y que el Fondo pierda 1.500 millones de dólares. Pero si las cosas salen bien, el voto de confianza del FMI reforzará a los reformadores, estimulará a los inversores extranjeros y servirá para que los países industrializados se convenzan de que puede resultarles positivo seguir adelante con los programas de ayuda inicialmente previstos.

El proceso hacia una economía de mercado sigue vivo en Rusia, aunque su estado de salud sea precario. El FMI, por fin, ha dado un paso importante a favor de su vigorización.

Rusia y China: Historia de dos remedios.

(Peter Passell, en "Herald Tribune").

¿Es la "terapia de choque" necesaria, o siquiera útil, para curar las enfermedades que afligen a las fracasadas economías comunistas? Rusia, hasta hace poco, asesorada por economistas e instituciones occidentales indentificadas con las soluciones rápidas, está aún por despegar. China, mientras tanto, que adoptó una terapia más conservadora consistente en injertar

economía de mercado en su sistema de planificación central, ha conseguido ya una considerable mejora de su bienestar económico.

Sin embargo, antes de declarar vencedores a los gradualistas en este gran debate económico, hace falta examinar atentamente si el éxito de China tiene algo que ver con el fracaso de Rusia. Lo que ha sido probablemente el más serio intento realizado hasta ahora para profundizar en esta materia será publicado en el próximo número de la revista "Economic Policy".

Jeffrey Sachs, de la Universidad de Harvard, y Wing Thye Woo, de la Universidad de California en Davis, sostienen que China empezó con lo que el historiador de la economía Alexander Gershchenkron llamó las "ventajas del atraso" ("advantages of backwardness"). También predicen aquéllos que China deberá enfrentarse pronto con las contradicciones de su reforma fragmentada.

Dado que el crecimiento significa un pastel mayor, todo el mundo sería más rico si se incrementara el volumen de cada tajada. Pero el proceso no es automático. En el centro de las actitudes resistentes ante cada intento, por parte de la planificación central, de descentralizarse en mercados libres se halla el temor de que habrá grandes perdedores y grandes vencedores. China ha estado en condiciones de manejar este problema con suerte y con habilidad política, dicen Sachs y Woo.

A finales de los años 70 se intentó la reforma de la agricultura, la cual había sido explotada para sostener elevados niveles de consumo en las ciudades y para financiar la inversión industrial. La productividad agraria subió tan rápidamente en los primeros años de privatizaciones que las rentas rústicas pudieron incrementarse notablemente sin reducir los excedentes destinados a las ciudades. Prácticamente, no hubo perdedores y la oposición a tal programa fue insignificante.

En el mismo sentido, la industria privada creció sin causar grandes daños a los dinosaurios industriales de propiedad estatal. La mano de obra que hizo posible el espectacular crecimiento de la industria ligera, orientada hacia la exportación, a lo largo de la costa sur, procedió de los grandes excedentes de las zonas rurales.

No sólo no hubo ahí conflicto inherente alguno entre la nueva economía, próspera, y la vieja y estancada, sino que se produjeron importantes sinergias, dicen los dos citados economistas.

La nueva demanda de mano de obra aligeró en parte la presión que se ejercía sobre la China campesina, la cual no contaba ya con un sistema de comunas susceptible de garantizar la subsistencia de las familias. Por otra parte, la producción interna de artículos de mayor calidad que incorporaban tecnología occidental redujo los costes de producción de la industria pesada nacionalizada. Además, la prosperidad de las regiones del sur incrementó substancialmente la demanda de dinero y de depósitos bancarios, lo que permitió que Beijing imprimiera billetes para mantener vivas las enfermizas empresas estatales sin crear una inflación insostenible.

Contrástese la flexibilidad de China con la rigidez de Rusia. La agricultura rusa se halla fuertemente subvencionada, razón por la cual apenas se puede pensar que pueda producirse a corto plazo mejoras para los agricultores que abandonen el régimen de colectivizaciones. La industria de propiedad industrial, la construcción y el transporte ocupan al 52 por ciento de la población rusa, frente al 19 por ciento en China. El peso de mantener en marcha el ineficaz sector nacionalizado es mucho mayor.

Para decirlo con otras palabras: los chinos estuvieron tanto tiempo sin nada que todo lo que obtuvieron fue para mejorar. Los rusos, en cambio, son prisioneros de su relativamente alto nivel de desarrollo y de sus expectativas poco realistas a corto plazo.

