

RESUMEN DE PRENSA

LA INFORMACION ECONOMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

INDICE

	<u>Págs.</u>
Pöhl y la UME	2
Un triunfo para Pöhl	7
Francia: realismo económico versus socialismo	9
La aplicación específica de los ingresos fiscales	13
El MIT y el MITI, o el predominio japonés en tecnología aplicada	17
USA: reflexiones ante la subida de los impuestos	20
¿Ayudar al Este? Sí, pero ¿con qué dinero?	25
La reconstrucción de la Europa del Este: volver a empezar ..	28
GATT y GATS, o la liberalización de los servicios	33
El socialismo ha muerto, pero Leviatán vive	36

Pöhl y la UME

("Financial Times", edit.)

En su discurso en el Institute of Economic Affairs, Karl Otto Pöhl, presidente del Bundesbank y decano ("doyen") de los gobernadores de los bancos centrales europeos, contempló tanto la apoteosis de su institución como su posible extinción futura. Con la unión económica y monetaria de Alemania, el Bundesbank ha alcanzado nuevas cotas de poder; poder que desaparecería, sin embargo, con la unión económica y monetaria de Europa. En ninguno de estos casos puede invertir Pöhl las mareas políticas. Su deber, por consiguiente, es evitar que Alemania y la Comunidad Europea se vean sumergidas por las mismas.

A propósito de la unión económica y monetaria alemana Köhl se muestra convencido de que el riesgo de un proceso inflacionista es mínimo. La principal preocupación del gobernador es ahora el posible incremento del endeudamiento del sector público, que podría alcanzar el 3% del PNB y que "sólo se justificaría temporalmente como consecuencia de las excepcionales circunstancias que lo originarían".

La inquietud derivada de las debilidades o flaquezas fiscales de los gobiernos es común tanto ante la unión monetaria alemana como ante la unión monetaria europea. De ahí que la insistencia de Pöhl respecto a la necesidad de "reglas de disciplina presupuestaria" puede aún frenar la corriente que lleva hacia la UME. Si así ocurre, es poco probable que el presidente del Bundesbank lo lamente. Tampoco lo lamentaría, probablemente, el pueblo alemán. Bajo la UME, el consejo del Bundesbank perdería el derecho a dirigir la política monetaria, "un resultado que tal vez no haya quedado muy claro en la mente de todos aquellos que en la República Federal defienden la creación de un Sistema Europeo de Bancos Centrales".

Pöhl está dispuesto a conseguir que todo esto quede tan

claro ante sus conciudadanos como han de quedar claras ante los gobiernos de los 12 sus condiciones para que la UME pueda ser aceptada. Aparte de normas sobre política fiscal, el Sistema Europeo de Bancos Centrales debe disponer de poderes para conseguir la estabilidad de los precios como objetivo primordial. A este fin, tal banco central ha de ser independiente de cualquier interferencia de la Comunidad y de los gobiernos, y ha de responsabilizarse de todos los aspectos de la política monetaria.

A juicio de Pöhl, la necesidad de una autonomía operativa será mayor en la CEE que en la propia República Federal, en parte porque al resto de la Comunidad le falta la experiencia histórica con que cuenta Alemania. Además, "si existe acuerdo en que la inflación es el enemigo número uno de la democracia" -dice Pöhl- "el éxito en la consecución de la estabilidad de los precios debe ser considerado como el testimonio de la credibilidad del banco central".

Desgraciadamente, esta doctrina constitucional no resulta familiar en Westminster, donde se entiende que la política monetaria debe supeditarse al control político. Ahora bien, es evidente que este control político de la política monetaria no es sólo algo reciente sino también algo negativo en el contexto de la historia británica.

Por otra parte, los comentarios que hizo Pöhl sobre las propuestas de Londres sobre el "ecu fuerte" tampoco habrán sido recibidos con entusiasmo por las autoridades británicas. Pöhl, en efecto, contempla tales propuestas como la continuación, en el mejor de los casos, de las ideas subyacentes en el concepto de una segunda "fase institucional" del Sistema Monetario Europeo, que ha quedado ya atrás en la historia de la CEE. Pero más fundamental es aún una objeción filosófica. Lo que se necesita -insiste Pöhl- es una más estrecha cooperación entre los bancos centrales, no una mayor competencia entre las monedas que los mismos emiten.

El próximo paso, por consiguiente, es una convergencia monetaria progresiva que culmine en unos tipos de cambio fijos

y en una moneda común. Pero "aún tardaremos en alcanzar este punto". El "ecu fuerte", según Pöhl, no puede eliminar la fase de convergencia ni acelerar el camino hacia ella. Probablemente está en lo cierto. Pero tanto si lo está como si no, su oposición sería suficiente para liquidar el proyecto.

Pöhl tiene razón tanto por lo que se refiere al punto de llegada como al camino a recorrer. Si la unión monetaria ha de consolidarse y durar, el resto de la CEE no sólo debe alcanzar los standards alemanes sino que ha de aceptar su integración en los instrumentos y mecanismos monetarios que se creen. Pöhl no dice sólo, como San Agustín, que quiere la UME, pero no enseguida. Lo que dice, también, es que la UME es para todos aquellos dispuestos a unirse a él en el rigor monetario.

Después de haber intervenido en el Institute of Economic Affairs, K. O. Pöhl, en su visita a Londres, habló ante un comité de la Cámara de los Lores. Anthony Robinson, en "FT", lo comenta así:

Karl Otto Pöhl, quien, como presidente del Bundesbank, es ahora responsable de la política monetaria de las dos Alemanias, defendió ayer la causa de un banco central europeo fuerte e independiente, así como de una moneda única.

Una unión monetaria digna de este nombre exige una institución poderosa, "que debe ser independiente de los gobiernos nacionales y de la Comisión Europea. Para que tal institución sea eficaz debe adoptar una visión a medio plazo y contar con los instrumentos necesarios".

"Sólo el banco ha de disponer del control del precio y de la cantidad de dinero, y sólo él ha de tener autoridad en materia de política monetaria".

Pöhl mencionó a la Reserva Federal de Estados Unidos y al propio Bundesbank -"instituciones poderosas y centralizadas cuyas decisiones deben ser cumplimentadas al pié de la letra"-

como modelos para el futuro banco central europeo.

En esto Pöhl fué apoyado por Lord O'Brien, uno de los dos antiguos gobernadores del Banco de Inglaterra presentes en la reunión, quien dijo que era "simplemente imposible que 12 bancos centrales hicieran funcionar la política monetaria".

Al describir el proceso hacia la unión monetaria como "un proceso revolucionario, aunque no un acto revolucionario", Pöhl subrayó que la soberanía nacional había sido ya cedida con la abolición de los controles sobre los movimientos de capital en la mayoría de los países de la CEE y con el elevado grado de convergencia ya alcanzado por los países que participan en el mecanismo de cambios del SME.

Haciendo observar que los DM en poder de extranjeros alcanzan ya la suma de 800 m.m., Pöhl comentó que los inversores extranjeros y el pueblo alemán no se sentirían satisfechos con el nuevo banco europeo si este no lograra por lo menos tener el mismo éxito que el Bundesbank en la salvaguarda del valor de la moneda.

El presidente del Bundesbank utilizó términos suaves, pero claros, para expresar sus dudas a propósito del plan sobre el "ecu fuerte" presentado recientemente por el canciller John Major. Lo describió como "una propuesta muy sofisticada que no estoy seguro de entender del todo", añadiendo que su primera reacción fué que tal propuesta "no solucionaba el problema, y que no resolvía nada la adición de la moneda número 13, que complicaría la vida de la unión monetaria y llevaría a la confusión en los mercados entre el actual "ecu cesta" y el "ecu fuerte" propuesto".

El mismo "FT", bajo el título "Major insiste en el 'ecu fuerte' a pesar del escepticismo de Pöhl", dice:

John Major se propone persistir en sus esfuerzos en favor de la propuesta de un "ecu fuerte" como alternativa al plan

Delors para la unión económica y monetaria europea, a pesar del escepticismo expresado por Karl Otto Pöhl.

