LESTER C. THUROW

AUTOR DE *LA GUERRA DEL SIGLO XXI*

EL FUTURO DEL CAPITALISMO

CÓMO LA ECONOMÍA DE HOY DETERMINA EL MUNDO DEL MAÑANA

LESTER C. THUROW

EL FUTURO DEL CAPITALISMO

En su anterior obra, *La guerra del siglo XXI,* publicada por esta editorial, Lester Thurow describía la guerra económica que libraban los países que habían sobrevivido a la guerra fría y nos mostraba cómo los Estados Unidos habían surgido de ella victoriosos. Ahora, con el fin del comunismo y mientras las potencias más destacadas persiguen el mismo sistema económico, es decir un nuevo capitalismo, Thurow nos ayuda a comprender en qué se ha convertido ese sistema y hacia dónde se encamina.

Se avecina una era de cambios económicos que nos afectarán a todos y para los que debemos prepararnos:

- La transformación del mundo comunista en mundo capitalista.
- El surgimiento de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre.
- Grandes cambios demográficos.
- La globalización de la economía.

Una obra accesible y fundamental que nos enseñará a prepararnos para enfrentar eficazmente el mundo del futuro y a conocer los elementos necesarios para insertarnos en esa sociedad.

Javier Vergara Editor
Buenos Aires / Madrid / Quito
México / Santiago de Chile
Bogotá / Caracas / Montevideo

LESTER C. THUROW

EL FUTURO DEL CAPITALISMO

Javier Vergara Editor
Buenos Aires / Madrid / Quito
México / Santiago de Chile
Bogotá / Caracas / Montevideo

Título original
THE FUTURE OF CAPITALISM

Edición original
William Morrow and Company, Inc.

Traducción
Federico Villegas

Diseño de tapa
Verónica López

© 1996 Lester C. Thurow
© 1996 Javier Vergara Editor S.A.
Paseo Colón 221 - 6° - Buenos Aires - Argentina

ISBN 950-15-1648-2

Impreso en la Argentina / Printed in Argentine
Depositado de acuerdo a la Ley 11.723

Esta edición se terminó de imprimir en
VERLAP S.A. Comandante Spurr 653
Avellaneda - Prov. de Buenos Aires, Argentina,
en el mes de septiembre de 1996.

A todos aquellos que están dispuestos
a invertir en el futuro distante,
y a O.T.W.

Indice

Agradecimientos 11

1. Nuevo juego, nuevas reglas, nuevas estrategias 15

2. Mapa de la superficie económica de la Tierra 34

3. Placa 1: El fin del comunismo 57

4. Placa 2: Una era basada
en la capacidad intelectual del hombre 79

5. Placa 3: Crecimiento demográfico,
desplazamiento, envejecimiento 102

6. Placa 4: Una economía global 129

7. Placa 5: Un mundo multipolar
con ninguna potencia dominante 153

8. Las fuerzas que rehacen la superficie
económica de la Tierra 178

9. La inflación: un volcán extinguido 200

10. Japón: la principal línea de falla en el comercio
mundial y en la Cuenca del Pacífico 209

11. La inestabilidad económica 226

12. Los volcanes sociales: el fundamentalismo religioso y el separatismo étnico 247

13. Democracia versus mercado 258

14. Un período de equilibrio interrumpido 293

15. Cómo operar en un período de equilibrio interrumpido 325

Notas 343

Index 377

Agradecimientos

El proyecto sobre el tema central de este libro se presentó en el programa de conferencias *Castle Lectures* sobre Etica, Política y Economía en la Universidad de Yale en 1995/96. Las *Castle Lectures* están destinadas a promover la reflexión interdisciplinaria sobre los fundamentos de la moral de la sociedad y el gobierno.

A lo largo de estos dos últimos años, una serie de grupos demasiado amplia para mencionar en forma individual me ayudaron con sus críticas a pulir mis argumentos.

Me ha resultado de gran utilidad la contribución de un grupo de estudiantes, investigadores asistentes y analistas del MIT: Cherng Chao, Edith Chan, Pansy Lin, Jill Woodworth, Madeline Zavodny.

Somos como un gran pez que ha sido sacado del agua y se sacude desesperadamente para encontrar su camino de retorno. En semejante situación, el pez nunca se plantea adónde lo llevará el próximo aleteo. Sólo siente que su situación presente es intolerable y que debe intentar algo más.

—Proverbio chino anónimo,
citado por Perry Link en *China in Transformation*,
Daedalus (primavera 1993)

1

Nuevo juego, nuevas reglas, nuevas estrategias

Desde el comienzo de la revolución industrial, cuando el éxito llegó a ser definido como el aumento material de los niveles de vida, ningún sistema económico que no fuera el capitalismo ha dado resultado en ninguna parte. Nadie sabe cómo manejar economías de éxito sobre la base de cualquier otro principio. El mercado, y sólo el mercado, manda. Nadie lo pone en duda. Solamente el capitalismo aplica las creencias modernas acerca de la individualidad y aprovecha lo que algunos considerarían los móviles humanos más fundamentales, la codicia y el interés propio, para producir niveles de vida crecientes. Cuando se trata de satisfacer las necesidades y deseos de cada individuo, sin considerar qué tan triviales puedan ser esas necesidades para los otros, ningún sistema lo hace tan bien. Los competidores del capitalismo en los siglos diecinueve y veinte —el fascismo, el socialismo y el comunismo— han perdido.

Pero aun cuando la competencia quede relegada a los libros de historia, al parecer algo está haciendo temblar los cimientos del capitalismo, que se parece a ese pez chino que aletea para encontrar su camino de retorno a un río que ya no existe.

En la década de los sesenta la economía mundial creció a un ritmo del 5% anual (una vez corregido por la inflación).[1] En los años setenta, el crecimiento disminuyó hasta un 3,6% anual. En los años ochenta hubo una desaceleración más hasta un 2,8% anual y en la primera mitad de la década

de los noventa el mundo ha estado experimentando un ritmo de crecimiento de apenas un 2% anual.[2] En dos décadas el capitalismo perdió un 60% de su impulso.

En toda Europa Occidental no se ha creado ningún empleo nuevo neto de 1973 a 1994.[3] Durante el mismo período los Estados Unidos generaron treinta y ocho millones de nuevos empleos netos, aun cuando tienen un tercio menos de población. Si bien había tenido índices de desempleo de casi la mitad de los registrados en los Estados Unidos en los años cincuenta y sesenta, a mediados de la década de los noventa Europa ha duplicado los índices de desempleo de los Estados Unidos (10,8% contra 5,4% en marzo de 1995).[4] Si se incluyeran en las estadísticas aquellos europeos que han salido de la fuerza laboral pero están en edad normal de trabajar, el porcentaje de la fuerza laboral europea que está desempleada sería por lo menos del 20%.

La bolsa de valores japonesa cayó de 38,916 registrado sobre el Indice Nikkei en diciembre de 1989 a 14,309 el 18 de agosto de 1992; esto constituye una declinación mayor en términos reales que la caída registrada en la bolsa de valores norteamericana entre 1929 y 1932.[5] Este derrumbe, junto con una caída similar en los valores de la propiedad en Japón, condujo a una recesión que parece no tener final. En 1994 la producción industrial japonesa estuvo un 3% por debajo de la de 1992.[6] Cada año los analistas predicen que el crecimiento se reanudará al siguiente. Al promediar 1995, aquellos que a mediados de 1994 predijeron un crecimiento para la economía japonesa en 1995 enfrentaron una economía sin crecimiento y predijeron un nuevo crecimiento para 1996. En algún momento los analistas deberían estar en lo cierto, pero mientras tanto la segunda economía más importante del mundo está atascada y es incapaz de volver a poner en marcha su maquinaria económica.

En los Estados Unidos el producto bruto interno (PBI) real per capita (una vez corregido por la inflación) aumentó un 36% de 1973 hasta mediados de 1995, pero los salarios reales por hora de los trabajadores no supervisores (aquellos que no tienen personal a cargo, es decir, una vasta mayoría de la fuerza laboral) declinaron un 14%.[7] En la década de los ochenta todos los aumentos de ingresos fueron para el 20% superior de la fuerza laboral y el 1% superior acumuló un sorprendente 64%.[8] ¿Qué tan lejos puede llegar la desigualdad antes de que el sistema se derrumbe?