Vista desde esta perspectiva, la comparación entre Rusia y China parece menos un ejemplo de reforma rápida versus reforma lenta, y más, en cambio, una paradójica broma histórica ("ironic historical joke"). Rusia, que durante siglos ha medido sus éxitos y sus fracasos a través de comparaciones con Occidente, se halla en una posición mucho peor para emular a nuestras economías occidentales.

Y aún, la idea que más llama la atención en el análisis de Sachs y Woo es que a China se le puede estar acabando el espacio para un crecimiento "sin perdedores". La capacidad de Beijing para financiar sus empresas estatales sin consecuencias inflacionistas dependerá de la improbable predisposición de los nuevos ricos chinos a mantener su riqueza en dinero líquido ("cash") y no en propiedades tangibles.

Al mismo tiempo, las diferencias de productividad entre la población rural y los habitantes de las ciudades están generando los primeros perdedores de relieve de la revolución capitalista, como son las grandes masas obreras migratorias. Las fricciones sociales que vayan a resultar de ello todavía no han tenido manifestaciones políticas. Pero pueden tenerlas -sugieren los autores- salvo en el caso de que el gobierno encuentre la manera de utilizar sabiamente la renta ahora utilizada para mantener la paz en el sector nacionalizado.

Bonsoir, tristesse.

Con este título publicó "Newsweek" de 21/3 el artículo que se transcribe a continuación. Su autor es Theo Sommer, editor de "Die Zeit".

Durante 40 años Europa ha ido avanzando a ritmo irregular. Su progreso hacia "una unión más perfecta", como dice una frase de la Constitución de Estados Unidos, no fue nunca suave, fluido. Su estado de ánimo fluctuó ostensiblemente entre situaciones de euforia y, en el otro extremo, de desesperación. Exitos espectaculares fueron seguidos de decepciones aparatosas. Pese a todo, sin embargo, la Unión Europea se fue consolidando. En realidad, cada crisis la hizo más fuerte y más integrada.

Y así siguen las cosas. La verdad es que los tropiezos de los dos últimos años han sido particularmente negativos. Los sustos que acompañaron la aprobación del Tratado de Maastricht conmovieron a la Unión en sus mismos fundamentos. La explosión del Sistema Monetario Europeo, en el verano de 1993, hizo pensar que cualquier resistencia era inútil. Ahora, el fantasma de una recuperación incapaz de crear empleo obsesiona a Europa. Mientras tanto, ahí están los horrores de Bosnia para recordar a los europeos su impotencia ante las fuerzas atávicas desatadas en los Balcanes.

Ocurre, con todo, que los titulares inmisericordes a que todos esos hechos dieron lugar no contaban más que la mitad de la historia. La otra mitad es ignorada casi en su totalidad. Se trata de que Europa ha reanudado su marcha hacia una unión más amplia y más profunda. La "tristesse" que siguió a Maastricht ha terminado. Veámoslo a continuación:

- El Mercado Unico, ahora en su segundo año, se halla en pleno funcionamiento, y nadie puede negar que se ha ido muy lejos en la eliminación de obstáculos al comercio, al tráfico y a las comunicaciones entre 340 millones de personas.

- El Tratado de Maastricht entró en vigor el 1 de Enero. En tal fecha, la Comunidad Europea se convirtió en Unión. Sus miembros se obligaron a una mayor cooperación en materia de política exterior y de seguridad interna y externa, así como en la definición del objetivo de "una integración cada día más estrecha".

- También el 1 de Enero, el Instituto Monetario Europeo, previsto en el Tratado de Maastricht como el precursor del Banco Central Europeo, abrió sus instalaciones de Frankfurt, con lo que quedó inaugurada la segunda fase del proceso que ha de llevar a la unión monetaria.

- Simultáneamente nació el Espacio Económico Europeo, por el que 372 millones de habitantes de los países de la Unión Europea y de la EFTA (excepto Suiza) se unieron para formar la mayor zona de libre/cambio del mundo, con un PNB conjunto de 7'5 billones de dólares. (Es verdad que, mientras tanto, se ha producido el contratiempo que ha sido el hecho de que la aplicación del Acuerdo de Schengen, que debía entrar en vigor el 1 de Febrero y que iba a suponer la supresión de los controles fronterizos entre nueve de los doce países de la UE, ha sido aplazada por razones técnicas, como consecuencia de no tener a punto el software del ordenador central. Sea como fuere, y a pesar de algunas reticencias y suspicacias por parte de algunos países, el proyecto no ha sido en modo alguno archivado).