Major intentará conseguir el apoyo de sus colegas de los otros países con ocasión de la cumbre de jefes de Estado y de gobierno que ha de celebrarse en Houston la próxima semana. También se propone promover su plan a través de discursos y de entrevistas televisivas en Gran Bretaña.

Todo esto se ha hecho público a través de una declaración del Tesoro preparada después de una reunión de Major con Pöhl destinada, por lo que parece, a acercar los puntos de vista de ambas personalidades.

Un triunfo para Karl Otto Pöhl

("The European", edit.)

Cuando Karl Otto Pöhl, el presidente del Bundesbank, habló hace unos días en Londres sobre el punto de vista del banco central alemán en materia de política monetaria, la numerosa audiencia reunió a lo más selecto del mundo económico y financiero de Gran Bretaña. Esto constituye una medida de su éxito. Dado que el texto del discurso, distribuido con antelación, decía que Gran Bretaña se incorporaría "pronto" al mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo -afirmación que el conferenciante pasó en silencio durante su intervención oral- el valor de la libra subió en los mercados cambiarios. Esto fué una medida de la influencia de Pöhl. Más tarde, la Sra. Thatcher pretendió disminuir tanto la importancia como la influencia del parlamento del presidente del Bundesbank. Esto dió la medida de la ignorancia de la primer ministro, ignorancia que se manifestó de nuevo, corregida y aumentada, al día siguiente, cuando confundió a la Cámara de los Comunes a propósito de los efectos del establecimiento de un Banco Central Europeo. El discurso de Pöhl -si se juzga por el espacio que le dedicaron los periódicos británicos, así como por la calurosa acogida que estos le dieron- constituyó un gran triunfo. La reacción de la Sra. Thatcher ante el mismo fué un desastre. La primer ministro demostró, una vez más, que es incapaz de elevarse al nivel de los grandes acontecimientos que ocurren en Europa.

El problema de la primer ministro de Gran Bretaña no es muy diferente del de Gorbachev: ambos encabezan unos partidos divididos en los que hay unos sectores recalcitrantes decididos a no hacer frente al futuro. El problema para el país es que la Sra. Thatcher forma parte del grupo recalcitrante. La división, cada día más profunda, en el seno del Partido Conservador, quedó netamente reflejada, aunque fuere de forma inconsciente,

en un artículo que un ex-ministro conservador, Lord Deedes, publicó en el "Daily Telegraph", periódico que aquel dirigió años atrás. "Es realmente sorprendente" -escribía Deedes- "que no haya habido más conflicto dentro del Partido Conservador a propósito de Europa. Si Enoch Powell fuera 20 años más joven, seguro que lo habría habido".

Si Enoch Powell fuera 20 años más joven estaríamos en 1970, no en 1990. Los argumentos contra la entrada de Gran Bretaña en el mercado común, que dominaron aquellos años en que Powell era una fuerza poderosa del nacionalismo británico, son contemplados ahora como mera palabrería, que es lo que en realidad eran. Powell era, y ha seguido siendo, un extremista antieuropeo. Pero otros de su generación, menos radicales, como el mismo Deedes, que todavía suspiran por los tiempos románticos de la independencia y de la gloria, deberán cargar con la responsabilidad del retraso con que su país se adhirió a la idea de Europa.

La responsabilidad de la Sra. Thatcher, con todo, es inmediata. Cuando respondió a preguntas relacionadas con la conferencia de Pöhl, la primer ministro dijo que Gran Bretaña "no deseaba adoptar una moneda única con un consejo de gobernadores no responsables democráticamente". Esto implicaba, inevitablemente, que Pöhl podía dirigir tal banco irresponsable. Pero esta afirmación partía de una base falsa. Es bien conocida la oposición que manifestó el presidente del Bundesbank a la idea de una rápida unificación de las dos monedas alemanas. Ahora bien, cuando su canciller, Herlmut Kohl, decidió que la unión debía llevarse a cabo, Pöhl la hizo, rápidamente y con una increíble eficacia. En materias de alto interés nacional, los que deciden son los políticos.

Sería una tragedia para Gran Bretaña que las fantasías de Downing Street continuaran prevaleciendo por encima de la realidad europea. Si la primer ministro no quiere cambiar su política, lo que se habrá de cambiar será a la primer ministro.

Francia: realismo económico versus socialismo

(Ian Davidson, en "Financial Times")

El país entero se rió, la semana pasada, cuando supo que Olivier Stirn, el ministro de Turismo, se había visto obligado a contratar a un par de centenares de actores desocupados para llenar la sala en la que iba a celebrarse un mitin político. Pero los prohombres del Partido Socialista que actuaron como estrellas de la reunión no se sintieron en absoluto satisfechos cuando supieron que se habían estado dirigiendo a una claqué pagada, razón por la cual Stirn se vió obligado a dimitir.

Pero las razones de la renuncia de Stirn van más allá de una cuestión trivial de ridículo personal. En primer lugar, el incidente es la culminación de un largo proceso de deterioro de la clase política francesa. Pero es que, además, los socialistas sufren la pérdida de soporte popular para el presidente Mitterrand, que empezó a manifestarse ya la primavera pasada, a raíz de los enfrentamientos que se produjeron con ocasión del congreso del partido.

Resulta, sin embargo, que los militantes tradicionales aprovechan esta situación para atribuir todos los males a la inclinación socialdemócrata del primer ministro, Michel Rocard. En las últimas semanas, el propio Mitterrand ha insinuado que el primer ministro se aleja excesivamente de los principios socialistas con su política económica, juzgada de demasiado conservadora. Los fieles del partido han suscrito esta opinión.

El coro de las críticas se ha centrado más y más en el tema de la desigualdad social, ilustrada en los dos extremos de la escala de rentas. El presidente Mitterrand ha denunciado la injusticia de las rentas "no ganadas", que él describió de forma pintoresca como dinero obtenido mientras se duerme. Y en esta misma línea ha hecho una llamada al gobierno y a los empresarios para que negocien mejoras salariales para los titulares de las rentas más bajas.

A principio del mes pasado, un diputado socialista elaboró un informe proponiendo cierto endurecimiento de la fiscalidad sobre el capital. Su propuesta era todo menos draconiana. Sin embargo, la bolsa de París se puso nerviosa, hasta el punto de que el gabinete del primer ministro se vió obligado a poner de manifiesto que bajo el régimen de libertad de los movimientos de capital la imposición sobre este no podía alejarse mucho del nivel de los otros países comunitarios si no quería provocarse una huida de capitales.

La controversia entre el gobierno y sus críticos de la izquierda a propósito del tema igualdad/desigualdad ha ganado en intensidad con la publicación del último informe oficial(1) sobre la reciente evolución de las diferencias de renta en Francia. Los dos bandos entienden haber sido vindicados con este trabajo. El gobierno asegura que se ha producido un movimiento hacia una mejor distribución de la renta nacional, y desautoriza a sus oponentes "por haber sacado conclusiones de unas cifras parciales". Sus críticos, en cambio, aducen que el informe muestra que los pobres son cada día más pobres mientras que los ricos cada día son más ricos.

Los críticos del gobierno basan su posición en el caso extremo de un empleado que no obtiene ascensos ni dispone de pluses por antigüedad. Para este los ingresos habrían permanecido estáticos. Pero el gobierno argumenta que casi nadie se halla en estas condiciones. Por el contrario, se ha producido una constante elevación de las rentas familiares reales, que fué del 2'6 por ciento el año pasado, y esto en parte por ascensos o por aumentos por antigüedad, y en parte a través de una disminución del desempleo.

Por lo demás, el informe muestra una notable divergencia de las tendencias de las rentas ganadas y no ganadas ("earned and unearned incomes"). Los salarios medios del sector privado han subido en términos reales a lo largo de los tres últimos

(1) "Constat de l'Evolution Récente des Revenues en France (1986-1989)".
Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts. París.

años en un 1 por ciento bruto anual, o en un 0'3 por ciento después de deducir las cuotas de la seguridad social. Ahora bien, las rentas procedentes del capital han subido varias veces más deprisa que estas.

El informe intenta asimismo medir los rendimientos de varios tipos de inversión, teniendo en cuenta tanto las rentas propiamente dichas como la apreciación del capital, aunque deduciendo la inflación. En la bolsa, las acciones francesas proporcionaron unas ganancias medias -a lo largo de los tres años 1986-89- del 9'3 por ciento anual en términos reales, mientras que las inversiones a interés fijo sólo producían el 4'5 por ciento real anual.