En el verano de 1994 México era un país que había procedido con acierto: había equilibrado su presupuesto, privatizado más de mil compañías de propiedad estatal, reducido las regulaciones gubernamentales, se había incorporado al NAFTA, y había acordado reducir drásticamente las cuotas y tarifas. El capital privado entraba a raudales. El presidente Carlos Salinas era un héroe y su retrato estaba en las tapas de todas las revistas de

negocios. Seis meses más tarde México estaba en ruinas. En abril de 1995, 500.000 trabajadores mexicanos habían perdido sus empleos y otros 250.000 estaban a punto de correr la misma suerte.[9] El poder adquisitivo promedio estaba en vías de declinar un 30%. El presidente Salinas otra vez aparecía sobre las tapas de las revistas, pero ahora como un exiliado, acusado de ser incompetente y/o corrupto, posiblemente en connivencia con los traficantes de droga y había perdido su oportunidad de liderar la World Trade Organization ¿Por qué las políticas no habían surtido efecto? Estas políticas eran precisamente las más recomendadas para los líderes que deseaban manejar economías de mercado.

El discurso intelectual en torno de estos acontecimientos tiene las características de la parábola india en que una docena de hombres ciegos se sienten cada uno como una parte del elefante: el rabo, el tórax, los colmillos, las patas, las orejas, el lomo, los flancos. Cada uno piensa que es un animal diferente y cuando informan qué es lo que han sentido describen animales muy diferentes. El elefante real nunca surge de su análisis.

Las verdades eternas del capitalismo —el crecimiento, el pleno empleo, la estabilidad financiera, el aumento de los salarios reales, el dejar operar a los mercados— parecen haberse esfumado, así como los enemigos del capitalismo. Algo dentro del capitalismo ha cambiado para causar estos resultados. Si el capitalismo pretende sobrevivir algo tiene que ser modificado para alterar estos resultados inaceptables. ¿Pero qué es ese "algo"? ¿Y "cómo" puede modificarse?

Para comprender la parábola del elefante es necesario examinar las fuerzas que están cambiando la verdadera estructura del mundo económico en el cual vivimos. ¿Cuáles son las fuerzas fundamentales? ¿Cómo interactúan entre ellas? ¿Dónde influirán sobre los acontecimientos? ¿De qué manera modificarán la naturaleza del juego económico y lo que se requiere para ser un ganador? Proyectar las tendencias actuales hacia el futuro es siempre erróneo, ya que tales proyecciones pasan por alto los puntos críticos en los acontecimientos humanos.

Como en el caso del pez chino citado al comienzo de este libro, el aleteo desesperado puede tanto alejar a los humanos como acercarlos a un medio seguro donde saben cómo funcionar. Para sentirnos seguros en el nuevo medio en el cual repentinamente nos encontramos, debemos comprenderlo.

Las causas se han de encontrar en las interacciones de las nuevas tecnologías e ideologías. Estas son las fuerzas que orientan el sistema económico en nuevas direcciones. Juntas están produciendo una nueva estrategia económica con reglas nuevas que requieren nuevas tácticas para ganar.

El "cómo" es inescrutable. ¿Cómo hace un sistema que considera que hace falta la competencia para hacer que las empresas sean eficientes

dentro del capitalismo, para adaptarse a un medio cambiante y mantener su eficiencia si el sistema capitalista en sí no tiene competencia? Con todos sus competidores ahuyentados del campo de juego económico, ¿habrá perdido el capitalismo su capacidad para adaptarse a las nuevas circunstancias?

Aquellos que gobiernan el sistema vigente, sin importar cuán izquierdistas o revolucionarias sean sus ideologías políticas, son conservadores sociales. El sistema los ha elegido para gobernar y, por lo tanto, debe ser el sistema "correcto". Sin amenazas internas o externas al sistema existente, todos los cambios disminuyen las probabilidades de que continúen gobernando en el futuro. Dado que ellos saben que gobiernan en virtud de las reglas actuales, instintivamente se oponen al cambio: si las reglas fueran distintas deberían gobernar personas diferentes.

En ninguna parte se percibe más vívidamente este principio que en el viejo mundo comunista. La segunda y tercera generaciones del liderazgo eran todavía ideológicamente comunistas, pero habían llegado a ser los elementos socialmente más conservadores en sus sociedades. Así como el cuerpo desarrolla defensas contra las enfermedades los sistemas sociales desarrollan defensas contra el cambio.[10]

Históricamente las amenazas militares exteriores, los disturbios sociales internos y las ideologías alternativas han sido utilizados como justificativos para contener los intereses creados en el status quo. Son lo que ha permitido al capitalismo sobrevivir y tener éxito. Los ricos fueron más astutos de lo que Marx pensaba. Comprendieron que su propia supervivencia en el largo plazo dependía de eliminar las condiciones revolucionarias y lo lograron. Un conservador aristocrático de Alemania, Bismarck, introdujo las pensiones estatales para la vejez y la asistencia pública en las últimas décadas del siglo pasado. En 1911 el hijo de un duque británico, Winston Churchill, promovió el primer sistema público de seguro por desempleo en gran escala.[11] Un presidente patricio, Franklin Roosevelt, concibió el estado de bienestar social que salvó al capitalismo después de su colapso en los Estados Unidos. Ninguna de estas cosas habría sucedido si el capitalismo no se hubiera visto amenazado.

¿Qué hace el capitalismo para adaptarse a las nuevas circunstancias cuando no existen amenazas externas del comunismo ni amenazas internas del socialismo? Sin ideologías alternativas que prescriban cómo se podrían manejar las economías sobre la base de principios diferentes, ¿qué les impide a las elites que manejan el sistema introducir los cambios necesarios para enfrentar un mundo diferente? Han habido otros períodos en los cuales el sistema social predominante no tenía competidores: el antiguo Egipto, la Roma Imperial, la Edad Media feudal, Japón hasta que llegó el almirante Perry, el Reino Medio de la China. En todas estas situaciones

el sistema social predominante perdió su capacidad de adaptación. A medida que la tecnología y las ideologías cambiaron, ninguno de ellos se pudo mantener unido, ni se volvió a unir.

El socialismo fue inventado poco después que el capitalismo como un remedio a los visibles defectos del capitalismo del siglo diecinueve: la excesiva desigualdad, el desempleo creciente, el excedente de la mano de obra. Para curar estos defectos los socialistas pensaron que sería posible desarrollar un nuevo ser humano bajo el socialismo, un "individuo social" que sería "la piedra fundamental de la producción y la riqueza."[12]

El comunismo fracasó porque, en la práctica, nadie logró crear ese nuevo ser humano. Resultó imposible motivar a la mayoría de los seres humanos para trabajar esforzadamente por los objetivos sociales durante largo tiempo. En los años veinte y treinta los soviéticos pudieron estar motivados para construir el socialismo. En los años cuarenta pudieron estar motivados para derrotar a Hitler. En los cincuenta y sesenta pudieron estar motivados para reconstruir después de la destrucción del fascismo. Ya en la década de los cincuenta la U.R.S.S. parecía trabajar empeñosamente y sus índices de crecimiento superaban a los de Estados Unidos. Pero setenta años después de iniciado el experimento, los soviéticos ya no podían ser motivados a trabajar para construir el socialismo y el sistema se derrumbó. En la pugna entre los valores individuales y los valores sociales, los individuales ganaron.

Pero mientras duró la pugna, el resultado no fue tan seguro. El 8 de diciembre de 1941, cuando los Estados Unidos entraron en la Segunda Guerra Mundial, Norteamérica y Gran Bretaña eran en esencia las únicas naciones capitalistas sobre la faz de la Tierra y Gran Bretaña estaba al borde de una derrota militar.[13] Todo el resto del mundo era fascista, comunista o colonias feudatarias del tercer mundo. La crisis financiera de los años veinte y la Gran Depresión de los treinta habían llevado al capitalismo al borde de la extinción. El capitalismo que ahora parece irresistible, con sólo unos pocos deslices, podría haber desaparecido.