- Las negociaciones que han de permitir el acceso de Austria, Noruega, Suecia y Finlandia a la Unión Europea han entrado en su fase final. Estos países serán probablemente miembros normales de la Unión a principios de 1995. La opinión pública ha evolucionado a favor de la integración en los cuatro países, incluso en la escéptica Noruega.

- También el 1 de Febrero entraron en vigor unos tratados por los que Polonia y Hungría quedaron asociadas a la Unión, lo que constituyó un hito de la historia de las relaciones entre el Oeste y el Este europeos. Además, están próximas a ser completadas negociaciones que se llevan a cabo con otros países ex-comunistas. Todos esos tratados de "asociación" pueden constituir el preámbulo de una integración plena de tales países en la Unión Europea. Y las perspectivas no acaban ahí. Malta, Chipre y Turquía solicitaron hace ya tiempo su admisión; y aunque ésta puede retrasarse bastante, no es descabellado pensar en una Unión Europea de 24 ó incluso de 30 miembros dentro de 10 ó de 20 años.

Las implicaciones de todo ello son enormes. Una Unión más amplia requerirá una administración y un aparato legal mucho más complejos que los actuales. La Comisión debería ser reestructurada. El procedimiento de voto habrá de ser reformado. Al mismo tiempo, el llamado déficit democrático de la Unión -es decir, el hecho de que un poder tan grande esté en manos de burócratas y administradores no elegidos- debe ser reparado, bien otorgando al Parlamento Europeo más autoridad sobre las leyes de la Unión, bien dando un mayor papel a las legislaturas nacionales. El principio de subsidiariedad (según el cual las decisiones han de ser adoptadas, en toda la medida de lo posible, en los niveles más bajos de responsabilidad administrativa, y no

en los más altos) deberá ser férreamente respetado en la práctica diaria. Estas cuestiones están ya recogidas en la agenda de la Conferencia Revisora de 1996.

La ampliación alterará la naturaleza de la Unión. Habrá inevitablemente una Europa de diferentes velocidades y de niveles de integración distintos, carriles lentos y carriles rápidos, diversidad, matices. En una palabra, geometría variable. El centro de gravedad de la Unión está también destinado a desplazarse hacia el norte y hacia el este. Después de la "romanización" en la anterior fase de ampliación, un cierto grado de "germanización" reequilibrará ahora la balanza. La comunidad carolingia de los fundadores adoptará en adelante un tinte más otoniano. La Unión Europea del futuro, al igual que el Sacro Imperio Romano de la Edad Media, tendrá dos vertientes: la del sur y la del este.

¿Pequeña Europa o Gran Europa? La cuestión ha sido objeto de debate desde el inicio mismo de la Comunidad Europea. Pero la respuesta de la historia no tuvo nada de ambiguo. La tendencia hacia la ampliación ha demostrado ser siempre irresistible. Cada 10 años, más o menos, la CE expandió el círculo de sus miembros. Cada vez, la ampliación geográfica fue seguida de una profundización institucional. Fricciones interminables sobre cuestiones de financiamiento, escaramuzas incesantes provocadas por la defensa de intereses nacionales y una irritante sucesión de maniobras de todo tipo destinadas, bien a retardar, bien a acelerar el proceso de integración, fueron la consecuencia previsible de las fases de ampliación. Lo que, en cualquier caso, se produjo siempre, fue, en definitiva, una progresión generalizada.

Los gobiernos individuales, o los electores de países específicos, puede que no acepten fácilmente la lógica de la integración. En último término, con todo, ésta prevalecerá. Esta es la línea del pensamiento de Jean Monnet, el padre fundador de la Comunidad Europea. Monnet jamás dejó de exhortar a sus conciudadanos continentales en términos como los siguientes: "Adelante, adelante, no hay futuro para las gentes de Europa fuera de la unión".

Después de una etapa de dos años difícilísimos, los europeos se hallan de nuevo dispuestos a escuchar palabras como éstas.

EU: los impuestos subirán, pero los ingresos permanecerán casi inalterados.

