

CEE 1992: LA COMPETENCIA ES LA CLAVE

Herbert Giersch (*)

Hay un conflicto entre los partidarios de centralizar y los partidarios de que sean las fuerzas del mercado las que dirijan los acontecimientos. La competencia entre ciudades, regiones y países por las ubicaciones y la mano de obra cualificada de bajo coste permitirá que en Europa se sigan registrando tasas de crecimiento anual de la productividad del 3-4 por 100 durante un quinquenio. La armonización de la legislación laboral y fiscal y la creación de una moneda común pueden ser contraproducentes.

Quinientos años después de que los europeos descubrieran América del Norte, Europa va a formar un mercado integrado, eliminando toda clase de controles fronterizos entre los doce miembros de la Comunidad Europea. En eso consiste el proyecto de 1992. Se puede interpretar como el paso último, y más importante, de una serie que comenzó cuarenta años antes, en 1952, con la formación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero bajo el liderazgo francés. Con este último paso se suprimirán todos los obstáculos al comercio transfronterizo de bienes y servicios y a la libre circulación de capitales y empresas, incluido el capital humano de los profesionales.

Pasos intermedios fueron:

- * la formación, entre 1958 y 1968, de la Unión Aduanera de la CEE, que afectaba a los productos industriales y sirvió principalmente para promover el comercio intraindustrial;

- * la adhesión a la CEE de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca en 1973;
- * los acuerdos de libre cambio de bienes industriales establecidos en 1973 con los países de la EFTA (Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza), y
- * la adhesión a la CEE de Grecia, en 1981, y de España y Portugal, en 1986.

El avance hacia un comercio más libre ha estado, hasta ahora, limitado a los bienes industriales, y ha sufrido tropiezos proteccionistas. Los Estados miembros impusieron barreras no arancelarias contra las importaciones procedentes de terceros países, que habrían sido soslayadas de no haberse complementado con controles fronterizos intracomunitarios. Se aplicaron a los tejidos y al acero, pero, por ejemplo en el caso de Francia, también a los automóviles y la maquinaria. Hay además -o ha habido- restricciones cuantitativas o prohibiciones de importación sobre los productos farmacéuticos, las bebidas alcohólicas y los productos que no cumplan los estándares y normas nacionales.

Centralismo versus fuerzas del mercado

Desde que comenzó el proceso de integración de Europa, ha habido dos visiones o paradigmas enfrentados. Uno es lo que Hayek llama "constructivismo" o "racionalismo constructivista". Tiene como punto focal la creación de instituciones, la integración burocrática, la unificación política, el centralismo, alguna forma de planificación a la francesa. Las raíces filosóficas de esta posición se remontan a Descartes (1596-1650), y han estado alimentadas, hasta Delors, por lo que Hayek denominó "la presunción de saber". Como hoy día la planificación centralizada esta descartada, el paradigma propicia la regulación y la armonización de

instituciones, regímenes fiscales y normas antes de la supresión de los controles fronterizos. Este paradigma de actuación está próximo a las tradiciones corporatistas europeas, que, por supuesto, tienen su origen en la sociedad gremial de la Edad Media. Cuando, en un principio, se aplicaron a la CEE, estas tendencias corporatistas y centralistas fueron enérgicamente combatidas por los neoliberales alemanes de los años cincuenta, entre ellos Wilhelm Röpke y Ludwig Erhard, que fué el primer Ministro de Economía y el segundo Canciller del gobierno de Bonn.