En efecto, el segundo camino, el comunismo, y lo que los europeos llaman la tercera variante, el estado de bienestar social, han dejado de ser alternativas viables. En la "supervivencia del más apto" el capitalismo ha quedado solo. No hay alternativa. En el poder, los partidos políticos de izquierda (los socialistas españoles o franceses) adoptan exactamente las mismas políticas que los partidos de la derecha (los conservadores británicos o alemanes). Si bien el estado de bienestar social no se ha derrumbado como el comunismo, en esencia se ha debilitado. Incluso en países como Suecia, donde el bienestar social ha tenido su mayor sostén, está en retirada.

Mientras el segundo mundo se derrumbaba, el tercer mundo se hacía astillas. Dentro de este han surgido ahora ganadores definidos (los peque-

ños tigres de Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur), ganadores potenciales (Thailandia o Malasia), aquellos que se están integrando rápidamente con el capitalismo global (China), y perdedores (Africa).[14] El tercer mundo se ha desdibujado tanto como el segundo mundo.

Como se advierte, la topografía del mundo se ha alterado.

Las fuerzas subyacentes

A fin de comprender la dinámica de este nuevo mundo económico, es útil tomar prestados dos conceptos de las ciencias físicas: las placas tectónicas y el equilibrio interrumpido de la biología. En geología los movimientos sísmicos evidentes y los volcanes son causados por el desplazamiento invisible de las placas continentales que fluctúan sobre el núcleo fundido interno de la Tierra. La crisis económica de México fue tan inesperada y violenta como cualquier erupción volcánica. Las reducciones empresariales hacen oscilar los fundamentos humanos (las expectativas acerca de sus futuros económicos) tan profundamente como cualquier movimiento sísmico. Pero nadie puede comprender los volcanes o los terremotos con sólo mirarlos. El geofísico debe intentar profundizar para analizar las fuerzas generadas debajo de la superficie de la Tierra por las placas continentales. Del mismo modo, nadie puede comprender lo que sucedió en México considerando los torpes errores cometidos por los planificadores políticos en la ciudad de México. Aquellos que han estado repentinamente en medio de un terremoto económico no pueden decirnos más que quienes han estado en medio de un verdadero sismo.

Pero las placas tectónicas también causan cambios más lentos y casi imperceptibles que alteran fundamentalmente la superficie de la Tierra dentro de lo que para la geología son períodos de tiempo cortos. En las placas tectónicas continentales lo que parece estático, la superficie de la Tierra, está en realidad en constante fluctuación. La placa de la India avanza por debajo de la placa eurasiática, y lo que por su peso y volumen constituye el macizo montañoso más grande del mundo, el Nanga Parbat en el Himalaya, se eleva más de 60 centímetros cada cien años.[15] Con relativa rapidez está ocurriendo algo significativo: el Nanga Parbat se está convirtiendo en la montaña más elevada, así como en la más grande del mundo.

Lo mismo sucede con las placas tectónicas de la economía, la superficie económica de la Tierra y la distribución de ingresos y riqueza parecen estáticas, pero en un lapso de tiempo relativamente breve lo que era apenas perceptible en un determinado año (menos de un 1% de caída en los salarios reales de los trabajadores no supervisores durante más de veinte años)

altera radicalmente la distribución del poder adquisitivo. Al finalizar el siglo los salarios reales de los trabajadores no supervisores retornarán a lo que fueron a mediados de siglo, cincuenta años antes, a pesar del hecho de que el PBI real per capita se habrá duplicado durante el mismo período de tiempo.

Por debajo de la nueva configuración de la superficie económica de la Tierra que ahora se está operando y de los más espectaculares terremotos y volcanes económicos que son tan visibles están los movimientos de las cinco "placas económicas". Cinco placas cuyas fuerzas son tan irresistibles como las de la geología.

Para comprender qué es lo que están haciendo dichas fuerzas y qué es lo que se debe hacer para adecuarse a ellas, es necesario tomar prestado de la biología evolucionista el concepto de "equilibrio interrumpido".[16] Normalmente, la evolución procede a un ritmo tan lento que no es perceptible en una escala de tiempo humana. El extremo superior de la cadena alimenticia, "la especie más apta para la supervivencia", por lo general sólo llega a ser más dominante y fuerte. Pero ocasionalmente ocurre algo que los biólogos conocen como "equilibrio interrumpido". El medio cambia repentinamente y las especies que habían sido dominantes rápidamente desaparecen para ser reemplazadas por algunas otras especies. La evolución hace un salto cuántico. La selección natural, que normalmente opera sobre los márgenes, repentinamente altera el núcleo del sistema.

El mejor ejemplo conocido es, desde luego, el de los dinosaurios. Ellos predominaron sobre la superficie de la Tierra durante 130 millones de años, pero luego repentinamente se extinguieron (¿o dieron lugar a los pájaros?).[17] Las teorías más recientes señalan un cometa que se estrella contra la superficie de la Tierra cerca de la Península de Yucatán con tal fuerza que provocó erupciones volcánicas sulfúricas sobre el otro hemisferio del planeta.[18] Una persistente nube de polvo sulfúrico destruyó el ambiente que había hecho posible la existencia de los dinosaurios. Por razones que todavía no son claras, los mamíferos pudieron arreglárselas en este nuevo ambiente y llegaron a ser las especies dominantes de la Tierra. Pero cualquier cosa que haya sucedido, ocurrió de improviso y cambió profundamente a las especies que dominarían, y a las que se extinguirían.

Los períodos de equilibrio interrumpido son evidentes en la historia humana. Si bien llegaron casi dos mil años más tarde, los ejércitos de Napoleón no se pudieron desplazar con más rapidez que los de Julio César, ya que ambos dependían de las carretas y los caballos. Pero setenta años después de la muerte de Napoleón, los trenes a vapor podían alcanzar velocidades de más de 70 kilómetros por hora.[19] La revolución industrial estaba bien encaminada cuando la era económica de la agricultura, con miles de años de antigüedad, en menos de un siglo fue reemplazada por la era

industrial. En la "supervivencia del más apto", el sistema social feudal, que había durado cientos de años, fue rápidamente reemplazado por el capitalismo.

Los sistemas biológicos, sociales o económicos entran en períodos de equilibrio interrumpido con estructuras de lenta evolución pero firmemente establecidas. Emergen de los períodos de equilibrio interrumpido con estructuras radicalmente diferentes que una vez más comienzan a evolucionar lentamente. Las características necesarias para ser un ganador en un extremo de un período de equilibrio interrumpido son muy diferentes de las requeridas para ser un ganador en el otro extremo. Durante los períodos de equilibrio interrumpido todo está en fluctuación, el desequilibrio se convierte en la norma ¡y reina la incertidumbre![20]

Hoy el mundo está en un período de equilibrio interrumpido que ha sido causado por movimientos simultáneos de las cinco placas tectónicas de la economía. Al final del proceso un nuevo juego, con nuevas reglas, requerirá nuevas estrategias para prosperar. Algunos de los jugadores actuales se adaptarán y aprenderán cómo ganar en esta nueva partida. Los ganadores serán aquellos que comprendan el movimiento de las placas tectónicas de la economía. Serán los individuos, las empresas comerciales o las naciones "más aptos". Históricamente llegarán a ser considerados como el equivalente económico de los mamíferos.

Las cinco placas tectonicas de la economia

El fin del comunismo

Con el fin del comunismo un tercio de la humanidad y un cuarto de la superficie total de la Tierra que solían estar controlados por ese sistema se incorporarán al viejo mundo capitalista. Aquellos que originariamente vivían bajo el comunismo vivirán en un mundo con una serie de criterios muy diferentes en cuanto al éxito y el fracaso, pero aquellos que ya están viviendo bajo el capitalismo descubrirán que asimilar esta masa de humanidad y geografía altera profundamente la configuración de su mundo económico.

Un cambio tecnológico a una era dominada por las industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre

En las sociedades industriales de los siglos diecinueve y veinte, la mayoría de las industrias han tenido hogares geográficamente naturales y

providenciales. Estos hogares estaban determinados por la ubicación de los recursos naturales y la posesión del capital. El carbón sólo podía ser extraído donde existían minas de carbón; los grandes puertos marítimos tenían que tener buenos fondeaderos naturales. Los productos de mano de obra intensiva se fabricaban en las naciones pobres; los productos de capital intensivo en los países ricos. En cambio, las industrias basadas en la capacidad intelectual no tienen hogares naturalmente predeterminados. Son geográficamente libres, pueden establecerse en cualquier parte sobre la superficie de la Tierra. Aquel que sea económicamente dominante será capaz de crear, movilizar y organizar la capacidad intelectual que determina su ubicación.