La propiedad inmobiliaria ha dado lugar a resultados muy variados. El terreno agrícola ha sido un gran perdedor en los últimos años, mostrando un descenso de la combinación renta/capital del 1'9 por ciento anual en términos reales. Pero a los propietarios rústicos todavía les fueron peor los cinco años anteriores, en que la baja fué del 5'2 por cien como promedio.

La propiedad urbana, por el contrario, ha sido la gran vencedora, en especial en París, donde dió lugar a una ganancia real del 19'5 por ciento anual durante los últimos tres años, principalmente como consecuencia de la relajación de los controles sobre los alquileres que se produjo bajo un gobierno de la derecha en 1986. Durante los cinco años anteriores, el rendimiento real de un piso en París había sido sólo del 5 por ciento anual.

Cualquier gobierno que se llame socialista debería ser vulnerable ante estas cifras. Después de varios años de "crisis" y de contención salarial, ¿no tiene derecho la clase trabajadora a un dividendo de crecimiento ("growth dividend")? Una evaluación reciente(2) de la economía francesa realizado conjuntamente por el Ministerio de Hacienda y un grupo de los

(2) "L'Economie Française: Diagnostique a Moyen Terme". Commissariat Général du Plan.

más autorizados institutos de investigación económica dice tajantemente: no. Su conclusión es que la contención salarial continúa siendo esencial para la rentabilidad de la inversión y para la competitividad del sector empresarial. En realidad, los diferenciales salariales deben aumentar si el paro (todavía muy elevado: 2'5 millones) ha de ser reducido.

Obviamente, al gobierno de Michel Rocard le va bien este razonamiento. El problema es sólo este: ¿qué puede decir en público para reconciliar los imperativos del realismo económico y las reivindicaciones socialistas? En otras palabras: ¿qué es lo que en la era de la perestroika y del mercado único significa ser socialista?

La aplicación específica de los ingresos fiscales

("Business Week")

Para muchos norteamericanos, el pago de impuestos supone el desconocimiento total del destino que se dará a los fondos recaudados, y existe la convicción generalizada de que, de hecho, no hay manera de controlar a dónde irá a parar, o cómo se gastará, el dinero del contribuyente.

Esta es la razón que explica por qué las autoridades de los estados y de los municipios norteamericanos proponen elevaciones de impuestos para objetivos específicos. En vez de pagar para la financiación de unos presupuestos generales ("big government"), los contribuyentes quieren estar seguros de que sus dólares servirán para reparar las carreteras o para mejorar las escuelas o los hospitales. La experiencia electoral reciente muestra que, si se les dan seguridades sobre el destino final del dinero, los contribuyentes dan su visto bueno a los aumentos impositivos.

La aprobación por los californianos del impuesto sobre la gasolina supondrá un ingreso de 15'5 m.m. de dólares a lo largo de 10 años, y su destino será concretamente la mejora de las carreteras y del tráfico. Pero no de cualquier carretera y vía de comunicación sino, más específicamente, de las que figuran en una lista detallada que ya aparecían en un plan iniciado en 1988 y que no pudo continuarse por falta de recursos.

El estado de Massachusetts va todavía más allá. Ante un electorado decididamente contrario a los impuestos y sin ninguna esperanza de ayuda por parte de las autoridades del estado, abrumadas por el déficit de este, muchas ciudades y villas ofrecen a sus ciudadanos propuestas de incrementos de la fiscalidad en los que cada nuevo impuesto se destina a un programa distinto. Recientemente, los electores de Springfield, población del citado estado, aprobaron incrementos de impuestos para financiar los servicios contra incendios, la policía local

y el hospital municipal, pero se negaron a aprobar otros tributos destinados a aumentar las consignaciones para los departamentos de vivienda y de atenciones sanitarias. "La gente se muestra dispuesta a decir sí cuando sabe qué es lo que va a conseguir con el dinero que paga", ha dicho el alcalde de Springfield.

Algunas ciudades han hecho propuestas en las que se han llegado a especificar 44 utilizaciones diferentes para los fondos que se iban a recaudar con nuevos impuestos. Y en Chatham, una población próspera de la zona de Cape Cod, en el mismo estado, las autoridades municipales han llegado a pedir un aumento impositivo por un importe global de 3.950 dólares, con los que se van a cubrir los gastos de la banda de Chatham, un grupo de músicos voluntarios que da conciertos en el centro de la población todos los viernes por la noche. La banda consiguió más votos que ningún otro objetivo propuesto.

Los nuevos impuestos de los estados, por su parte, no se destinan tampoco a carreteras y a escuelas solamente. Un incremento fiscal en Florida, por ejemplo, se dirigirá a financiar programas sanitarios. En California, los electores tendrán que decidir en Noviembre si aceptan una subida del impuesto que grava al alcohol y cuyo producto se destinaría a combatir los problemas originados por el alcoholismo y por la droga.

Pero incluso en esta situación en que el país se ve invadido por la corriente que empareja impuestos y objetivos, algunos expertos se preguntan si los electores no están siendo objeto de engaño. Esto es así porque los ingresos fiscales reservados para determinados fines muchas veces acaban por no suponer incremento alguno neto de los recursos destinados al programa de que se trate. En el caso, v.g., de las loterías estatales cuyos beneficios iban a destinarse a mejorar la educación, lo que ha sucedido -según señala Michael W. Kirst, de la Univ. de Stanford- ha sido substituir fondos procedentes de otros ingresos que en otro caso habrían sido gastados en educación. Es lo que subraya la economista Helen F. Laid, de

Duke Univ.: "Se hizo creer a la gente que se gastaría más en educación, y no ha sido así".

No obstante, los expertos fiscales están de acuerdo en que, si se administran bien, los recursos procedentes de un impuesto que se aumenta para fines específicos puede ser positivo para los fines elegidos. En Tejas, por ejemplo, los 528 millones de dólares procedentes del aumento de los impuestos sobre las ventas y sobre el tabaco elevarán probablemente los recursos destinados a escuelas, como se había previsto, ya que la administración de las sumas adicionales será encomendada a un tribunal especial con autoridad sobre la materia.

Una de las ventajas del emparejamiento de impuestos y objetivos es que hace que los electores y los administradores conozcan el coste de los programas que se trata de financiar. Obliga a conocer el precio de los mismos, en una palabra, al igual que ocurre con los productos del supermercado. Por esto el procedimiento no disgusta a los conservadores, a pesar a la posición normalmente negativa de estos ante cualquier aumento de impuestos. Dice Robert D. Tollison, de George Mason Univ.: "Cuanto más se acerquen las administraciones públicas al mercado, mejor".

Por supuesto, los ingresos fiscales con objetivos específicos no solucionarán el problema de los déficits de los estados. California tiene ante sí un déficit presupuestario de 3'6 m.m., que no se reducirá con los nuevos fondos que van a destinarse al transporte. Por esto los legisladores del estado están pensando en la posibilidad de una subida de los tributos que gravan las rentas personales y las de las empresas, con lo que obtendrían 2'3 m.m. adicionales.

Además, no todas las partidas del presupuesto se prestan a ser financiadas con subidas de impuestos con destinos específicos. Ni electores ni políticos aceptarían propuestas de incrementos cuyos ingresos se fueran a destinar a un aumento de las atenciones sociales de tipo asistencial ("welfare payments"). Tampoco se aprobarían, probablemente, aumentos de

impuestos cuyo producto fuera a destinarse a combatir el fraude fiscal.

Por supuesto, algunas grandes y urgentes necesidades federales son poco susceptibles de encontrar remedio en los aumentos de impuestos para fines específicos. "¿Cómo se puede pensar en soluciones de ese tipo para escándalos como el de las entidades de ahorro y préstamo?", se preguntan los expertos. Además, puede ocurrir que las sumas adicionales recaudadas no se destinen al objetivo previsto. Así, el producto de los impuestos sobre la gasolina y sobre el paisaje aéreo, que en principio debería destinarse a "trust funds" de carreteras y aeropuertos, en realidad se utiliza para reducir el déficit fiscal.