Esos críticos sostenían la posición contraria, recientemente expuesta con la mayor claridad por Margaret Thatcher en su famoso discurso de Brujas, aunque desdichadamente no sin ciertos ribetes nacionalistas. La tesis es que los mercados saben más que los burócratas, que la productividad nace de la diversidad más que de la uniformidad, y que la armonización se producirá, en la medida en que sea útil, como respuesta a las presiones de la competencia evolutiva, que se interpreta como un proceso de descubrimiento. Esta competencia ayuda a averiguar quien es el proveedor más barato de un producto o servicio, cuáles la mejor ubicación para una empresa, qué medio de comunicación o de pago es el más conveniente, qué marco institucional es el más favorable al crecimiento de la productividad, qué combinación de impuestos y bienes públicos prefiere la población correspondiente. La última palabra en la elección de dinero y normas, de instituciones y bienes, no deben tenerla los políticos y los burócratas, sino el consumidor, que no necesita orientaciones paternalistas. Serán los votos del mercado, más que la retórica de la armonización, lo que decida una vez que se hayan eliminado los obstáculos a la libre circulación de bienes y servicios, personas y capitales. La competencia entre monedas sería la mejor manera de averiguar hasta qué punto el Mercado Común necesita una moneda común, del mismo modo que son los participantes los que deciden libremente qué lengua utilizar en los contratos. Por cierto que el esperanto no parece solución viable a la parte lingüística del problema de co-

municación, y la misma óptica se podría aplicar al caso de la moneda.

Las excepciones a esta norma de la superioridad del mercado son obvias: fallos del mercado en forma de efectos externos negativos; por ejemplo, para la salud o el medio ambiente. Por otra parte, es bien sabido que los rendimientos de escala crecientes no están entre esas externalidades, por lo que, en un proceso competitivo, las normas técnicas van ganando terreno sin necesidad del apoyo o la coerción gubernamental. La imposición centralizada de normas técnicas es incluso peligrosa; se presta fácilmente a servir de base a proteccionismos administrativos frente a importaciones de terceros países.

Competencia universal

En el actual debate político alemán ha surgido un término que describe bien la naturaleza abarcadora de la competencia institucional: **Standortwettbewerb**, competencia entre ubicaciones. Compiten ciudades con ciudades, regiones con regiones, países con países. Y compiten por los recursos móviles, por la inversión y el capital humano, por los empresarios y los buenos contribuyentes. También se ve a los bancos centrales competir entre sí por los tenedores de su moneda. Todas esas instituciones pueden mejorar su posición competitiva -en beneficio de los recursos inmóviles- ofreciendo buenos servicios y bienes públicos a bajo coste. Los recursos móviles votarán con los pies. Y los gobiernos que, irresponsablemente, acumulen grandes deudas verán bajar su calificación de prestatarios en el mercado de capitales. Con ello mejorará la disciplina fiscal. Pero para que la competencia por los recursos móviles funcione es necesario que los gobiernos no puedan erigir fondos comunes ni formar cárteles bajo nombres tan seductores como "unificación" o "armonización".

Lo mejor que le puede pasar a Europa, según este punto de vista -que yo comparto-, es que las previsiones de armonización sigan sin cumplirse el 31 de diciembre de 1992, y que al día siguiente se eliminen los controles fronterizos, según han prometido los gobiernos.

La armonización por presión de la competencia en el mercado dió un gran paso cuando el Tribunal Europeo dictaminó, contra el gobierno alemán, que no se podía abusar de las normas nacionales que fijaban los ingredientes de licores, cervezas y salchichas para impedir la importación de esos productos de otros miembros de la Comunidad. Ni que decir tiene que se había invocado la protección de los consumidores como argumento en favor de lo que, en realidad, era protección de los productores. La sentencia del Tribunal Europeo representa una sustitución del principio del país de destino por el principio del país de origen. Lo que se produce legalmente en el país de origen debe ser aceptado como producto legal en el país de destino. Ahora, los miembros de la Comunidad han acordado, en el Acta Unica Europea, respetar sus normas respectivas. Pero aún no se deciden a poner en práctica el principio del país de origen; dejan al Tribunal la decisión en cada caso concreto.