Una demografía nunca antes vista

La población del mundo está en crecimiento, se desplaza y envejece. El más alto y rápido incremento se da en las naciones más pobres del mundo. El apremio por las condiciones miserables en el hogar de origen y la influencia de los más altos niveles de vida en el extranjero están llevando a decenas de millones de personas a trasladarse de las naciones pobres a las ricas, precisamente cuando la mano de obra no calificada no es necesaria en el mundo industrial desarrollado. El mundo también está desarrollando una nueva clase de seres humanos: un grupo muy numeroso de personas de edad avanzada, relativamente creciente, la mayor parte de las cuales no trabaja y depende para sus ingresos de las pensiones estatales.

Una economía global

Los cambios en la tecnología, el transporte y las comunicaciones están creando un mundo donde todo se puede hacer y vender en cualquier parte de la Tierra. Las economías nacionales desaparecen. Esto causa una desconexión notable entre las empresas comerciales con una visión mundial y los gobiernos nacionales que tienen que concentrarse en el bienestar de "sus" votantes. Las naciones se dividen, los grupos regionales, industriales y comerciales crecen y la economía global está cada vez más interconectada.

Una era donde no existe un poder económico, político o militar dominante

Las reglas para el sistema comercial mundial siempre han sido formuladas y puestas en vigor por sus economías dominantes: Gran Bretaña en el siglo diecinueve y los Estados Unidos en el siglo veinte. Pero el siglo

veintiuno no tendrá un poder dominante capaz de formular, organizar y poner en vigor las reglas del juego económico. La economía del mundo unipolar dominado por los Estados Unidos ha quedado atrás, un mundo multipolar ha llegado, ¿pero cómo se concibe un juego económico, organizado y mantenido en un mundo multipolar amorfo?

El magma economico

En geología, el desplazamiento de las placas continentales es causado por las corrientes en el núcleo fundido interno de la Tierra, su magma. Las corrientes dentro de ese magma fundido provocan el movimiento de las placas continentales. Del mismo modo, las cinco placas tectónicas que determinan la configuración de nuestro mundo económico flotan sobre una mezcla fluida de tecnología e ideología. Los cambios y las interacciones entre estas dos fuerzas crean las corrientes que hacen colisionar entre sí las placas tectónicas de la economía.

En el último período de equilibrio interrumpido, cuando el capitalismo emergió del feudalismo, se requirieron cambios tanto en la tecnología como en la ideología antes de que el capitalismo pudiera surgir. Tecnológicamente, el capitalismo necesitaba una fuente de poder inanimada a la cual se pudieran agregar grandes cantidades de equipos. Tenía que ser algo productivo para los propietarios del capital. La máquina de vapor fue el eslabón perdido. Con su desarrollo se pudieron utilizar enormes cantidades de equipos/capital en un lugar (las fábricas textiles) o en operaciones integradas y geográficamente dispersas (los ferrocarriles). Los trenes a vapor hicieron posible la creación de mercados nacionales. Las fábricas provistas de máquinas de vapor hicieron posible desarrollar compañías de una escala que pudiera servir a esos mercados nacionales. Con el motor de vapor y las grandes cantidades de equipos que podían agregarse, la producción pudo alcanzar una dimensión en la cual las economías de escala llegaron a ser posibles, el rendimiento pudo aumentar proporcionalmente con más rapidez que las inversiones. La más alta productividad condujo a más altos ingresos, lo cual a su vez llevó a una mayor adquisición de bienes existentes y a la capacidad de permitirse nuevos lujos que rápidamente se convirtieron en necesidades.

El capitalismo dio poder para tomar decisiones a los propietarios del capital, precisamente porque ellos controlaban el componente clave en el nuevo sistema: el dinero. Aquellos que controlaban el despliegue de energía y capital eran los comandantes en jefe del capitalismo. Contrataban y despedían a las tropas (la mano de obra), promovían y degradaban a sus

oficiales subalternos (los gerentes), decidían dónde tendrían lugar, geográficamente, las batallas (la producción), cuándo atacarían y dónde se replegarían (los mercados que intentarían conquistar; los que ignorarían) y seleccionaban las armas (tecnologías) que les permitirían la victoria (las ganancias).

Pero el capitalismo también necesitaba cambios en la ideología. En el Medioevo la codicia era el peor de todos los pecados y el comerciante jamás podía ser grato a Dios.[21] El capitalismo necesitaba un mundo donde la codicia fuera una virtud y el comerciante pudiera ser más grato a Dios. El individuo necesitaba creer que tenía no sólo el derecho sino también el deber de hacer tanto dinero como fuera posible. La idea de que incrementar el consumo es esencial para el bienestar del individuo tiene menos de doscientos años de antigüedad.[22] Sin esta creencia, el incentivo del capitalismo no tiene sentido y el crecimiento económico está desprovisto de objetivo.[23]

En los períodos de equilibrio interrumpido, las ideologías y tecnologías, nuevas y viejas, no compiten. Antes de que se pueda restablecer una buena fusión económica, las dos deben llegar a ser compatibles o coherentes. Este es un proceso complicado, ya que lo que es posible depende mayormente de lo que creemos. Las creencias filtran las experiencias, condicionan las visiones de la realidad y modifican las tecnologías que serán desplegadas. Pero las nuevas tecnologías modifican las creencias así como ofrecen nuevas opciones.

Los sistemas sociales antiguos y bien establecidos por lo general tienen que mostrar un fracaso visible antes de que sea posible adaptarlos a una nueva situación. Sin un fracaso evidente la mayoría de las mentes están cerradas casi todo el tiempo. El fracaso abre las mentes para pensar acerca de las nuevas maneras de hacer las cosas. Pero cambiar sin una crisis es lo que un buen liderazgo y una buena administración son capaces de hacer. Todos pueden cambiar después que ha llegado una crisis. Para entonces no hay otra opción que el cambio. Por lo general, actuar solamente después que la crisis ha surgido significa que los cambios necesarios son mucho más dolorosos de lo que habrían sido si la nueva situación hubiera sido comprendida y las adaptaciones necesarias se hubieran hecho antes de que llegara la crisis.

Las sociedades florecen cuando las creencias y tecnologías son congruentes y declinan cuando los cambios inevitables en las creencias y tecnologías llegan a ser incongruentes. Esta realidad se puede apreciar analizando la historia de las sociedades exitosas del pasado, muchas de ellas construidas sobre valores muy diferentes y manejadas sobre la base de principios muy diferentes de los que hoy existen. Pero todas ellas necesitaron de esta congruencia para tener éxito.

La agricultura comenzó en el valle del Nilo, ya que el hombre primi-

tivo no sabía cómo labrar la tierra y todavía no había comprendido la necesidad de fertilizar (estaba omitiendo dos tecnologías claves).[24] Pero en el Nilo, con sus crecientes anuales y sus inundaciones de lodo, la labranza y la fertilización eran innecesarias.[25] El hombre sólo tenía que sembrar. El cieno blando automáticamente eliminaba la necesidad de arar y fertilizar. La tecnología surgió naturalmente para que floreciera una economía agrícola de éxito.

Pero si esa nueva economía agrícola iba a desarrollarse y reemplazar a la ganadería nómada se requerían los valores adecuados: una ideología que persuadiera a un gran número de seres humanos a construir y mantener colectivamente diques comunitarios que pudieran contener el cieno y el agua sobre las márgenes del Nilo y no dejaran que volvieran al río. En vista de que era una región casi sin lluvias, fue necesaria una gran disciplina para manejar los sistemas de irrigación imprescindibles para el desarrollo de los cultivos.