Por ciento, ¿cómo se recibiría un impuesto destinado exclusivamente a reducir el déficit presupuestario? Mal, probablemente. "La gente está dispuesta a aprobar un incremento fiscal dirigido a un fin que se cree necesario", ha dicho el presidente del Comité Presupuestario de la Cámara. Ahora bien, "la mayoría de la gente no ve en tal déficit una amenaza para su bienestar personal".

Sea como fuere, el éxito reciente de los impuestos para la satisfacción de necesidades concretas muestra que los electores ofrecen menos oposición que antes a los incrementos de la fiscalidad. Con todo, si bien es obvio que tales gravámenes pueden servir para la solución de problemas locales, en ningún caso pueden substituir a los impuestos de amplia base, estatales o federales.

**El MIT y el MITI, o el predominio japonés
en tecnología aplicada**

(Alan Murray y Urban C. Lehner, en
"The Wall Street Journal". Resumen.)

Se trata de algo común en la batalla entre Japón y Estados Unidos por la preeminencia tecnológica: la carrera entre dos laboratorios, uno norteamericano y otro nipón, para ver quien llega primero en la obtención de un producto innovador. En nuestro caso se trata de que los investidores de Nippon Telephone & Telegraph Corp. han realizado importantes progresos hacia la construcción de máquinas susceptibles de entender y de reaccionar ante el discursos humano.

El sistema de la NTT puede ya interpretar 32 palabras. Resulta, sin embargo, que los investigadores norteamericanos del Massachusetts Institute of Technology, de Cambridge, Mass., se hallan más adelantados. Su ordenador utiliza ya más de 400 palabras.

Ahora bien, por razón de una de esas piruetas que tanto se han repetido en el marco de la rivalidad tecnológica entre los dos países, resulta que serán posiblemente los japoneses los que se ríen los últimos ya que si bien son los americanos los que tienen la mejor máquina en el laboratorio, es la NTT la que espera poder empezar a vender sistemas de reconocimientos de voz ("voice-recognition systems") no más lejos del año que viene. Los científicos del MIT, por su parte, carecen de plan alguno para lograr que su invento llegue al mercado. Por consiguiente, si las cosas ocurren como parece que van a ocurrir, el aparato industrial y comercial japonés que se resume en el MITI se habrá impuesto una vez más.

La tecnología es el futuro. Es el motor del crecimiento económico y determina el curso de los niveles de vida. Los Estados Unidos, que dispone de grandes instituciones como el MIT y que domina la investigación básica, puede pensar que está en condiciones de enfrentarse con el futuro con gran confianza.

Pero ahí están los japoneses, los cuales, si bien obtienen pocos Premios Nobel, una y otra vez se sitúan en primer lugar en la importante tarea de convertir la investigación en productos comerciales.

"Valoramos la creatividad y la capacidad de innovación, pero no la producción", ha dicho Michael Dertouzos, director del laboratorio de ciencia de ordenadores del MIT. "Ahora bien, no son los inventos los que proporcionan dinero. Es la producción".

Esta situación ha sido ampliamente reconocida y comentada tanto en Norteamérica como en Japón. Michael Porter, profesor de la Harvard Business School, sitúa el problema en un contexto más amplio. Los países, según su razonamiento, avanzan a través de tres etapas: primero predominan las ventajas naturales de su gente, de su geografía y de sus recursos. En una segunda fase de su progreso se ven propulsados por la innovación y por los avances tecnológicos. Finalmente, el factor predominante llega a ser la riqueza, que crea "una actitud caracterizada por dirigir la mirada hacia atrás, como queriendo defender lo ya conseguido". Porter, preocupado, estima que los Estados Unidos pueden hallarse ya en una posición de continuo mirar por encima de la espalda.

Sea como fuere, el caso es que importantes instituciones norteamericanas como el MIT se encuentran inmersas en una crisis de identidad. A lo largo de la mayor parte de la post-guerra, el MIT vió claro que su objetivo era de difusión del progreso tecnológico en todo el mundo. Estaba abierto a todo aquel que llegaba a sus puertas, y sus descubrimientos se ponían a disposición de quienquiera que pudiera necesitarlos, incluso de los competidores de Estados Unidos, o de sus empresas.

Hoy, tal actitud está evolucionando, a medida que el Instituto se da cuenta de sus responsabilidades por lo que se refiere a la contribución que pueda prestar para que los Estados Unidos sigan siendo competitivos. Un reflejo de esta situación es un nuevo libro, "Made in America", del que Dertouzos es coautor y según el cual el nacionalismo económico

está en alza.

¿"Tiene la universidad una misión nacional"?, pregunta Kenneth Smith, vicepresidente del MIT para la investigación. La gente del campus nunca hizo esta pregunta antes, dice aquel. Se daba por sentado que los intereses del Instituto coincidían con los del país. "Pero ahora esto no está tan claro", añade, razón por la cual el MIT ha empezado a replantearse su función.

La razón fundamental de las dudas se halla en el escaso eco que los trabajos del Instituto encuentran en la industria norteamericana, por lo que muchos científicos se preguntan en Estados Unidos si tienen sentido sus preferencias por la investigación básica.

La situación es muy distinta en Japón, donde los incentivos son distintos. Las universidades carecen de grandes recursos, y el principal esfuerzo en investigación se realiza dentro de las empresas. Los científicos y los ingenieros de estas no tienen por misión explorar y desarrollar su propia curiosidad, sino descubrir nuevas oportunidades para la firma concreta para la que trabajan. Para ello, desde luego, se necesita mucho dinero, pero las empresas japonesas lo tienen y, por supuesto, lo gastan, pues con él consiguen comercializar la tecnología.

Cuando valores japoneses y norteamericanos confluyen en una misma firma aparecen y se ponen de manifiesto las diferencias mentales que existen entre unos y otros. Esto es lo que ocurre, v.g., en las instalaciones de Shin Caterpillar Mitsubishi Ltd., cerca de Kobe. Tales diferencias se presentan en una gran variedad de terrenos, pero la más significativa es cómo los dos grupos contemplan su función. El ingeniero japonés tiende a considerar el impacto de su diseño en el coste o en las mayores o menores dificultades de producción. A los norteamericanos, por el contrario, sólo les preocupa saber si puede conseguirse desde el punto de vista de la ingeniería. Esa inclinación de los japoneses hacia lo concreto y lo práctico puede explicar sus éxitos industriales y comerciales.

USA: reflexiones ante la subida de los impuestos

El artículo que sigue, de Robert J. Samuelson, apareció en "Newsweek" de 9 de Julio.

Veamos el problema de los impuestos con una cierta perspectiva. Supongamos que el Congreso y la Casa Blanca deciden elevar la imposición en 25 m.m. de dólares. Esto sería menos del 2'5 por ciento del conjunto de los impuestos federales. En el caso de que el aumento fuera de otros 25 m.m., el total continuaría siendo modesto: menos del 5 por ciento. A nadie le gusta pagar impuestos, pero esas cifras no deberían alarmar a nadie ni serían la ruina de la economía.

Sea como fuere, ¿dónde se producirán los aumentos? Todo parece indicar que se actuará sobre la imposición "antipegado", o en los "'sin' taxes", que es como los norteamericanos llaman a los tributos que gravan la cerveza, el alcohol y los cigarrillos. También son probables incrementos de las cargas que recaen sobre la utilización de ciertos servicios -o "user fees"- como, por ejemplo, el transporte aéreo. La tendencia, tanto por parte republicana como demócrata, se inclina hacia la elaboración de un paquete de muchos pequeños -y muy técnicos- incrementos, de forma que nadie note el impacto de forma apreciable. Ahora bien, la solución que se adopte debería ser más ambiciosa, o mejor.

En efecto, no se trataría sólo de aumentar los impuestos sino que debería conseguirse que el resultado fuera un sistema fiscal más justo y más eficaz. ¿Por qué no pensar en un impuesto sobre el "carbono" ("carbon tax")? Este, claro está, sería un gravamen que recayera sobre el petróleo, sobre el gas natural y sobre el carbón, cuyas emisiones producen el efecto invernadero ("greenhouse effect") ¿Cómo no se gravan las ganancias del capital (es decir, los beneficios obtenidos de las ventas de acciones u otros activos) en caso de muerte? La

eliminación de esta laguna, que beneficia principalmente a los ricos, podría suponer unos ingresos de dos o tres miles de millones al año.