Crecimiento renovado

La competencia es la clave para un crecimiento más rápido de la productividad. Con una mayor competencia dentro de la Europa comunitaria -en los mercados de bienes y factores, entre los sistemas reguladores y en el ámbito de los bienes públicos y los impuestos-, el viejo continente podría esperar una reaceleración del crecimiento económico en los años noventa. Los cálculos publicados por la Comisión prometen una ganancia única del producto potencial europeo de un 2-3 por 100 sólo como resultado de la eliminación de controles fronterizos, y otra ganancia del mismo orden por la mejora del clima general de competencia. Dicho de

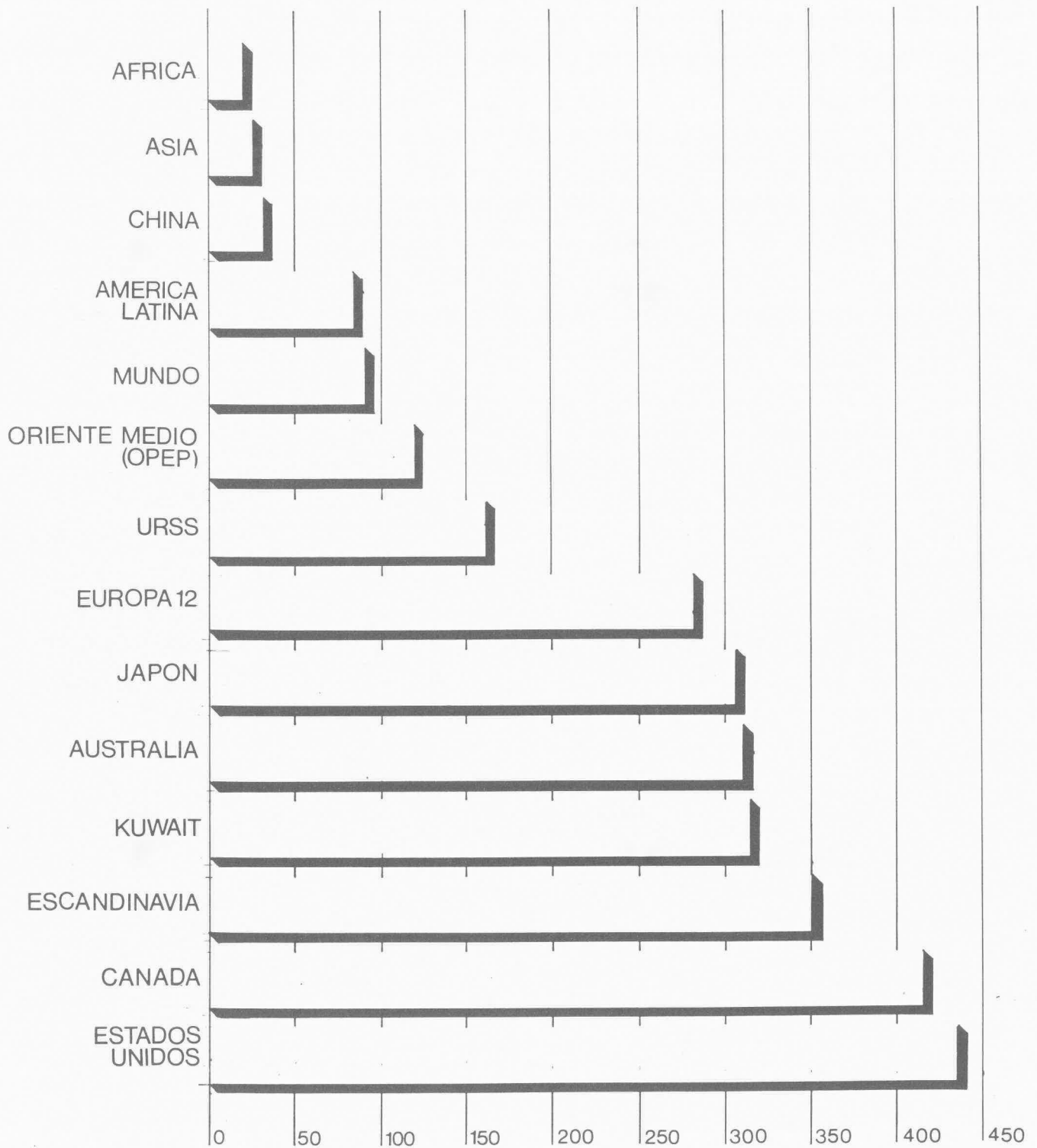
otro modo: con una tasa tendencial de crecimiento del producto potencial en torno al 2,5 por 100, la Europa comunitaria podría tener tasas de crecimiento del producto real bruto de entre un 3 y un 4 por 100 durante media década. Pero ése no es el techo.