("The Economist" de 02.04.94)

Pocos son los norteamericanos que esperan ilusionados el 15 de Abril, fecha en que deberán haber presentado la declaración de renta. Este año los ricos verán ese día con una aprensión todavía mayor de lo habitual, y esto a causa de la Tax Act de Octubre del año pasado. El tipo marginal federal para parejas con rentas imponibles superiores a los 140.000 dólares, y de 115.000 dólares para personas individuales, se elevó entonces del 31 al 36 por ciento. A esto hay que añadir un recargo para las rentas de más de 250.000 dólares, que ven cómo el tipo marginal real se sitúa en el 39'6 por ciento. Por otra parte, el tope de las contribuciones a

Medicare se vio asimismo alterado, lo que ha supuesto un incremento adicional del 1'5% de los tipos marginales para las rentas superiores a los 135.000 dólares. Y por si todo esto no fuera bastante, el aumento tuvo carácter retroactivo, aplicándose a los ingresos obtenidos a partir de principios de 1993. Todo esto explica que los norteamericanos ricos formen colas ante los despachos de sus asesores fiscales.

La moda de los años 80 de recortar los tipos del impuesto sobre la renta está dando marcha atrás. En 1980, el tipo federal superior era del 70 por ciento. En 1988, después de la reforma fiscal de 1986, había disminuido al 28 por ciento, siendo después elevado al 31 por ciento. Ahora está en el 41 por ciento. Si a esto se le añaden los impuestos sobre la renta locales resulta que los grandes perceptores se enfrentan con un tipo marginal total de casi el 50 por ciento.

Gran Bretaña, otro de los países pioneros en materia de reducción de impuestos, bajó su mayor tipo marginal, para las rentas ganadas, del 83 (y del 98 para las rentas no ganadas) al 40 por ciento entre 1979 y 1988. En los años más recientes, con todo, las bandas de impuestos y las bonificaciones no han subido según la inflación, por lo que han sido más los contribuyentes que han pasado de la categoría del 25 por ciento a la del 40 por ciento.

Los argumentos económicos a favor de la reducción de los tipos marginales eran -y todavía son- consistentes. La versión más simple de tales argumentos concentra la atención en los incentivos para el trabajo. Unos tipos elevados, se dice, disminuyen las ganas de trabajar de la gente. Esta se siente menos inclinada a añadir una hora más a su labor diaria o a la lucha por un ascenso, toda vez que una buena parte de las ganancias adicionales se irán en impuestos.

Lo que ocurre es que esta historia es incompleta. Es cierto, sí, que un tipo marginal elevado hace que la hora extra trabajada reciba menos remuneración, pero unos impuestos altos también significan que la gente ha de trabajar más horas para llevarse a casa la misma cantidad de dinero. La teoría económica no puede adelantar cuál de los dos efectos predominará.

La mayoría de los estudios empíricos sobre el empleo masculino sugieren que los efectos a favor y en contra del trabajo se compensan. Esta es una buena noticia para los gobiernos que quieren aumentar sus ingresos incluso a costa de distorsionar los incentivos del trabajo marginal. Si unos mayores impuestos no afectan a las horas trabajadas, tales impuestos tendrán pocos efectos sobre las ganancias y, si todo lo demás permanece inalterado, se traducirán en un incremento de los ingresos fiscales.

Resulta, sin embargo, que según Martin Feldstein -director del National Bureau of Economic Research y presidente del Consejo de Asesores Económicos entre 1982 y 1984-, los últimos incrementos fiscales de Estados Unidos se traducirán en unos ingresos muy inferiores a los que espera la administración de Clinton⁽¹⁾. ¿Por qué? Feldstein ofrece tres razones. Una de ellas es que la mayoría de los estudios olvida el hecho de que los tipos marginales normalmente suben con la renta. El resultado de ello es que subestiman la respuesta de la oferta de trabajo ante los cambios de tales tipos.

(1) "The Effect of Marginal Tax Rates on Taxable Income: A Panel Study of the 1986 Tax Reform Act". National Bureau of Economic Research Working Paper núm. 4496, Octubre 1993.