En el curso de sus trabajos sobre esta delicada y compleja materia, la Casa Blanca y el Congreso deberían mantenerse fieles a estos tres principios:

- Primero, manténgase baja la tributación sobre la renta.

Un sistema fiscal con tipos elevados y muchos motivos de exención (créditos, deducciones, etc.) invita al abuso y al despilfarro. Cohortes de asesores fiscales y de contables se vuelcan sobre el ciudadano y sobre las empresas con el único propósito de minimizar su tributación. Las decisiones sobre inversiones se ven condicionadas por las posibles exenciones. La reforma fiscal de 1986 constituyó un intento de acabar con este tipo de sistema mediante una reducción de los tipos y la eliminación de las áreas exentas.

No deberíamos volver a los viejos vicios. Una de las cosas de las que se habla equivaldría a enredar las cosas. Se dice, en efecto, que los demócratas aceptarían la propuesta de Bush de reducir el impuesto sobre las ganancias del capital a cambio de que la Casa Blanca diera su visto bueno al aumento del tipo superior del impuesto sobre la renta al 33 por ciento. Esta solución favorecería a los ricos por una parte y les perjudicaría por otra. Pero nada asegura que un menor impuesto sobre las ganancias del capital se tradujera en un incremento del empleo o de la inversión. Lo que sí haría tal reducción sería estimular a los ricos para convertir las rentas ordinarias en ganancias del capital. Cuanto más elevados son los impuestos más motivos tiene la gente para buscar refugios fiscales, o más se mueve o incordia por conseguirlos.

- Segundo, no aumenten los impuestos de los pobres ni de las bajas clases medias. En realidad se debería aliviar su situación fiscal, toda vez que sus ingresos no han aumentado últimamente. Entre 1980 y 1988, la renta media de la quinta

parte inferior de las familias disminuyó ligeramente de 5.490 a 5.424 dólares (en dólares de 1988 corregidos de la inflación), según un estudio del House Ways and Means Committee. Las rentas familiares de la segunda quinta parte inferior se elevaron de 14.012 a 14.311 dólares. Mientras tanto, la media de los ingresos de la quinta parte superior, o más rica, subió de 62.864 a 72.759 dólares. Proteger a aquellas familias frente a nuevos impuestos no es sólo una cuestión de justicia o de decencia. Un aumento de la carga fiscal les impediría salir adelante por sus propios medios, incrementando las posibilidades de que acaben dependiendo de los subsidios sociales y de las ayudas para los que carecen de vivienda, o en la cárcel.

- Tercero, recuérdese que algunos impuestos son positivos. La reducción de la contaminación atmosférica, o de las importaciones de petróleo, o de las congestiones de tráfico, aprovecha a casi todo el mundo. A propósito del impuesto sobre el "carbono", o algo parecido, resulta que los grandes costes sociales del consumo de energía no están reflejados en los precios actuales de los combustibles. Paralelamente, el argumento en favor de un aumento de los gravámenes sobre la cerveza, el vino o los licores es que el exceso de bebida -que se frenaría, en principio, con un mayor impuesto- causa muchos accidentes de carretera.

Cualquiera puede concebir un paquete de medidas fiscales con la ayuda del grueso volumen de sugerencias publicado por la Oficina Presupuestaria del Congreso (y cuyo título oficial es "Reducing the Deficit: Spending and Revenue Options"). Aumentando el impuestos sobre los cigarrillos de 16 a 32 centavos el paquete se incrementarían los ingresos en unos 2'8 m.m. de dólares al año. Una subida del impuesto sobre los billetes de avión del 8 al 12 por ciento se traduciría en un aumento de la recaudación de 3 m.m. de dólares, aproximadamente. Todo consiste en formar un paquete que resulte justo y soportable.

Por ejemplo, la subida de los gravámenes sobre productos concretos afectaría más a la población de rentas bajas, dado que los artículos gravados (carburante, cigarrillos, bebidas alcohólicas) suponen para la misma una proporción del gasto mayor que en los sectores de rentas más elevadas. Por consiguiente, todo aumento de los impuestos sobre el producto debería ir acompañado de recortes del impuesto sobre la renta de las personas menos favorecidas. Esto exigiría incrementos fiscales mayores en otros sectores de población.

Todo incremento de impuestos resulta doloroso para alguien. Un gravamen sobre el "carbono" molestaría a las compañías productoras de carbón, que serían las más afectadas. Una propuesta del representante Fortney, demócrata por California, sugiere gravar con 15 dólares, durante cinco años, la tonelada de carbón (lo que equivale al 50/70 por ciento del precio actual); con 3'25 dólares el barril de petróleo (es decir, unos 8 centavos por galón), y con 40 centavos los mil pies de gas natural (lo que daría lugar a un aumento del 7% de los precios al por menor). El carbón es el producto más afectado porque sus emisiones de carbono son las más importantes. El sector se prepara ya para un apreciable incremento del desempleo.

A medida que avance el debate, hay dos malentendidos que deberían evitarse. El primero procede de la izquierda ("the liberals"), la cual, habiendo condenado el déficit presupuestario durante una década, ahora contempla la posibilidad de grandes ventajas resultantes de su eliminación. En realidad, los posibles resultados positivos (sobre todo para la inversión) se producirán a largo plazo, e incluso podrían resultar anulados si unos aumentos fiscales equivocados conducen a unos gastos inútiles. El error de la derecha es pensar que un aumento de la carga fiscal puede conducir a la destrucción de la capacidad de crecimiento de la economía. Los conservadores deberían tener más fe. La vitalidad subyacente de la economía es lo bastante fuerte como para soportar una elevación moderada de los impuestos.

El equilibrio del presupuesto es la mejor manera de disciplinar al sector público. Si las negociaciones sobre esta materia se desarrollan como cabe esperar, el resultado podría ser un paquete fiscal no solamente justo. En realidad podría convertirse en un instrumento muy útil para el progreso del país.

¿Ayudar al Este? Sí, pero ¿con qué dinero?

(Henry Kaufman, en "The Washington Post"- "Herald Tribune")

Mientras todos aplaudimos la evolución del Este de Europa -y, en menor escala, también de la Unión Soviética- hacia un tipo de sociedad más democrático y más orientado hacia la economía de mercado, no podemos dejar de preguntarnos de dónde han de proceder los fondos que han de financiar esta transformación.

Sólo un país, Alemania oriental, tendrá fácil acceso a los recursos que necesite. La Alemania Federal es financieramente fuerte, sus entidades de crédito están bien capitalizadas y sus grandes empresas se hallan, en general, en una buena situación de liquidez.

Además, los riesgos de proveer de fondos a la Alemania del Este son limitados. Con la unión política que ha de seguir a la unión monetaria, Alemania oriental se convertirá en parte de la estructura empresarial y financiera de Occidente, lo que no deja de constituir una ventaja considerable.

Naturalmente, la reconstrucción de la Alemania del Este supondrá una nueva exigencia para los recursos financieros occidentales. Los tipos de interés alemanes se incrementarán para contener las presiones inflacionistas, pero habrá crédito.

Con la excepción de Rumanía, todos los países del Este tienen grandes deudas exteriores con los países occidentales. Para servir esta deuda todos necesitarán generar superávits comerciales, o pedir nuevos préstamos, o conseguir que los extranjeros realicen en ellos inversiones substanciales.

¿De dónde llegarán estos fondos? Algunas empresas se sentirán atraídas por los nuevos mercados potenciales del Este, y utilizarán su propia capacidad crediticia para levantar fábricas y crear servicios, a la espera de poder repatriar los beneficios, más pronto o más tarde.

Pero estas inversiones supondrán sólo una ayuda modesta.

Las incertidumbres políticas que han de acompañar a la transición hacia un sistema de economía de mercado frenarán las grandes inversiones. Los recursos procedentes de las empresas occidentales no podrán superar la carga de unas estructuras insuficientes y de unas industrias ruinosas, por lo que resultará muy difícil situar a aquellas economías en una posición internacionalmente competitiva.