Es probable que Europa esté en condiciones de elevar la tasa de crecimiento del producto potencial del 2,5 por 100 actual a un 3,5 por 100 en el futuro previsible, y de añadirle una ganancia única de un 5 por 100 extendida a lo largo de media década, con lo cual las tasas de crecimiento real a mediados de los años noventa estarían en torno a un 4 ó 5 por 100, como en los dorados años sesenta.

La razón general de mi optimismo es que, cuando de lo que se trata es de crecimiento a largo plazo, se puede confiar en ciertas formas de causación mutua. Hay círculos viciosos y virtuosos. Europa tuvo una aceleración inducida de la productividad durante el proceso posbélico de supresión de controles y liberalización, de reconstrucción y convergencia con los Estados Unidos. A eso siguió una desaceleración de la productividad, todavía en gran medida inexplicada por la teoría económica tradicional, cuando la larga recuperación se detuvo después de 1968: con una rebelión salarial en Europa, con las perturbaciones de los precios del petróleo y con la conciencia de que el deterioro del medio ambiente no permitiría ya un crecimiento rápido. En lugar de flexibilizar el sistema de mercado para agilizar los ajustes, los gobiernos europeos crecieron a costa del sector privado y echaron mano de políticas proteccionistas, a escala internacional y nacional. Ahora es posible invertir todo ese proceso. Si no se invierte con ocasión del choque de oferta de 1992, Europa habrá perdido su mejor oportunidad en muchas décadas. Repito: la tasa de crecimiento de la productividad tendencial (por hora-hombre) puede muy bien situarse por encima de un 2-3 por 100. Con algún aumento del empleo, la tasa tendencial de crecimiento del **producto** podría ser del 3,5 por 100 -como ya se ha dicho- en vez del 2,5 por 100.

Producto Interior bruto: Una Comunidad relativamente rica ...

PIB per cápita (*); mundo = 100, 1986.



(*) En volúmen, basado en paridades de poder adquisitivo y precios constantes.

Fuente: Eurostat

En ese caso, las tasas del producto real de Europa -durante un par de años- podrían perfectamente alcanzar un 4-5 por 100.

Repasemos brevemente algunas razones concretas de ese optimismo:

- * Quince o veinte años de relativo estancamiento, desde 1973, han mitigado las presiones de los salarios reales que pusieron fin a la larga recuperación de la posguerra.
- * Los precios del petróleo han bajado.
- * Hemos digerido los nuevos costes relativos al medio ambiente, al menos en bastante medida.
- * La inflación, que en los años setenta permitió encajar el gran empujón de los costes, ha remitido.
- * Los tipos de interés real se han mantenido lo bastante altos durante el tiempo suficiente para que los inversionistas volvieran a comprender la necesidad de escoger proyectos con alta productividad del capital.
- * Los rendimientos de la inversión en Europa ya no están por debajo de lo que las empresas pueden obtener invirtiendo en activos financieros.
- * La moderación salarial ha contribuido a que el crecimiento en marcha vuelva a ser intensivo en empleo.
- * El aumento de la demanda de mano de obra ha vuelto a flexibilizar el mercado de trabajo, animando a los empleadores a emprender actividades de búsqueda y a invertir en capital humano. Por lo tanto, un efecto de histéresis positiva es posible en el futuro.