Otra razón es que se ha puesto demasiado énfasis en el estudio de los hombres. La mayoría de los estudios sobre el comportamiento de las mujeres muestra que éstas trabajan más cuando los impuestos bajan, principalmente porque son muchas más las que se incorporan entonces al mundo del trabajo. Ahora que casi la mitad de los trabajadores de Norteamérica son mujeres -dice Feldstein- el hecho de concentrar la atención en los hábitos laborales de los hombres subestima la reacción de la oferta de trabajo ante los impuestos.

La tercera razón de Feldstein es la más significativa. Los efectos de unos tipos marginales elevados no se refieren sólo a las horas trabajadas y a los salarios. La gente querrá ser pagada de manera que una parte de sus ingresos no haya de ser declarada. Preferirá opciones de participación ("share options"), mejores programas de protección contra la enfermedad a cargo de la empresa y mayores pensiones -las cuales son sometidas con frecuencia a impuestos menores, o están libres de ellos- en vez de incrementos de salario imposables. Otra cosa que puede ocurrir también es que la gente convierta su ahorro en activos libres de impuestos.

Quienes mejor pueden cambiar la forma de sus pagas y de sus carteras son los ricos. Les compensa contratar a gente que les busque la manera de eludir el impuesto. Si sus asesores saben lo que hacen, los ricos pagan bastante poco si los impuestos son elevados. Las grandes sumas van a sus asesores fiscales, no al Estado.

Feldstein ha analizado cómo las rentas imposables de 4.000 norteamericanos cambiaron entre 1985 y 1988, un período en el que se produjeron las reducciones fiscales de 1986. En su estudio, Feldstein comparó variaciones de ingresos y cambios en la "parte libre de gravamen" ("net-of-tax rate", NTR) esto es, la proporción del último dólar de renta bruta que quedará en poder del contribuyente. Reducciones de los tipos marginales aumentan dicha parte. Por ejemplo, la disminución del tipo superior del 50 al 20 por ciento la elevó, para los norteamericanos ricos, del 50 al 72 por ciento, esto es, en un 44%.

Las reformas de 1986 supusieron un incremento general del NTR, pero el aumento fue mayor en las rentas más altas. Para los contribuyentes de rentas medias, el NTR subió en una media del 12 por ciento. La subida fue del 26 por ciento para la siguiente categoría de rentas. Para los más ricos, en fin, el incremento del NTR fue del 42 por ciento.

Los tres grupos experimentaron un aumento de sueldos y salarios reales entre 1985 y 1988. Los incrementos mayores correspondieron al grupo de rentas más altas: el 13 por ciento, frente al 2 por ciento de los de rentas medias. Esto pudo ser debido a que el esfuerzo en el trabajo, por lo menos para la gente con grandes ingresos, es más sensible a los altos tipos de impuesto de lo que algunos economistas parecen creer. O tal vez los situados en la parte superior de la escala decidieron percibir una mayor proporción de sus remuneraciones en forma de sueldo -frente a otra forma de recompensa- que antes de que los impuestos bajaran.

Más sorprendente es el cambio que se produjo en el total de las rentas imposables, incluidas las rentas por inversiones. Todos los grupos, también aquí, aumentaron el volumen de sus declaraciones; pero mientras las rentas imposables declaradas por los contribuyentes de ingresos medios aumentaron sólo en un 6 por ciento, las de los de ingresos mayores subieron un 21 por ciento, alcanzando un enorme 72 por ciento las de los mayores perceptores. Cuando los impuestos bajaron, la gente con mayores ingresos estuvo menos interesada en gastar tiempo y dinero buscando la manera de reducir su renta imposable. Le resultó más barato simplificar las cosas y pagar.

Los incrementos fiscales tendrán el efecto contrario. Incluso según su estimación más conservadora de la respuesta de las rentas imponibles ante la modificación de los tipos, Feldstein calcula que el Tesoro ingresará sólo unos 3'4 m. m. de dólares más al año, frente a los casi 30 m. m. que el gobierno espera.

Los norteamericanos más ricos puede que no estén en condiciones de eludir los impuestos pasados de moda de Clinton. Pero lo que sin duda conseguirán será encontrar la manera de reducir sus declaraciones.

El redescubrimiento de la economía USA.

(Robert J. Samuelson, en "Newsweek").