Otra posible fuente de recursos puede hallarse en la gran banca internacional. Ahora bien, la experiencia reciente en materia de préstamos al exterior ha sido muy negativa. Muchos bancos europeos han debido dar por perdidas sumas enormes, y los bancos norteamericanos están haciendo aún provisiones para protegerse de los correspondientes riesgos. Además, a todos los grandes bancos se les exige ahora unas más sólidas bases de capital propio.

El elevado nivel de los tipos de interés en todas partes también trabaja en contra del acceso de los países del Este a las fuentes de recursos occidentales. Incluso los más sólidos solicitantes de fondos de los países industriales se ven obligados a pagar unos tipos elevadísimos. Si esto así, todo conduce a pensar que los peticionarios de recursos de los países del Este tendrían que pagar unos tipos todavía superiores, lo que incrementaría el peso de sus obligaciones.

La única alternativa viable, por lo tanto, es que los grandes países industriales acudan a ayudar a los países del Este con recursos oficiales. En definitiva, alguna especie de Plan Marshall. Pero los Estados Unidos no están en situación de participar en programas de este tipo. Después de la Segunda Guerra Mundial las instituciones financieras norteamericanas se hallaban en una situación fuerte y de gran liquidez, mientras que las empresas disponían de una gran capacidad de expansión. Por otra parte, la ayuda proporcionada por Estados Unidos se dirigía a países con una gran tradición de libertad económica. La situación es muy distinta hoy.

Una versión alternativa podría consistir en un consorcio de los mayores países industriales que proporcionara recursos a

fondo perdido, ayuda y créditos en buenas condiciones al Este europeo. Esto situaría el problema en el lugar que le corresponde realmente, esto es, como una prioridad política, y no como un asunto que deba dejarse al cuidado de las actuaciones del mercado, sometido a las leyes del riesgo y de las ganancias.

Ahora bien, resulta que nadie habla seriamente de una financiación oficial que pudiera parecerse a un nuevo Plan Marshall. El esfuerzo, entonces, fué considerable. Medido en dólares actuales, supuso unos 125 m.m. de dólares. Alguien ha dicho que una ayuda masiva al Este europeo exigiría hoy unos 50 m.m. Sin embargo, no parece que haya iniciativa alguna en Occidente dirigida a la constitución de un consorcio de esta magnitud.

Los Estados Unidos tienen un gran déficit presupuestario. Gran Bretaña se halla en una fase de gran contracción monetaria. Japón parece que quiere actuar con gran prudencia en este campo, dadas sus diferencias territoriales con la Unión Soviética.

La creación del Banco de Desarrollo Europeo constituye un paso muy modesto en la dirección deseada. Se trata de una entidad oficial con una amplia base participativa. Pero lo que se propone el citado banco es prestar dinero; no hacer donaciones.

En general, todo da a entender que Occidente será generoso en asesoramiento, en ayuda técnica y en soporte moral para los países del Este, pero parco en dinero contante y sonante.

La reconstrucción de la Europa del Este: volver a empezar

El artículo que se transcribe a continuación apareció en "The Wall Street Journal" de fechas 20-21 de Julio. Su autor es Peter F. Drucker(1).

Todo el mundo, en el otoño de 1989 -hace sólo unos pocos meses- estaba convencido de que la unificación alemana tardaría años en producirse. De forma parecida, la opinión general es que la liquidación de las economías stalinianas de la Europa Central -Alemania oriental, Checoslovaquia y Hungría (territorios todos ellos plenamente desarrollados antes de la Segunda Guerra Mundial)- es cosa de mucho tiempo. En realidad, los cambios se están produciendo a una gran velocidad y no hay quien los detenga. Resulta que los bienes producidos en esos países se han hecho invendibles.

Para 1995 Volkswagen espera fabricar 250.000 Rabbits en una planta de Zwickau, en Alemania oriental, que el año pasado vendió 50.000 unidades del pequeño, caro y crónicamente defectuoso Trabant. ¿Qué hará tal fábrica en los próximos cinco años? No hay posibilidad de vender un solo Trabant ahora que los germano-orientales pueden comorar, por menos dinero, Fords, Volkswagens, Opels y Fiats más grandes e infinitamente mejores. Textiles, aparatos electrodomésticos, juguetes, herramientas, alimentos preparados y calzado producidos en dichos países son asimismo invendibles, y la verdad es que ya no se ven en las tiendas de Berlín, de Praga o de Budapest.

Para que la Europa central recupere un mínimo de prosperidad, y no digamos una estabilidad política y social aceptable, sus industrias han de llegar a ser productivas y competitivas enseguida. Pero esto exige que el empleo industrial se reduzca aún más drásticamente de lo que ha sido

(1) Peter F. Drucker es profesor de ciencias sociales en la Claremont Graduate School de California.

el caso, incluso provocando una severa depresión. La mano de obra de Alemania oriental asciende a nueve millones (de una población total de 16'5 m.). Los economistas de la Alemania Federal, incluyendo entre ellos a los de los sindicatos, estiman que entre tres y cuatro millones de aquellos tendrán que perder el empleo si se quiere que la industria de la RDA sobreviva en un mercado competitivo. Y esto teniendo en cuenta que Alemania oriental tiene la industria más eficaz de todo el bloque soviético.

La prioridad esencial de la Europa Central ha de ser un cambio rápido. Sin este no será posible la estabilidad política y social. Ahora bien, estos países con democracias tan frágiles no podrían soportar un desempleo masivo prolongado. Necesitan algo sin precedentes: reducciones radicales del empleo acompañadas, por lo menos, de la conservación de las rentas. Este es el gran reto de la Europa Central.

Lo que está allí en juego no es sólo la suerte de esa área, sino también la de Europa occidental. Una transformación positiva de centro-Europa ofrecería unas oportunidades inusitadas a la Europa atlántica, y en especial a la República Federal. Promete, en efecto, un largo período de expansión promovida por la inversión, que podría convertir a Europa en la primera región económica del mundo.

Ahora bien, un fracaso en la transformación rápida de las economías de centro-Europa daría sin duda lugar a un éxodo masivo de gente desesperada de dicha región, lo que constituiría un repetición a gran escala de la huída diaria de 3.000 alemanes orientales que precipitó la caída del muro de Berlín el pasado otoño. "Soy optimista", dijo el presidente de una editorial germano-occidental cuando me comentó que había comprado cierto número de periódicos de la RDA. "Pero es verdad que se trata de una gran partida de poker, en la que las apuestas son las mayores que se hayan visto jamás".

Para producir 250.000 coches al año Volkswagen espera emplear no más que los operarios que habían trabajado en la misma fábrica para obtener 50.000 Trabants. En otras palabras,

esto significa que cuatro de cada cinco empleados de la empresa de Zwickau no hubieran debido haber sido contratados jamás.

La acerería más rentable de la Europa central, Witkowice, en Checoslovaquia, produce el mismo número de toneladas que en 1938, pero con una cantidad de mano de obra superior. En Occidente, incluso una siderúrgica poco eficaz produce 2'5 veces más por obrero de lo que producía hace 50 años, lo que supone unas tres veces más de lo que Witkowice produce hoy.

Incluso las plantas de centro-Europa que se han mantenido técnicamente al día adolecen de un exceso de personal. En las instalaciones de Tungstam, en las afueras de Budapest, de las que General Electric se hizo cargo recientemente, se fabrican lámparas incandescentes de excelente calidad. Pero emplean a un 50% más de gente, proporcionalmente, que GE, Siemens o Philips en sus fábricas del mismo artículo.

Estos no son ejemplos aislados. En una economía stalinista, el sobreempleo no significa mala administración. Por el contrario, en una virtud que forma parte integrante del sistema. Todos los incentivos recompensan la inclusión de gente en las nóminas: disponibilidades de capital para ser invertido en la fábrica; asignación de cupos de materias primas; remuneraciones de la dirección, etc. También como sistema político de stalinismo propicia las grandes nóminas, y se espera que las grandes plantas creen puesto de trabajo para recompensar a los fieles al partido.