- * Cabe esperar que la presión de la demanda (de inversión) sobre las capacidades existentes reduzca las presiones proteccionistas.
- * Los gobiernos podrían aprender que la mejor manera de combatir los riesgos de inflación presentes sería eliminar restricciones del lado de la oferta, y no generar una recesión restringiendo de pronto el crecimiento del dinero. La prosperidad europea, sostenida por la liberalización en el interior, mejoraría también las perspectivas de liberalización a escala mundial y las de buenos resultados para la Ronda Uruguay del GATT, siempre que Europa fuera capaz de resolver su problema agrícola según se indica más adelante.

La intensificación de la competencia entre empresas que debe seguir al choque de oferta de 1992, y que seguramente elevará la tasa tendencial de productividad de la mano de obra en Europa, se puede advertir de varias maneras:

- * Las empresas están ya acelerando sus inversiones con vistas a 1992, según se observa empíricamente.
- * La competencia se entiende cada vez más como competencia en la innovación y competencia en el tiempo: acelerar la innovación, abreviar el ciclo del producto.
- * Aumenta el número de empresas que ven la innovación orientada a mejorar la ubicación de la producción -innovación geográfica- como un elemento nuevo de la competencia evolutiva: si no se puede reducir el coste de los viejos productos donde ahora se están fabricando, es mejor comprárselos a productores de bajo

coste, dentro de una estrategia de aprovisionamiento a escala europea, o producirlos en ubicaciones de bajo coste. Ello propiciará un mejor aprovechamiento del potencial de desarrollo de zonas o países de bajos salarios, dentro y fuera de Europa.

- * La competencia en el tiempo impulsará una mejor utilización del ordenador, y de su potencial de productividad, en lo que se refiere tanto a innovaciones como a la descentralización de los procesos decisivos.

- * Las innovaciones organizativas ocupan un lugar prioritario en los planes de las empresas. Aunque yo desconfío profundamente de los argumentos de sinergias que se manejan en los debates sobre fusiones, debo mencionarlos aquí como una posible fuente de mejoras temporales de la productividad, que podrían pasar de ser permanentes si se combinaran con esfuerzos organizativos de descentralización de las decisiones de rutina.

Lo que, en general, se puede decir del avance de la productividad en este contexto es que la productividad puede volver a crecer más deprisa que los salarios reales y generar un retardo de éstos semejante al que hubo en Europa en los años sesenta. Ni que decir tiene que la política monetaria debería hacer sitio para mejores perspectivas de crecimiento, o incluso contar con ellas, si el choque de oferta de 1992 se acompaña de una desregulación que acreciente la sensibilidad de Europa a la oferta.

Aunque muchos colegas economistas no estarían de acuerdo conmigo, yo me daría por muy satisfecho si Europa pudiera resultar tan atractiva en los mercados mundiales de capitales a partir de 1992 que importase capital del resto del mundo y situara en

déficit su balanza corriente, al menos durante un par de años. De hecho, la eficiencia marginal de la inversión empresarial en Europa ha mejorado ya; es probable que eso invierta la salida de capitales y atraiga fondos del exterior. También el efecto de desviación de comercio de Europa 1992 inducirá inversiones directas del exterior en Europa. Y, bajo la presión de la competencia geográfica, las comunidades regionales y locales europeas elevarán el volumen de la inversión infraestructural, acrecentando con ello la demanda en el mercado de capitales.