Estamos presenciando el redescubrimiento de la economía norteamericana. Tanto Estados Unidos como el resto del mundo son cada día más conscientes, en efecto, de que dicha economía, subvalorada durante la mayor parte de la pasada década, no está tan deteriorada como se había creído. Esta situación es en parte debida a la recuperación en curso -que hace que todos nos sintamos mejor- pero también a los problemas que afligen a Alemania y a Japón, países que, según se pensó, estaban dejando atrás al gigante norteamericano. Bien, el viejo gigante está de nuevo presente.

Todo el mundo se da cuenta de ello, ahora. En Estados Unidos, la confianza de los consumidores aumenta. En Japón, se refieren a Norteamérica como el "Sam Naciente"⁽¹⁾ "Yomiuri Shimbun", uno de los principales periódicos japoneses, publicó recientemente en primera página una serie sobre la resurrección tecnológica de Estados Unidos. Hace sólo unas semanas, la portada de "The Economist" presentó una bandera norteamericana colocada en la punta de un lápiz con un titular que decía: ¿Quién está ahora más afilado?" Respuesta: USA. "Comparados con Estados Unidos, Europa y Japón carecen aún de la cultura empresarial desafiante que hace crecer a las pequeñas compañías", decía el editorial de la citada revista.

Todo esto es verdad, pero puede conducir a interpretaciones torcidas. Lo que se echa de menos es la conciencia de que muchos de los que ahora se presentan como puntos fuertes de la economía norteamericana fueron hasta hace poco considerados como defectos alarmantes de la misma. El principal de ellos se refiere a la capacidad para el cambio.

La industria norteamericana de "chips" para ordenadores es de nuevo la primera del mundo. Los fabricantes de automóviles de Estados Unidos han reducido costes y han mejorado la calidad de sus productos. Ahora bien, estos cambios han supuesto cierres de fábricas y reajustes

⁽¹⁾ Sam Naciente, o "Rising Sam", como contraposición a Sol Naciente, o "Rising Sun". (Nota del trad.)

gerenciales que no hace mucho eran condenados por creer que sembraban y generalizaban la ansiedad y que asfixiaban la recuperación.

Lo mismo puede decirse respecto a la inflación. A todo el mundo en Norteamérica le gusta una inflación baja (3 por ciento en 1993, frente a 5'4 por ciento en 1990) y los bajos tipos de interés que la acompañan. Sin embargo, a nadie -o a casi nadie le gustó el accidentado proceso que llevó a la reducción de aquélla, el cual exigió la recesión de 1990 y la lenta recuperación subsiguiente. Una menor inflación ha conducido a su vez a una disminución de los tipos de interés de los bonos y de las hipotecas, toda vez que los inversores temieron menos la erosión del principal y, por lo tanto, aceptaron unos tipos menores. (Los tipos para los bonos del Tesoro a 30 años fueron del 6'6 por ciento, como promedio, en 1993, frente al 8'6 por ciento en 1990).

En economía, las modas oscilan de manera a veces excesiva. Hace relativamente poco el Tío Sam era un cadáver. Hoy es un coloso. Las caricaturas -popularizadas por la prensa, por los políticos y por los articulistas académicos- son siempre exageradas. Una buena parte del análisis negativo ("America is finished") vendido por Clinton durante la campaña de 1992 olvidó hechos evidentes. Incluso en una fase en la que Estados Unidos era presentado como parte del Tercer Mundo, nuestro país era la primera economía mundial y disponía del mayor índice general de nivel de vida. Una gran parte del mayor crecimiento de otros países representaba un proceso de aproximación en el que se utilizaban tecnologías y técnicas empresariales ya en uso en Norteamérica.

Finalmente, Japón y Alemania disponían de algunas ventajas especiales -principalmente unos devaluados tipos de cambio para sus monedas- que favorecían sus éxitos en los mercados internacionales. Por lo menos Japón ha perdido una gran parte de esta ventaja. El gran interrogante, para esas economías, es ahora si podrán adaptarse y acomodarse a las nuevas condiciones. La subida del yen ha disminuido la capacidad de Japón para basar su expansión en los éxitos de sus exportaciones. Alemania, por su parte, se halla abrumada por sus regulaciones restrictivas y por los elevados impuestos sobre las nóminas (equivalentes al 37% por ciento de los salarios) que frenan la contratación laboral y la creación de nuevas empresas.