Probablemente debido a la persistencia del clima y de las crecidas del Nilo, los antiguos egipcios desarrollaron una ideología muy diferente de la nuestra. El objetivo de la vida estaba concentrado en la muerte. La creencia en una vida después de la muerte, más real que la vida misma, los llevó a desarrollar una disciplina social para invertir en el futuro que empequeñecería a todos aquellos que vinieran después de ellos. Los faraones vivían en palacios construidos sobre el lodo pero tallados en monumentales edificios de piedra. La proporción de tiempo y recursos consagrados a la construcción de esas pirámides, dadas las tecnologías con las cuales trabajaban, están más allá de nuestra capacidad de comprensión.[26] Cuando el valle del Nilo se encontraba bajo las aguas durante la crecida anual, toda la mano de obra era movilizada durante medio año para construir los monumentos que todavía resultan admirables frente a las modernas tecnologías (la Gran Pirámide de Giza es más alta que la Basílica de San Pedro en Roma).[27] Durante su vida los faraones acumulaban esmeradamente posesiones para llevarse con ellos en su viaje a la vida eterna. El pueblo común se esforzaba en construir por sí mismo pequeñas tumbas que les sirvieran para emprender el viaje a la vida eterna, al igual que el faraón desde su magnífico monumento funerario.[28]

Las necesidades colectivas eran más importantes que las individuales; hasta donde sabemos, no existían las reflexiones u opiniones personales.[29] Su ideología, el hecho de estar interesados en el futuro distante y desinteresados del individuo, era tan importante para su éxito en el largo plazo como el cieno del Nilo.

En cambio, el éxito llegó para los romanos no debido a la tecnología sino a su ideología. Como manifiesta uno de sus contemporáneos, el observador militar Vegetius: "Los romanos fueron menos prolíficos que los ga-

los, más bajos que los germanos, más débiles que los ibéricos, no tan ricos o astutos como los africanos, inferiores a los griegos en tecnología y en la razón aplicada a las cuestiones humanas. Lo que tuvieron fue la capacidad para organizarse y una vocación por la dominación".[30] Ellos pudieron y debieron progresar juntos durante mil años. El secreto de su éxito residía en su ideología.

Un conjunto único de valores guió a los ejércitos romanos que tenían una disciplina sin paralelo y obedecían órdenes cuando otros no lo hacían.[31] Sus comunicaciones, sistemas de mando y control eran excelentes.[32] Los romanos ganaron guerras aun cuando nunca tuvieron tecnologías militares que sus enemigos no poseyeran. No les interesaba el avance tecnológico, en quince siglos introdujeron pocas mejoras y a menudo rechazaron ciertos adelantos (un emperador romano rechazó deliberadamente un dispositivo mecánico para trasladar columnas de piedra).[33]

Su organización social dio por resultado la construcción de puentes, caminos y acueductos, que aún hoy están en pie. Novecientos años después de la construcción de la Via Appia, el historiador Procopius la proclamó uno de los más grandes espectáculos del mundo y observó que ninguna de sus piedras se había quebrado o desgastado a pesar de los cientos de años sin mantenimiento.[34] Los resultados económicos de esta ideología incluyeron un sistema de transporte que podía traer el grano a Roma desde todas las costas del Mediterráneo para abastecer a una ciudad de más de un millón de habitantes con caballos y carretas.[35] Desde el punto de vista agrícola, tenían todas las estructuras necesarias para obtener fertilizantes y anualmente los distribuían sobre sus campos. El romano medio disfrutaba de un nivel de vida material que no se volvería a ver hasta el comienzo de la era industrial en el siglo dieciocho. Al pueblo romano nunca le afectó la indefensión que afligiría al europeo común durante la Edad Media.[36]

La organización rindió sus frutos. Contribuyó a levantar un imperio que incluyó cien millones de personas y abarcó casi mil novecientos kilómetros de este a oeste y mil cuatrocientos de norte a sur.[37]

Pero Roma no llevó a cabo esto de acuerdo con nuestras creencias. Los romanos no creían en los derechos de cada individuo, más allá de que fueran o no esclavos (y muchos lo eran). Incluso los ciudadanos libres no eran iguales, estaban todos asignados a clases u órdenes.[38] El individuo contaba poco y no existía un sentido de "identidad que pudiera servir como un bastión contra los juicios impuestos desde afuera de la comunidad"[39]. No respetaban a los disidentes. Su religión desalentaba el individualismo pero alentaba un sentido de pertenencia a la comunidad: exactamente lo contrario de lo que hacemos ahora.[40]

Los romanos condenaban los valores comerciales "vulgares e inno-

bles" que ahora constituyen la esencia del capitalismo.[41] Un hombre libre no podía trabajar por un salario ya que debía estar a las órdenes de otro hombre y era un equivalente a ser esclavo.[42] En los términos de Cicerón, "el jornal era sórdido e indigno de un hombre libre"[43]. En la misma Roma la mitad de la población recibía grano gratis o subsidiado, y si bien existía un precio "justo", ese no era un precio de mercado.[44] Por ley y tradición, los senadores romanos no podían ser comerciantes. Hasta el punto de que si se comprometían en negocios tenían que ocultarlo, utilizando a menudo a sus esclavos para conducir sus asuntos comerciales. El prestigio de los romanos no estaba determinado por su ingreso o su papel en la economía sino por su *dignitas,* algo obtenido solamente con una carrera militar meritoria.

Las conquistas militares a menudo conducían a la riqueza pero esa riqueza era convertida en *dignitas*, no para el consumo personal, sino para hacer donaciones (por lo general un edificio público con su nombre inscripto) a los habitantes de su ciudad. Los líderes no construían edificios para ellos mismos; eso era propio de los déspotas orientales.[45] El prestigio de hacer donaciones al pueblo era tan alto que en Roma solamente se permitía al emperador construir edificios públicos. Ser rico y disfrutar de un alto nivel de vida no era la meta. Para el romano la colectividad de un imperio sin confines era más importante que su nivel de vida personal. La riqueza era necesaria, no para el consumo personal, sino para adquirir la *dignitas*.[46]

A los ojos de Aristóteles, el "hombre pródigo era el individuo que hacía donaciones", no el hombre que acumulaba bienes.[47] Las donaciones eran una obligación moral. Pero no se trataba de nuestro concepto de la caridad al necesitado. La donación estaba destinada a glorificar al imperio y al donante. La dádiva enfatizaba el hecho de que el donante era un hombre público.[48] Inscribir el nombre propio sobre la fachada de un edificio aseguraba la inmortalidad del donante.[49] Por consiguiente, las casas de los Césares eran sencillas en comparación con las que ellos construían para el público.[50]

Una representación a escala de la Roma imperial revela una proporción entre edificios públicos y privados muy diferente de la que podríamos observar en la maqueta de cualquier ciudad moderna. Proporcionalmente, había mucho más espacio público y mucho menos espacio privado.[51] Los edificios públicos predominaban.[52] En nuestras sociedades ocurre exactamente lo contrario: el espacio privado es dominante y el público es secundario. Para ellos lo privado era negativo; lo público era bueno.[53] El rico no contaba con agua corriente, pero sí con los baños públicos.[54] Lo que Cicerón dijo acerca de los romanos, "el pueblo romano detesta el lujo privado, pero ama la magnificencia pública", no se puede decir sobre

ninguna sociedad actual.[55] Ellos no construyeron un imperio sobre la base de nuestros valores.

En el otro extremo del globo, China inventó todas las tecnologías necesarias para iniciar la revolución industrial cientos de años antes de que se descubrieran en Europa. Por lo menos ocho siglos antes de que ocurriera en Europa, China había inventado los altos hornos y los fuelles de pistón para fabricar acero; la pólvora y el cañón para las conquistas militares; la brújula y el timón para explorar el mundo; el papel, el tipo móvil y la máquina de imprimir para difundir el conocimiento; los puentes colgantes; la porcelana; el arado con ruedas metálicas, la collera para el caballo, la trilladora rotativa y una sembradora mecánica para mejorar los rendimientos agrícolas; una sonda que les permitía obtener energía del gas natural; y el sistema decimal, los números negativos y el concepto de cero para analizar lo que estaban haciendo. Incluso la humilde carretilla y la mecha se utilizaron siglos antes en China.[56]

En el siglo quince China habría sido la candidata si a los historiadores se les hubiera pedido que escogieran quién estaba en condiciones de conquistar y colonizar militarmente el resto del mundo y tomar la delantera económicamente, convirtiéndose de un país con base agrícola en otro con base industrial.