Las entradas de capital contribuirán a reducir el desempleo europeo por escasez de capital (creando puestos de trabajo suficientemente productivos frente a los salarios mínimos establecidos, y que den oportunidades de aprender a los trabajadores menos experimentados), y hay que confiar en que el deterioro de la balanza corriente europea mitigue las presiones proteccionistas en el exterior y haga posible una mejor división internacional del trabajo en todo el mundo. El descenso del desempleo y la prosperidad general que cabe esperar deberían facilitar la lucha contra el proteccionismo interno en forma de regulaciones excesivas, protección de puestos de trabajo, preferencia por los proveedores próximos en las adquisiciones públicas, etcétera. Un tirón de la demanda en el mercado de trabajo podría ser de gran ayuda contra la "euroesclerosis"; podría incluso vencerla.

Esta previsión es lo contrario del círculo vicioso que se observaba en Europa en los años setenta, y parece un paralelo de la larga recuperación de los años cincuenta y sesenta, que también se apoyó en la supresión de controles y la desregulación, la liberalización y la constitución de la Unión Aduanera de la CEE en 1968. Con la nueva prosperidad de Europa debería ser más fácil resolver el problema agrícola del continente. El paso a los precios del mercado mundial no es una utopía. Se podría facilitar compensando plenamente a los agricultores por la pérdida de renta neta que sufrirían, y para capitalizar las futuras transferencias

de renta con ese fin se podrían ofrecer a los terratenientes o agricultores bonos del Estado con interés, que ellos pudieran vender en el mercado para invertir en formas preferibles de utilización de la tierra, incluida la repoblación forestal. Así mejorarían la asignación de recursos y el crecimiento en Europa, y se contribuiría, quizás, al éxito de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT.

Las amenazas de la armonización

El mayor riesgo que emana del pensamiento constructivista es lo que se ha llamado "la dimensión social" de Europa 1992. Implica una armonización previa de las normativas laborales para impedir el "dumping social", como dicen los sindicatos alemanes. Una tal armonización privaría a las regiones y países retrasados de su potencial de convergencia. En lugar de atraer capital y puestos de trabajo productivos, esas regiones solicitarían ayudas de los fondos comunes y ofrecerían menores oportunidades a los jóvenes, que tendrían que emigrar y crearían un problema de inmigración laboral en las partes más adelantadas de la Comunidad. Finalmente, las partes menos desarrolladas de la Comunidad, como Portugal, exigirían -y ciertamente recibirían- protección frente a las importaciones de los países menos desarrollados del tercer mundo. Así, el corporatismo y el constructivismo seguramente alentarían las tendencias hacia una "Europa fortaleza".

Hace unos quince años yo temía que una moneda común, al brindar un común denominador de los salarios, condujese a una igualación excesiva de los salarios en Europa. Ya no hay por qué temerlo, porque la Comunidad Europea se ha hecho mucho mayor, mientras que los sindicatos son menos fuertes que antes. A este respecto, Europa está ahora más cerca de ser un área monetaria óptima.

¿Necesita Europa una moneda común?. Los constructivistas dicen que sí. Tienen razón cuando afirman que una moneda única para un mercado único reduciría los costes de transacción, y con ello facilitaría la integración de los mercados. Se unen a los corporatistas que piensan que el mejor camino hacia esa meta sería una fusión de bancos centrales puesta en marcha con una cooperación cada vez más estrecha bajo la norma de unos tipos de cambio fijos. Es probable que esta solución de cártel sea la que se adopte, tal vez con miras a otorgar al resultante banco central eurocomunitario un **status** independiente semejante al que tiene el Bundesbank respecto del gobierno de la República Federal de Alemania.