Comparado con otros sistemas económicos, el nuestro es más abierto. Hay aquí una mayor competencia, Proporciona menos protección y permite que los amantes del riesgo se hagan ricos. En la práctica, Sears no se ve en absoluto protegido por WalMart. Bill Gates crea Microsoft y se hace multimillonario. El resultado no es sólo una creación de empleo mayor que la de Europa sino unos niveles superiores de eficacia en muchas industrias, como han demostrado estudios como el del McKinsey Global Institute.

En Europa y Japón, las adjudicaciones por zonas y las leyes comerciales han restringido la apertura de nuevos almacenes. ¿Cuáles han sido los efectos de ello? Los niveles de eficacia de los almacenes especializados ("specialty stores") norteamericanos son el 220 por ciento más elevados que en Japón y el 34 por ciento mayores que los de Gran Bretaña. En Europa, las líneas aéreas están muy reguladas. En Estados Unidos, no. En conjunto, la eficacia de las norteamericanas fue un 39 por ciento mayor en 1989.

Lo que genera un mayor crecimiento económico y unos niveles de vida superiores, a largo plazo, es la naturaleza competitiva de nuestro sistema. Esto explica que la protección comercial sea casi siempre mala. No sólo limita la capacidad de los consumidores para proveerse de productos más baratos y mejores sino que disminuye las presiones a favor de las mejoras. La

industria automovilística norteamericana es un buen ejemplo de cómo actúa este proceso. Pero existe un lado negativo: la competencia no perdona. Martin Neil Baily, economista de la Universidad de Maryland, escribe lo siguiente: "Una eficacia relativamente elevada sólo puede darse, normalmente, en un marco competitivo en el que las empresas son libres de entrar y de fracasar; de despedir trabajadores y de reestructurar industrias. Estos procesos distorsionan vidas individuales y dan lugar a grandes ganancias y pérdidas. Muchas líneas aéreas tuvieron que cerrar, por ejemplo, y muchos trabajadores perdieron su empleo cuando dicho sector fue desregulado".

No tenemos por qué redescubrir la economía norteamericana. Lo que sí debemos hacer es valorarla mejor de lo que se ha hecho en los últimos tiempos. La consideración esencial es que los puntos fuertes y los puntos débiles de nuestra economía se hallan muy entrelazados. Nuestro sistema lleva frecuentemente a excesos, ocasiona daños y comete errores. Pero es a través de este confuso y complejo proceso cómo la economía avanza a lo largo del tiempo. (Las alegaciones del presidente Clinton, según las cuales su política ha reactivado el crecimiento, son en un 99 por ciento pura ficción). La libertad de llegar a ser miserablemente rico permite que la gente llegue a ser también rica productivamente. El ciclo económico y la competencia eliminan a empresas ineficaces, obligan a otras a adoptar nuevas tecnologías y frenan la inflación.

Es este ritmo alternativamente paralizador y renovador el que vigoriza a la economía. También da lugar a incertidumbres, a desigualdades y a despilfarro. Se producen tensiones entre la economía y la política. Nuestra economía promueve el cambio; la política se esfuerza por proporcionar seguridad. Pero la política no puede liberar a la economía de todos los efectos negativos del cambio. Si, a través de la política, insistimos en la eliminación de esas imperfecciones, podemos encontrarnos, como ocurre en Europa, con que se eliminan muchos de los buenos efectos a largo plazo. Debemos disfrutar de la expansión actual sin olvidar que, por muy buenos que sean los resultados, llegará sin duda el día en que éstos serán de nuevo peores.

¿Abandonan España las empresas extranjeras?

("Herald Tribune" de 2/3 de Abril).

Suzuki Motor Corp., Nissan Motor Co., Gillette Co., Kubota Corp. Todas estas multinacionales han anunciado en las últimas semanas su intención de cerrar o de reducir drásticamente la actividad de sus instalaciones en España.

La serie de malas noticias se ha producido tras percances anteriores, entre los que figuraron los de Volkswagen AG, Iveco Fiat SpA y Mercedes Benz AG. Esas cadenas de acontecimientos han provocado la alarma en los círculos empresariales y en la prensa del país, los cuales se preguntan si las firmas que trajeron sus capitales y sus tecnologías en los exuberantes años 80 se retirarán ahora masivamente.