Una economía stalinista también se caracteriza por distribuir mal el esfuerzo ("mis'-employs"). Todo el énfasis se pone en las industrias pesadas de los años 20: minería del carbón, acero, química de base. Como resultado de ello, el empleo se halla concentrado en las industrias de "altas chimeneas", de las que hay una capacidad excesiva en el mundo. Muchas de estas plantas tendrán que cerrar. Uno de los candidatos a hacerlo es el gran complejo químico de Bitterfeld, en la RDA, probablemente el mayor de Europa. Dado que su primera materia es el lignito -un carbón de pocas calorías, rico en azufre y en cenizas- sus costes son el doble de los de

las petroquímicas del otro lado de la frontera interalemana.

Y, sin embargo, hay pocas alternativas de empleo disponible en las áreas donde se hallan todas esas plantas obsoletas. El stalinismo, deliberadamente, organizó su control político alrededor de esos complejos enormes, que dominan las zonas en los que están emplazados. Zwickau, Witkowitz y Bitterfeld son ciudades con una sola fuente de empleo. Y es en estos grandes complejos donde mayor habrá de ser la reducción de puestos de trabajo.

La reconstrucción industrial absorberá una parte de la mano de obra de la región, tal vez el 5% del total de la misma. Otra oportunidad de empleo -tal vez para otro 5% del total- se halla en la reconstrucción de la infraestructura. La RDA, por ejemplo, dispone de menos teléfonos hoy que antes de la guerra. Sus carreteras y sus ferrocarriles se hallan también en inferior condición que entonces. Otra necesidad apremiante en toda la región es la provisión de viviendas, enormemente descuidada por los regímenes comunistas.

Pero las mayores oportunidades de empleo se han de encontrar en los servicios. Los regímenes comunistas los consideran "burgueses" y les son hostiles. Pero el caso es que hay una inmensa demanda de ellos en toda la región: distribución, reparaciones y mantenimiento, banca y seguros, restaurantes, lavanderías, etc, etc. Los servicios, como sabemos, pueden crearse con rapidez, y requieren poca inversión. Lo que necesitan es capacidad de iniciativa local. Y dado que los trabajadores de Europa Central han sido muy mal pagados, su paso a los servicios puede resultarles muy remunerativo. Por esto la mejor oportunidad para un cambio positivo en la región podría consistir en la rápida creación de unos servicios adecuados.

El gran problema respecto al cambio es de tipo político. ¿Dejarán los gobiernos de hacer lo que no está bien, aunque sea popular? Lo peor que las autoridades podrían hacer -y lo que es más probable que hagan, desgraciadamente- es subvencionar a las industrias con exceso de personal. Pero el caso es que si la

industria de centro-Europa no se hace rápidamente competitiva no habrá cambio. Sea como fuere, es posible que en último término la reconstrucción de la Europa Central, en efecto, sea tanto un problema de voluntad y de valor políticos como de inversiones y de economía.

La economía de mercado y la libertad de empresa, se dice ahora, han vencido al comunismo. Esto no es exactamente así. El comunismo colapsó desde dentro económicamente, políticamente y, sobre todo, moralmente. Se destruyó a si mismo. La libertad de empresa y la economía de mercado -así como la democracia- sólo habrán vencido el día que hayan conseguido transformar la Europa Central.

GATT y GATS, o la liberalización de los servicios

("The Economist")

Está a punto de conseguirse un acuerdo para liberalizar los servicios en el marco de la Ronda Uruguay del GATT. Estos suponen un volumen de negocio de unos 600 m.m. de dólares. Los negociadores esperan que este acuerdo sea como la zanahoria que finalmente induzca a la Comunidad Europea a ceder en el asunto de las subvenciones agrarias, pase a las resistencias ofrecidas en la cumbre de Houston. La agricultura supone menos del 3% del PNB de la CEE mientras que los servicios representan el 65% del mismo. Ahora bien, resulta que la mayoría de los agricultores europeos no son competitivos, razón por la cual han de contar con las ayudas estatales o comunitarias. En cambio, los bancos, las compañías de seguros, las empresas consultoras y las agencias de publicidad de Europa sí pueden competir con cualquiera de sus congéneres mundiales, si la ocasión se presenta.

Las negociaciones sobre servicios han recorrido un largo camino desde que el tema, a instancias de Estados Unidos, fué introducido en el orden del día de la Ronda en 1986, en contra de la opinión de los países en vías de desarrollo. El acuerdo de principio sobre intercambio de servicios (General Agreement on Trade in Services, o GATS) podría conseguirse dentro de pocos días en Ginebra, con lo que quedarían varios meses para pulir los detalles de un texto que debería someterse a la reunión final de la Ronda que ha de celebrarse en Diciembre en Bruselas.

Dos razones explican por qué los países en vías de desarrollo han dejado de oponerse a la liberalización de los servicios. La primera es que Occidente está dispuesto a aceptar normas especiales por los cuales tales países obtendrían un carril más lento por el que proceder a la liberalización, mientras refuerzan su competitividad y eficacia en esta

materia. En segundo lugar, los mismos países han cedido en el tema servicios para obtener a cambio posibles concesiones occidentales por lo que se refiere a la agricultura y a los textiles.

Sea como fuere, quedan aún puntos importantes por resolver. El primero de ellos es la delimitación del ámbito del acuerdo, o su cobertura. Estados Unidos y Japón se hallan sometidos a fuertes presiones internas para que queden fuera del acuerdo la aviación civil, el transporte marítimo y la banca. Otros países, en cambio (incluyendo a la CEE), desean que la liberalización alcance a todos los servicios, aunque esto suponga el establecimiento de normas especiales para las actividades citadas.

Otro punto conflictivo se refiere a las reglas específicas que puedan requerirse para determinados sectores. Tal es el caso de los que se acaban de citar, a los que puede aún añadirse el de las telecomunicaciones. Así, por lo que a los servicios financieros se refiere, las normas específicas permitirán que los gobiernos establezcan condicionantes que permitan la protección de los inversores y el control de la oferta monetaria. En aviación civil, la regla general que prohíba la discriminación entre las diferentes partes no se aplicará a los derechos de aterrizaje, que no pueden extenderse a cualquier país. La CEE, por su parte, también desea reglas especiales -lo que provoca no poca controversia- para los servicios audiovisuales, de forma que pueda limitar las importaciones de programas de televisión no europeos (esto es, v.g., norteamericanos).

Todos los países que firmen el acuerdo del GATT sobre servicios tendrán que someterse desde el inicio a obligaciones nuevas en aquellos campos en los que la liberalización vaya a ser total. De todos modos, se espera que los compromisos de los países pobres sean menores que los de los países ricos. Pero Occidente quiere que los países en vías de desarrollo más prósperos abran enseguida sus mercados en aquellos campos en los que su fortaleza sea mayor (en la industria de la

construcción, por ejemplo, en el caso de Corea del Sur).

Principales exportadores de servicios

Estados Unidos	88'7
Francia	57'9
Gran Bretaña	47'2
República Federal	42'2
Italia	34'9
Japón	34'2
España	24'8
Holanda	22'6
Bélgica-Luxemburgo	21'1
Austria	17'1

Las cifras representan miles de millones de dólares anuales.

Los arreglos institucionales también pueden ser causa de enfrentamientos. Los países occidentales quieren que GATS y GATT rueden en tandem, sometiendo las disputas al mismo procedimiento. Los países en vías de desarrollo, en cambio, temen que esto dé lugar a que se mezclen las cosas y a que, por ejemplo, se eleven los aranceles de los productos textiles procedentes de Corea como represalia por el establecimiento de barreras a la introducción en el mismo país de servicios de seguros.

En cualquier caso, todo hace esperar que los servicios no obstaculizarán el final feliz de la Ronda Uruguay. Lo que de esta resulte en definitiva dependerá pues de los acuerdos que vayan o no a conseguirse en materia de subvenciones al comercio de productos agrarios.

El socialismo ha muerto, pero Leviatán vive

El artículo que sigue es de James Buchanan(1). Fué publicado en "The Wall Street Journal" de fecha de 19 de Julio.