Europa, el conquistador real, estaba compuesta por un grupo de pequeños principados pleitistas, tecnológicamente muy atrasada con respecto a China, y ninguna de sus organizaciones políticas y sociales estaban integradas.

Pero eso no sucedió. China no tenía las ideologías adecuadas. Los chinos rechazaban, no utilizaban y olvidaban las verdaderas tecnologías que podrían haberles permitido una dominación mundial. La nueva tecnología era percibida como una amenaza, no como una oportunidad. La innovación estaba prohibida. Los textos canónicos, aquellos inspirados en Confucio, contenían la solución a cada problema.

Incluso en las firmas comerciales chinas, identificadas con las mismas culturas nacionales, las alternativas tecnológicas están sumamente influidas por el poder político interno, los valores, la historia y la cultura de las firmas individuales.[57] Las opciones rara vez son directas y racionales. Siempre hay una multiplicidad de ideas compitiendo acerca de la manera "apropiada" de organizar el trabajo. Las nuevas tecnologías afectan el rendimiento pero también afectan el status quo, la autodeterminación, la influencia, el poder y la autoridad. La historia es lo que importa.

Las principales líneas de fallas

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre, el capitalismo va a necesitar algunas inversiones comunitarias de muy largo alcance en investigación y desarrollo, en educación y en infraestructura. Pero cuando se utilizan los procesos normales para la toma de decisiones (descontados los valores presentes netos; ver el Capítulo 14), el capitalismo nunca prevé con ocho a diez años de anticipación y por lo general sólo planea a tres o cuatro años. El problema es simple. El capitalismo necesita desesperadamente lo que su propia lógica interna dice que no tiene que hacer.

Hasta cierto punto esto ha sido siempre así, pero el problema se ha agravado con el fin de la guerra fría, una ideología de individualismo radical y una era de déficit presupuestarios gubernamentales donde los gobiernos tampoco hacen inversiones de largo plazo. En la era por venir la misión apropiada del gobierno en las sociedades capitalistas es representar el interés del futuro en el presente. Pero los gobiernos actuales están haciendo precisamente lo contrario. Están reduciendo las inversiones en el futuro para aumentar el consumo en el presente.

Con la capacidad intelectual como única fuente de ventajas competitivas estratégicas, las empresas deberían integrar su fuerza laboral calificada aún más estrechamente en sus organizaciones. Pero con la reducción empresarial, están haciendo exactamente lo contrario. A los trabajadores en todos los niveles de capacitación se les dice que su compañía no les debe ninguna lealtad e, implícitamente, que ellos no deben ninguna lealtad hacia la misma. Con estos valores, ¿cómo hacen las empresas basadas en la capacidad intelectual para afianzar y perfeccionar su único activo estratégico?

¿Cómo puede un sistema capitalista funcionar en una era de capacidad intelectual cuando esta capacidad no puede ser reconocida? La mayoría de las empresas que ahora tienen esta característica (los estudios jurídicos, las empresas contables y financieras) no son manejadas por propietarios capitalistas ausentes o externos. Emplean, pagan, promueven, toman decisiones y seleccionan líderes de una manera muy diferente de como lo hacen General Motors o General Electrics. Cuando las empresas basadas en la capacidad intelectual tratan de introducir propietarios capitalistas ausentes, esto no surte efecto. Los "rainmakers" (aquellos que producen el dinero) simplemente buscan las capacidades en otra parte. El capitalista no les puede dar nada de lo que necesitan.

¿Cómo hacen las naciones-Estado para poner en vigor sus normas y regulaciones cuando las empresas se pueden desplazar (a menudo en forma electrónica) hacia otro lugar sobre la superficie del globo donde dichas regulaciones no se aplican? ¿Cómo hacen las organizaciones internacionales concebidas para operar en un mundo unipolar con un poder dominante para funcionar en otro mundo multipolar sin un poder dominante?

Si existe una norma en la economía internacional, esta es que ninguna nación puede manejar un gran déficit comercial eternamente. Los déficit comerciales deben ser financiados pero resulta verdaderamente imposible tomar prestado lo suficiente para estar al día con el interés compuesto. Sin embargo, todo el comercio mundial, especialmente el de la Cuenca del Pacífico, depende de que sus naciones sean capaces de manejar superávit comerciales con los Estados Unidos que les permitan pagar sus déficit comerciales con Japón. ¿Cuándo se suspende el otorgamiento de préstamos, y si se detiene, qué sucede entonces con el flujo del comercio mundial?

Para florecer, las sociedades humanas necesitan una visión de algo mejor. Por definición las utopías no se pueden materializar, pero proporcionan elementos que se pueden incorporar en nuestros menos que perfectos sistemas económicos vigentes, para permitir que se adapten a las nuevas circunstancias. Durante los últimos 150 años el socialismo y el estado de bienestar social han proporcionado esta fuente de nuevas ideas. Se han tomado elementos de cada uno y se han incorporado en la estructura del capitalismo. Pero el socialismo se ha extinguido y el estado de bienestar social se ha deteriorado y en muchas naciones ha alcanzado un punto límite natural. ¿De dónde vendrán las visiones de una sociedad humana mejor? Si no existen, ¿qué sucederá con nuestras sociedades actuales? ¿Acaso se ha perdido la capacidad que más necesitan todas las sociedades humanas, la capacidad de adoptar y adaptar?

La democracia cree en "un hombre, un voto" (la igualdad del poder político), mientras el capitalismo cree en dejar que el mercado regule (en la práctica, produce grandes desigualdades en el poder económico). En el siglo veinte este conflicto ideológico entre los fundamentos igualitarios de la democracia y la realidad desigual del capitalismo ha sido resuelto con la estratagema de injertar las inversiones sociales y el estado de bienestar social al capitalismo y la democracia. Una seguridad social respaldada por el Estado protegería al vulnerable (el anciano, el enfermo, el desempleado, el pobre) de la extinción económica y las inversiones sociales en educación estrecharían las brechas de ingresos que los mercados de otra manera generarían. Pero las inversiones sociales como la educación están siendo desplazadas de los presupuestos de gobierno para afrontar el pago de pensiones y coberturas de salud para los ancianos. La ideología de la inclusión se está agotando, para ser reemplazada por un *revival* capitalista de la "supervivencia del más apto".

Los perdedores, aquellos que han quedado excluidos y no pueden lograr que el sistema funcione, se refugian en el fundamentalismo religioso, donde un mundo de certidumbre reemplaza a otro de incertidumbre. A los seres humanos no les agrada la incertidumbre. Pero los valores del fundamentalismo religioso son totalmente incompatibles con las necesidades del capitalismo del siglo veintiuno. Unos necesitan contener las actividades desviadas, mientras otros necesitan esas actividades desviadas para determinar cuáles serán las características de la nueva supervivencia del más apto.

Una epoca de equilibrio interrumpido

Cuando la tecnología y la ideología no se combinan armoniosamente, el magma económico fluctúa. Las placas tectónicas chocan violentamente entre sí y los volcanes erupcionan, los terremotos sacuden la corteza de la Tierra, las montañas se elevan y los valles se hunden. Las especies más aptas, que han estado en el extremo superior de la cadena alimenticia, se baten desesperadamente al borde de la extinción tratando de retornar al río que ya no está allí. Las márgenes del río cambian; las corrientes fluyen en nuevas direcciones. Ha comenzado una era de equilibrio interrumpido.

La superficie económica de la Tierra, la distribución del ingreso y de la riqueza se están rehaciendo ahora de manera radical. Los perdedores económicos son vomitados desde un volcán social llamado fundamentalismo religioso. Un terremoto económico sacude la economía mexicana. La economía de la China crece; la de Japón declina. El crecimiento mundial se retrasa dramáticamente. Los salarios reales caen para la mayoría de los norteamericanos. Europa no puede crear nuevos puestos para sus jóvenes. Las viejas estrategias económicas de éxito (concentradas en las necesidades de la clase media) fracasan. Nadie sabe qué es lo que el consumidor va a necesitar comprar y no comprar, utilizando la compra electrónica. Los directores ejecutivos de las principales compañías pierden sus puestos en proporciones nunca vistas antes. Ha comenzado una era de equilibrio interrumpido.