La prensa se ha ocupado especialmente de los últimos episodios, debido al hecho de que la fábrica de Suzuki-Santana Motor, que fabrica vehículos todo terreno en la población de Linares, en el sur del país -proyecta despedir a cerca del 60 por ciento de sus efectivos laborales. Las cuatro quintas partes de los habitantes de Linares dependen, directa o indirectamente, de la planta de Santana, y los trabajadores han reaccionado violentamente ante el anuncio de los planes de Suzuki.

Nissan se propone suprimir 1.500 puestos de trabajo en los próximos dos años, mientras que Gillette y Kubota piensan cerrar definitivamente sus fábricas. En conjunto, los anuncios más recientes significan la pérdida de alrededor de 3.500 empleos directos. Pero si éstos se añaden a los anteriores -como los de Volkswagen, que va a cerrar su factoría de Barcelona- la cifra de los directa o indirectamente afectados se eleva a 70.000, y este en un país en el que los parados, según datos oficiales, alcanzan casi el 24 por ciento de la población activa.

Algunos analistas señalan que el éxodo no puede sorprender. El rápido aumento de los costes laborales en España a partir de la entrada de ésta en la Unión Europea, así como las deficiencias de la infraestructura, pueden haber desilusionado a los inversores extranjeros que vinieron a España buscando mano de obra barata y acceso fácil al mercado europeo.

Algunos ejecutivos insisten en que el factor más importante es el estado de la infraestructura. "Los costes de producción son hoy muy similares en toda Europa", dice Josep Fernández Royo, de Mattel Inc., fabricante de juguetes. "Lo que las empresas valoran más son factores tales como la infraestructura, el coste de la propiedad ("property costs") y la disponibilidad de medios de comunicación".

Otros dicen que la mano de obra española ha resultado ser menos productiva de lo que se había esperado. Suzuki ha señalado que su fábrica de Linares tiene tres veces más de trabajadores que sus plantas de Canadá y de Japón, que producen más vehículos.

Otro problema que limita el fervor de las multinacionales es la rigidez del mercado laboral español. La mayor parte de los despidos requieren una autorización oficial, han de ir acompañados de elevadas indemnizaciones y los trabajadores empleados durante más de tres años consecutivos han de ser, bien despedidos, bien contratados permanentemente.

Son problemas laborales los que principalmente citaron el año pasado las 236 compañías japonesas instaladas en España, según un análisis realizado en Madrid por la Organización del Comercio Exterior de Japón.

Muchos observadores señalan que la desilusión de muchas firmas extranjeras es parte de una frustración generalizada producida por la política económica que se ha llevado a cabo. "El problema es la diferencia entre las medidas que se anuncian y las que en definitiva se ponen en práctica", decía el gerente de una firma consultora multinacional refiriéndose a la tanto tiempo prometida reforma del mercado de trabajo, a la tan discutida liberalización de los mercados de servicios y al fracaso en el control del gasto público. El déficit presupuestario, según estimaciones, pudo alcanzar el 7'5 por ciento del PIB en 1993.

Con todo, según otros analistas, lo importante de la decisión de muchas firmas multinacionales de abandonar España es lo que esto revela sobre las actitudes del país respecto a los negocios ("Spain business attitudes") y a las perspectivas de España de estar siempre "persiguiendo" al resto de Europa por lo que a niveles de renta se refiere.

Mauro Guillen, profesor adjunto de gestión internacional en el Massachusetts Institute of Technology y especialista en inversión extranjera en España, manifestó que la serie reciente de malas noticias no había de ser en sí misma motivo de preocupación. "Afecta a un porcentaje muy pequeño de la inversión directa extranjera en España. Tal vez sólo al 2 ó al 3 por ciento. También parece que se trata de casos muy aislados. No creo que sea el inicio de una nueva tendencia".

Según Guillen, en casi todos los casos, las compañías de que se trata sufrían de un exceso de capacidad a causa de la crisis económica, por lo que sentían o sienten la necesidad de reducir la producción en un sitio o en otro. "Las variables fundamentales no han cambiado, y es del todo improbable que las multinacionales se equivocaran tan manifiestamente en sus cálculos sobre lo que iba a ocurrir con el mercado laboral".

Según dijo Guillen, él está más preocupado por otro problema. A su juicio, no se trata de que los extranjeros vayan a dejar de invertir en España, sino de que España, muy dependiente de la inversión exterior, resulte vulnerable por el hecho de que no realice en el extranjero las inversiones propias que debiera.