Hace más de un siglo, el filósofo alemán Friedrich Nietzsche anunció la muerte de Dios. Esta declaración dramática pretendía señalar que la religión había cesado de servir como principio rector de la vida de los individuos o para inspirar sus normas de convivencia. A partir de Nietzsche, el Dios que él declaró muerto fué substituido en el subconsciente humano por el "socialismo". Y quiero ahora emular a Nietzsche con el anuncio comparable de que "el socialismo ha muerto". Se trata de una proclamación mucho menos llamativa que la de Nietzsche, dado que esta otra se ha estado oyendo a lo largo y ancho del globo en todo lo que llevamos de este año de 1990.

Pero en un sentido muy real, la pérdida de la fe en el socialismo es mucho más dramática que la pérdida de la fe en Dios porque el dios que fué el socialismo había estado adoptando formas directamente observables. No había incógnitas que hubieran de ser reveladas sólo en otra vida, y la actualización de las promesas del ideal socialista no podía ser aplazada indefinidamente. El socialismo prometía resultados muy específicos. Lo que ocurrió fué que no cumplió sus promesas.

Mirando hacia atrás, apenas se puede concebir la locura monumental que hizo que los líderes intelectuales del mundo, durante más de un siglo, se imbuyeran de lo que F.A. Hayek llamó la "idea fatal" ("fatal conceit") que el socialismo encarnaba. ¿Cómo pudimos ser atrapados en el mito romántico de que una autoridad políticamente organizada podía satisfacer nuestras necesidades mejor de lo que podíamos hacerlo nosotros

(1) James Buchanan, Premio Nobel de Economía, es profesor de esta disciplina en el Center for Study of Public Choice de la George Mason University.

mismos a través del acuerdo voluntario, de la asociación y del intercambio?

Tal idea fatal fué casi universal. Hagamos oídos sordos a los intentos actuales de limitar la aceptación del mito socialista a aquellos que fueron los expositores y defensores explícitos de los regímenes autoritarios de economía planificada en la Unión Soviética y sus satélites. Hubo socialistas en todas partes, en todas las sociedades, e incluso a la vista de las pruebas negativas que no cesan de acumularse todavía son muchos los que no pueden abandonar su predisposición mental socialista. Tanto es ello así que esta situación llega a alcanzarnos a aquellos de nosotros que, aunque sea a regañadientes, hemos reconocido que el dios socialista está muerto, aunque no hayamos depositado ninguna fe o creencia en alternativa alguna no-socialista. Podemos reconocer el fracaso del socialismo, pero podemos no aceptar la alternativa representada por la libertad de mercado o por el sistema de libre empresa, incluso atemperado con elementos del estado asistencial ("welfare state").

Los socialistas de todas partes, ante la evidencia de que las economías organizadas -total o parcialmente- bajo principios socialistas no pueden proporcionar los bienes deseados, están haciendo ahora desesperados esfuerzos para redefinir el término "socialismo", que el socialista e intelectual británico Alec Nove definió como una sociedad en la que "los medios de producción de los bienes y de los servicios no están en manos privadas".

Ahora está casi universalmente admitido que una economía con propiedad privada, de libre empresa, "funciona mejor" que la economía socializada de Nove, en la que las decisiones son adoptadas por el Estado por entidades cooperativas. La economía de mercado "funciona mejor" que la economía socializada en el sentido de que produce más bienes. Pero también funciona mejor en el sentido de que proporciona a los individuos más libertad para elegir dónde, cuándo y para qué fin pondrán los medios de que disponen en movimiento para producir aquello que esperan

que otros comprarán.

Entre principios de los años 60 y hoy el socialismo enfermó y murió. ¿Qué fué lo que ocurrió realmente? Tubo dos caras de la moneda: el "éxito del mercado" y el "fracaso político". La acumulación de pruebas empíricas debe finalmente poner término al idilio. Y la verdad es que las pruebas se amontonaron para demostrar que las economías de libre mercado obtenían resultados mucho mejores que las economías dirigidas políticamente o sometidas a planificación. Comparen, por ejemplo, el "Wirtschaftwunder" de la Alemania Federal con los fallos demostrables de los experimentos socialistas de la Gran Bretaña a últimos de los años 40 y principios de los 50. Una evaluación honesta señala que las economías centralizadas de la Unión Soviética, China y países de la Europa del Este no obtuvieron éxito alguno en la producción de bienes y servicios.

También cuentan las ideas. En lo realizado por los economistas universitarios hay de todo. Los economistas del bienestar de las décadas de principios y mediados de este siglo estaban preocupados casi exclusivamente por demostrar los fallos del mercado que pudieran justificar las interferencias políticas. Pero la revolución del "public choice" en el ideario político fué también iniciada por los economistas académicos.

Cuando los modelos de comportamiento de la economía ("behavioral models of economics") se aplican a los "public choosers" -es decir, a los que participan en los distintos papeles de la política tales como los electores, los políticos, los burócratas, los planificadores, los líderes de los partidos, etc., -desaparece la visión romántica que tan esencial era para el conjunto del mito socialista. Si los que toman decisiones en nombre de otros llegan a ser contemplados simplemente como todo el mundo, ¿cómo se puede justificar la temible delegación de autoridad que debe caracterizar a la economía centralizada?

Sin embargo, esta pérdida de fe en la política, en el socialismo en un sentido amplio, no ha ido acompañada de una renovación o reconversión demostrables de la fe en los

mercados, de la visión del "laissez-faire" que ocupó el centro de las enseñanzas de los economistas políticos clásicos. Sigue habiendo un residuo de falta de disposición a dejar que las cosas vayan solas, a permitir la libertad de mercado, a eliminar las normas que lo vigilan. Nos quedamos, por consiguiente, en lo que esencialmente es una actitud nihilista respecto a la organización económica. No parece que haya un principio de organización ampliamente aceptado sobre el que la gente pueda empezar a pensar cómo debe operar una economía política.

Es en este marco, que parece caracterizar la era en la que tan rápidamente estamos entrando, en el que emergen y adquieren predominio las fuerzas naturales que generan el Leviatán político. En ausencia de un principio director que señale cómo debe organizarse una economía, la estructura política queda a merced de ser explotada por las presiones de los intereses organizados y poderosos. El Estado en el que predominan los intereses especiales, preocupado sólo por la rentabilidad y revuelto, encuentra terreno abonado para crecer y desarrollarse en este medio. Y dependiendo de la fuerza relativa de los grupos de interés, observamos interferencias politizadas y arbitrarias en los mercados.

Este estado de cosas, al que me he referido llamándole Leviatán, tiene mucho en común con la política mercantilista-proteccionista que Adam Smith fustigó con tanta vehemencia en "La riqueza de las naciones", en 1776. Las mismas barreras que quiso eliminar Adam Smith están reapareciendo por todas partes. Y se oyen los mismos argumentos, tanto a favor como en contra. Los cantos en pro de la expansión de Leviatán no son versiones del sueño socialista. Son, por el contrario, simples esfuerzos para calificar como de interés público los beneficios privados de este o aquel sector concreto.

No podremos eludir el régimen proteccionista-mercantilista que amenaza caracterizar esta fase post-socialista, tanto en Occidente como en los países del Este, en tanto en cuanto permitamos que los resultados normales o naturales del proceso

democrático mayoritario se obtengan sin las adecuadas limitaciones constitucionales. Si somos conscientes de que la política falla y de que su tendencia natural es ampliar su poder más allá de los límites tolerables, debemos incorporar limitaciones dentro de una estructura constitucional. Un orden económico despolitizado está dentro de lo posible, incluso teniendo en cuenta que no se ha recuperado enteramente la fe en las organizaciones del mercado. Creo que podemos, en efecto, protegernos de los apetitos del monstruo que el Leviatán-Estado amaneza con llegar a ser.

Para ello las estructuras políticas de los Estados-nación, así como las asociaciones de estos Estados, deben ser mantenidos dentro de unos límites constitucionales. La agonía del socialismo no debe permitirnos alejar nuestra atención de la permanente necesidad de evitar la expansión del Estado-Leviatán, el cual puede ser tanto más peligroso cuanto que no depende de una ideología que lo oriente y lo identifique. Las ideas, así como las instituciones que surgen a medida que estas ideas se van aplicando, pueden ser abandonadas y substituidas por otras ideas y por otras instituciones. Pero las maquinaciones de la política dirigida por los intereses de grupo son mucho más difíciles de eliminar. Trabajemos en ello.