Los períodos de equilibrio interrumpido son de gran optimismo y de gran pesimismo. Para los dinosaurios constituyen una muy mala experiencia, para los mamíferos una buena oportunidad. Ha llegado un mundo enteramente nuevo con nuevas oportunidades. Los viejos competidores dominantes han desaparecido. Si bien las placas de la economía no se pueden hacer retroceder para recrear la vieja situación, sus movimientos irresistibles se pueden comprender y nuestras acciones e instituciones modificadas nos permiten prosperar. Los mamíferos resultan ganadores cuando los dinosaurios no pueden sobrevivir. Pueden someterse y adaptarse al nuevo medio. Si esto no hubiera sucedido, los seres humanos no estarían hoy aquí.

Este libro es un intento de comprender el movimiento de las placas tectónicas que se hallan debajo de la superficie visible de nuestra economía, de modo que sea posible para aquellos que comprenden lo que les está sucediendo planear en una nueva dirección que les permita sobrevivir y prosperar. Los períodos de equilibrio interrumpido ofrecen muchos nuevos, aunque inexplorados, territorios. Son períodos excitantes. En tiempos normales, cuando casi todo lo que se puede explorar ha sido explorado, la topología no es tan interesante.

Quizá la mejor manera de pensar en lo que le aguarda es imaginar que usted es Colón. Hay una fortuna para hacer en las Indias Orientales y usted piensa que tiene una nueva y mejor manera de llegar allí navegando hacia el oeste en lugar de hacerlo hacia el este. Como Colón, usted cuenta con un mapa, pero como en el del navegante genovés, la mitad del territorio está indicada como "terra incognita". El mundo hacia el oeste es una extensión mayormente desconocida. Pero aún tiene que construir un barco para sobrevivir a las tempestades y los fenómenos desconocidos; debe estar provisto de velas que lo impulsen hacia su destino no tan claro, y debe llevar a bordo las cantidades de agua y alimento necesarias para un viaje de duración desconocida.

¿Cuáles serán las dinámicas del nuevo mundo en el cual estamos por navegar?

2

Mapa de la superficie económica de la Tierra

Desde el punto de vista económico, la distribución del ingreso y la riqueza es el equivalente de la superficie de la Tierra. Eso rige nuestro clima económico. En las economías capitalistas la distribución del poder adquisitivo determina qué se producirá, quién cobrará, y quién utilizará los bienes y servicios de la economía. Sin poder adquisitivo, los individuos simplemente no existirían en un sentido verdaderamente real. Para la mayoría de los individuos, el poder adquisitivo depende de los salarios pasados y presentes. Por ejemplo, entre los varones de veinticuatro a cuarenta y cuatro años de edad, los salarios representan el 93% del ingreso.[1] El juego económico se denomina "trabajo".

Pero en lo que concierne al trabajo y los salarios, la superficie económica de la Tierra se está transformando a velocidades nunca antes vistas. Está surgiendo una topografía enteramente nueva y muy diferente.

En casi todas partes aparece la desigualdad

No sorprende que durante la Gran Depresión las diferencias de ingreso se estrecharan. La prosperidad capitalista se esfumó sustancialmente a medida que la comunidad comercial se arruinaba. El ingreso y la prosperidad de todos declinaron, pero aquellos que estaban en el estrato superior tenían más para perder que los que estaban en el inferior. Muchos de los que estaban en el nivel más bajo todavía podían volver a vivir con sus parientes en la granja familiar donde podían proporcionarles un medio de subsistencia. Tampoco sorprende que, durante la Segunda Guerra Mundial, mientras doce millones de norteamericanos estaban combatiendo y muriendo por su país (una actividad inherentemente igualitaria), se utilizaran deliberadamente el control de sueldos estatales y el de precios para acortar las diferencias salariales.

Lo que es sorprendente es que cuando los controles de sueldos y precios se eliminaron después de la guerra, y cuando la economía retornó a la prosperidad, no volvió a las más amplias diferencias salariales de la década de los veinte. En los años cincuenta y sesenta reinó la estabilidad. Los que estábamos enseñando la distribución económica del ingreso en ese tiempo teníamos que esforzarnos para explicar por qué la distribución de ganancias no se había modificado, aun cuando la economía estaba cambiando de manera inusitada.

Pero repentinamente, en 1968, se produjo una súbita corriente en el glaciar largo tiempo inmóvil y la desigualdad comenzó a crecer.[2] Durante las dos décadas siguientes esa corriente de desigualdad se extendió e intensificó de tal manera que, hacia comienzos de los años noventa, las brechas se ensancharon rápidamente en cada grupo industrial, ocupacional, educativo, demográfico (de edad, sexo y raza) y geográfico. Entre los varones, el grupo más profundamente afectado, las desigualdades en las ganancias se duplicaron en dos décadas.[3]

En la década de los ochenta, todos los aumentos salariales de los varones fueron para el 20% superior de la fuerza laboral, mientras el 1% superior obtuvo un sorprendente 64% de aumento.[4] Si se analizan los ingresos en lugar de los salarios, el 1% superior obtuvo aun más —el 90% del aumento total de ingresos.[5] El sueldo de un director ejecutivo (CEO) de una de las empresas tipo entre las 500 Fortune pasó de 35 a 147 veces el de un trabajador medio de la producción.[6] Los sueldos de un CEO se triplicaron en Francia, Italia y Gran Bretaña y pasaron a más del doble en Alemania entre 1984 y 1992.[7] Lo que sucedió fue apropiadamente descripto como una sociedad donde el "ganador se lleva todo".[8]

Los sueldos de las mujeres siguieron a los de los varones con un retraso de diez a quince años. Inicialmente, en la década de los setenta, la distribución de los ingresos de las mujeres había sido mucho más pareja que la de los hombres. Los ingresos de una mujer con una educación universitaria no eran mucho más altos que aquellos de una empleada con un título secundario. Las mujeres simplemente no tenían acceso a los puestos de altos salarios abiertos a los hombres de formación universitaria. En los

años noventa al menos algunos de esos puestos estaban abiertos a las mujeres y la distribución de sus ingresos había comenzado a parecerse a la mucho más desigual de los hombres.

A pesar del esfuerzo de millones de mujeres que salían a trabajar para compensar las pérdidas de los sueldos de sus maridos, inexorablemente, año tras año, la participación en el ingreso del quintil (el 20%) superior de los hogares aumentó, mientras la participación del quintil inferior declinó.[9] A la larga, las desigualdades entre los extremos superior e inferior aumentaron un tercio.[10] En ningún año fueron grandes los cambios, pero como la inexorable elevación del Nanga Parbat, los efectos acumulativos fueron importantes. Hacia 1993, Estados Unidos estaba registrando un récord sin precedentes con el quintil superior de los hogares que percibía 13,4 veces el ingreso del quintil inferior.[11]

Curiosamente, la mayor parte de la brecha entre los ingresos se ha producido dentro de lo que se supone que son los grupos homogéneos de trabajadores. El hecho estadístico fundamental es que no hay brechas crecientes entre los trabajadores calificados y no calificados ni entre los educados y no educados, pero sí entre los calificados, entre los no calificados, entre los no educados y entre los educados. El 85% del aumento de la desigualdad ocurrió entre aquellos trabajadores de la misma edad antes que entre aquellos de diferentes edades. En cuanto al nivel educativo, el 69% del aumento de la desigualdad se produjo entre aquellos con la misma educación, antes que entre los de diferentes niveles educativos. En la industria, el 89% del aumento de la desigualdad ocurrió entre los trabajadores de una misma industria, antes que entre los de industrias diferentes.[12]

Los cambios en la prosperidad material reflejan los de los salarios e ingreso. La participación en el total de la riqueza neta del 0,5% superior de la población aumentó del 26 al 31% en sólo seis años, entre 1983 y 1989. A comienzos de la década de los noventa, la participación en la riqueza mantenida por el 1% superior de la población (más del 40%) era esencialmente el doble de la que había tenido a mediados de los setenta y había vuelto a la que tuvo a fines de los años veinte, antes de la introducción de los impuestos progresivos.[13]