Los oponentes del constructivismo y del corporatismo no niegan el argumento de los costes de transacción menores. El dinero es un medio de cambio, lo mismo que el lenguaje es un medio de comunicación. Pero son los participantes en el mercado quienes deben decidir qué dinero y qué idioma quieren utilizar en sus contratos. Un esperanto monetario quizá no sería capaz de poner fuera de juego a otros medios de cambio o de comunicación, ni siquiera si se impusiera obligatoriamente como instrumento exclusivo de las transacciones legales; porque los contratos tienen una dimensión temporal y el dinero debe servir igualmente como estándar para los pagos diferidos. Nadie querría unos costes de transacción menores que quedasen más que contrarrestados por una mayor incertidumbre acerca del valor futuro de los medios de pago y de la unidad de cuenta. Esa incertidumbre se produce si el emisor del dinero tiene un poder monopolista que pueda ser explotado en busca de una ganancia máxima de monedaje o un impuesto de inflación. Los no constructivistas, que se oponen a un poder monopolista semejante, son muy escépticos, por lo tanto, frente a todo dinero que no esté sujeto a las fuerzas controladoras de la competencia entre monedas. A su juicio, el libre cambio de dinero debería ser la otra cara del libre cambio de bienes. Y si hay razones en pro de una moneda europea, esa moneda debería conquistar

su mercado como moneda paralela, y únicamente lo haría si prometiera ser más estable que las monedas nacionales a las que supelementalmente debe reemplazar.

Una moneda así sería un cóctel de monedas como el ECU. Se podría y se debería perfeccionar la definición del ECU, de modo que esa unidad de cuenta prometiera estabilidad en términos de bienes y servicios. La fórmula sería muy simple: cada vez que el índice de precios en Francia, medido en francos franceses, suba un x por ciento, el número de francos franceses que entre en el cóctel o cesta de monedas habrá de aumentar en un x por ciento. Otro tanto se haría, como es lógico, con cada una de las restantes monedas que componen el ECU. De ese modo, los tenedores de ECU no estarían sometidos a ningún impuesto de inflación, y la demanda de ECU crecería a expensas de las monedas nacionales, a no ser que éstas, por su parte, se estabilizaran en términos de bienes y servicios. Ni que decir tiene que esta idea sencilla no atrae nada a los responsables de los bancos centrales europeos, que prefieren la vía (ahora en estudio) de un cártel de tipos de cambio como camino a un monopolio por fusión.

Otra pista falsa del debate europeo es la supuesta necesidad de la armonización fiscal. La mayoría de los gobiernos la quieren porque temen a la competencia fiscal como forma de competencia geográfica. Y la comunidad empresarial la propicia instintivamente porque se espera que contribuya a la armonización de los costes como base de cárteles de precios.

Mi anterior petición de competencia geográfica entre los gobiernos me impide apoyar la armonización fiscal como ciudadano. Un cártel fiscal seguramente sería dañino para la disciplina fiscal y llevaría a tipos impositivos más altos, porque del lado del gasto gubernamental seguiría habiendo competencia geográfica. Además, no sabemos cuál es el sistema tributario óptimo al que debería tender la armonización. Sin duda sería distinto de unos lugares a otros y de unos momentos a otros.

Un argumento, recientemente expuesto por un portavoz del Ministerio alemán de Asuntos Económicos, es el de que sin armonización fiscal no se puede avanzar hacia un sistema de impuestos directos más bajos e impuestos indirectos más altos. Ese era el objetivo acordado, dijo, basado en el consenso de los economistas. ¿Y él cómo lo sabe?. ¿Quién puede afirmar que un consenso, aunque sea entre expertos, esté cerca de la verdad en una materia que es básicamente normativa y debe regirse por las preferencias de las personas?. Quizá la cuestión de impuestos directos frente a impuestos indirectos resulte estar mal planteada, porque unos y otros son impuestos sobre el comportamiento eficiente, cuando lo que preocupa cada día más son las ineficiencias, incluida la utilización ineficiente del medio ambiente. Un sistema armonizado es tan inflexible como un cártel, mientras que la competencia fiscal brinda un amplio campo a la experimentación como fuente de nuevos conocimientos.

La mayoría de la gente piensa que se deberían armonizar los niveles del IVA para evitar distorsiones una vez que, a partir de 1992, se haga imposible cargar el IVA sobre los bienes importados y reembolsarlo cuando los bienes se exportan. Es una proposición errónea. La distorsión es fruto del sistema actual, porque el IVA no es un impuesto paternalista sobre el consumo, introducido para compensar las preferencias distorsionadas de los consumidores nacionales, sino un impuesto como el de la renta, o cualquier otro tributo directo, que se recauda para financiar la oferta de bienes públicos que son insumos en la producción nacional. Como a nadie se le ocurre reembolsar los impuestos directos cuando se exporta un producto, y nadie ha sugerido cargar impuestos directos nacionales sobre los bienes importados del extranjero, el sistema actual está sesgado.

Este sistema discrimina contra el turismo en países con niveles de IVA altos, porque permite que esos países tengan un tipo de cambio sobrevaluado. El tipo de cambio puede estar sobrevalo-

rado porque las exportaciones que cruzan la frontera están favorecidas por fuertes devoluciones, en tanto que las importaciones se ven obstaculizadas por un IVA relativamente alto. Essas devoluciones y exacciones no se aplican a los servicios turísticos que los extranjeros consumen dentro del país; de ahí la discriminación.

Si se eliminan los controles fronterizos y se pone fin a las devoluciones y exacciones, a los países con niveles de IVA excesivos les bastará con devaluar para que sus exportaciones sean (casi) tan competitivas como lo eran con las devoluciones. Del lado contrario, los precios de las importaciones subirán para compensar el hecho de que ya no se exija el IVA protector. Al mismo tiempo, el país será más competitivo en el terreno de los servicios al turismo.

En lugar de devaluar, un país con niveles de IVA relativamente altos podría también compensar la nueva situación mediante moderación salarial y una caída de los valores de la tierra. Así permanecería inalterada la remuneración real de los factores y se beneficiaría al sector turístico nacional.

A la comunidad empresarial le preocupan los impuestos sobre los beneficios de las sociedades. En este terreno, es probable que la competencia fiscal traiga consigo, bastante pronto, una cierta armonización a un nivel más bajo. Los gobiernos son sensibles a este respecto porque es de esperar que las empresas se hagan más multinacionales y trasladen la base fiscal, y hasta el lugar de producción, a los países con impuestos de sociedades más bajos. Esta armonización a la baja no debe preocupar a largo plazo. No es verdad que las empresas soporten impuestos; lo único que hacen es recaudarlos de sus clientes y, si no pueden trasladarlos, los cobran de los factores de producción empleados, sobre todo de los terratenientes y la mano de obra inmóvil. En efecto, es a los factores de producción inmóviles a quienes más les inte-

resa que haya un sistema fiscal eficiente, local, regional o nacional. Los factores móviles ejercen las presiones competitivas.

Conclusión

En último análisis, la oposición a la armonización fiscal se basa en la diversidad de las tradiciones culturales de Europa. Los gustos y las costumbres son diferentes; también la lealtad fiscal lo es. Esos factores podrán uniformarse con el paso del tiempo, pero no podemos predecir hasta qué punto ni cuál será la pauta resultante. Así que no es posible definirla de antemano como sería necesario para una armonización *ex ante*.

La aportación histórica de Europa Occidental a la civilización moderna nació de su diversidad, como se comprueba si la comparamos con los homogéneos imperios que se desarrollaron en las grandes extensiones menos diversificadas de la zona oriental del continente euroasiático. Esa fértil diversidad de Europa Occidental, complementada con las pequeñas dimensiones y el carácter abierto de sus Estados en el período prenacionalista, merece ser conservada, y no se debería sacrificar en nombre de ninguna unidad continental.

(*) Herbert Giersch ha sido Presidente del Instituto de Asuntos Internacionales de la Universidad de Kiel (RFA) hasta 1988. El original en lengua inglesa de este artículo, con el título "EC 1992: Competition is the Clue", ha aparecido en European Affairs, nº 3, 1989. Traducción de María Luisa Balseiro.