Para muchos los salarios reales cayeron

En 1973, los salarios reales, corregidos por la inflación, comenzaron a declinar para los varones. Aquí otra vez la reducción del salario real se diseminó gradualmente en la fuerza laboral hasta que a comienzos de los años noventa los salarios reales de los varones estaban en caída para

todas las edades, industrias, ocupaciones y todos los niveles educativos, incluyendo a los que poseían títulos de postgrado.[14] Los ingresos anuales medianos de los varones que trabajaban full-time cayeron un 11% (de U$34.048 a U$30.407 en dólares de 1973) entre 1973 y 1993, aun cuando el PBI real per capita había crecido un 29% durante el mismo lapso de tiempo.[15] Los ingresos anuales de los varones de raza blanca también empeoraron, experimentando una caída del 14%.[16] Los varones graduados universitarios entre cuarenta y cinco y cincuenta y cuatro años de edad en sus años de ingreso tope soportaron una casi increíble reducción en los sueldos medianos.[17] Si bien todavía no hay datos disponibles, en 1994 y comienzos de 1995 el ritmo de declinación se aceleró con una caída salarial de un 2,3% anual.[18]

En las últimas dos décadas, solamente el quintil superior de la fuerza laboral ha experimentado aumentos en el salario real (ver Tabla 2.1). Cuanto más se reduce la distribución, mayor es la caída: un 23% de reducción para el quintil inferior y un 10% de reducción para el cuarto quintil de la fuerza laboral.

Tabla 2.1

Cambios en los ingresos y salarios reales

1973-1992

Quintil	*Salarios anuales de los trabajadores full-time*	*Hogar/familia (Ingresos)*
Inferior	23%	-3%
Segundo	-21%	-3%
Tercer	-15%	-0,5%
Cuarto	-10%	+6%
Superior	+10%	+16%

Fuente: Oficina de Censos de los Estados Unidos, Current Population Reports, Consumer Income (Washington, D.C.: Oficina de Gobierno, 1973, 1992), págs. 137, 148.

Las caídas en los salarios han sido particularmente severas para los jóvenes.[19] A pesar del incremento en la capacitación promedio, aquellos jóvenes de veinticinco a treinta y cuatro años de edad tuvieron un 25% de

reducción en sus salarios reales. Para los trabajadores varones *full-time* de dieciocho a veinticuatro años (mayormente egresados de las escuelas secundarias), que ganaban en promedio menos de U$12.195 por año (en dólares de 1990), el porcentaje de reducción pasó del 18% en 1979 al 40% en 1989.[20] Los salarios reales iniciales eran más bajos y los jóvenes simplemente no podían conseguir los progresos que podrían haber esperado en el pasado.

Lo que ha sucedido no se puede explicar como una transformación del ingreso efectivo en beneficios adicionales.[21] De 1979 a 1989 el porcentaje de la fuerza laboral con jubilaciones privadas declinó del 50 al 43% y el porcentaje de trabajadores con seguros de salud disminuyó del 69 al 61%.[22] Mientras el quintil superior de los asalariados con coberturas de salud pagadas por el empleador disminuyeron sólo marginalmente, el quintil inferior tuvo reducciones verdaderamente sustanciales.[23] De 1978 a 1993 la brecha en los aportes jubilatorios de los empleados varones con estudios secundarios incompletos y aquellos con títulos universitarios casi se triplicó.[24]

En ninguna otra época desde que se vienen recogiendo datos los salarios reales medios de los varones norteamericanos cayeron durante un período de dos décadas. Nunca antes una mayoría de trabajadores norteamericanos había soportado reducciones del salario real mientras el PBI real per capita estaba en ascenso.[25]

Algo muy diferente se estaba gestando en la economía norteamericana.

Las reducciones del salario real comenzaron más tarde para las mujeres que para los hombres, pero hacia 1992 los salarios reales estaban en baja para todas las empleadas, excepto para aquellas con cuatro o más años de formación universitaria.[26] Con los salarios de los varones declinando firmemente y los salarios de las mujeres en ascenso en casi toda la década de los setenta y los ochenta, los ingresos medios anuales para las empleadas *full-time* treparon de un 41 a un 72% de 1968 a 1993.[27] Pero esto sirvió de escaso consuelo a las mujeres trabajadoras. Ellas pretendían que sus ingresos se igualaran a los de los varones, pero no querían que eso sucediera junto con la caída de los salarios de sus cónyuges.

El presidente John F. Kennedy se refirió a la "marea creciente que elevaba todas las naves" en su discurso inaugural en 1961, pero a comienzos de los años setenta lo que había sido tradicionalmente válido ya no lo era. Las mareas económicas podían subir aunque la mayoría de las naves se hundieran. De 1973 a 1994, el PBI real per capita de Estados Unidos creció un 33%, pero los salarios reales por hora cayeron un 14% y los salarios reales semanales un 19% para los trabajadores no supervisores (aquellos varones y mujeres que no tienen personal a cargo).[28] A fines de

1994 los salarios reales retrocedieron a lo que habían sido a fines de la década de los cincuenta. Medio siglo sin aumentos en el salario real para el trabajador medio no supervisor. Esto nunca había sucedido antes en los Estados Unidos.

Estas pautas salariales subsistieron durante más de dos décadas y no están relacionadas con las fases de los ciclos comerciales. Si se hiciera una serie de cálculos del punto culminante de un auge al punto culminante del siguiente auge o del punto más bajo de una recesión al punto más bajo de la siguiente durante estas dos décadas surgirían las mismas pautas. Mientras el PBI real per capita ha crecido en dieciocho de los últimos veinte años, los salarios reales semanales han declinado inexorablemente en quince de esos mismos veinte años.[29]

Históricamente, el remedio para los bajos salarios siempre ha sido la educación. Hoy eso no parece muy atractivo para los varones. Con los salarios para los bachilleres cayendo más rápidamente que los salarios para los graduados universitarios, la brecha para los bachilleres iría en aumento y en consecuencia los rendimientos de la educación estarían en alza. Pero cuando los sueldos declinan tanto para los varones bachilleres como para los graduados universitarios, invertir en educación no preserva al graduado del descenso ni le permite un ascenso en la escala salarial. Esto simplemente impide que el idividuo baje aún más en la escala salarial descendente que está arrastrando a todos con él. Las inversiones educativas se convierten en una necesidad defensiva.

Como se puede apreciar, en los datos sobre los ingresos familiares o del hogar en la Tabla 2.1, la mujer norteamericana vino al rescate del hombre en los años setenta y ochenta.[30] A pesar de las severas reducciones en los salarios de los varones, los ingresos reales cayeron sólo marginalmente para el 60% inferior de los hogares entre 1973 y 1992. Los ingresos familiares han sido amortiguados por un 32% de aumento en los sueldos reales anuales de la mujer.[31] Casi un tercio de este aumento se debió a los más altos salarios y el resto a la mayor cantidad de horas trabajadas por año. En lo que respecta al 80% inferior de los hogares, las mujeres trabajaban más afuera de la casa y sus sueldos aumentados compensaban los salarios reducidos de sus esposos.[32] A mediados de la década de los noventa, más de la mitad de todas las mujeres trabajadoras (se hace notar que la estadística incluye los hogares sin varones) aportaban al menos la mitad de su ingreso familiar.[33] Pero los ingresos reales medianos del hogar llegaron al tope en 1989 y en 1993 eran un 7% inferiores a lo que habían sido antes.[34]

Previendo, es improbable que las mujeres sean capaces de compensar la caída de los salarios reales de sus esposos. Las mujeres, especialmente aquellas casadas con maridos que figuraban en el 60% inferior de la distribución de ingresos, ya están trabajando *full-time* y ahora tienen esca-

so tiempo extra para incrementar el esfuerzo laboral.[35] Como ya hemos visto, en los últimos años las proporciones del salario real de la mujer también han declinado para todas las mujeres con formación universitaria. En el futuro, la caída de los salarios de los varones es posible que se refleje en la caída de los ingresos familiares.

La reduccion empresarial

A fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, dos olas de reducción empresarial se abatieron sobre la economía, eliminando casi dos millones y medio de buenos puestos.[36] Las principales reducciones empresariales anunciadas aumentaron de 300.000 en 1990 a 550.000 en 1991 y luego bajaron a 400.000 en 1992.[37] La primera ola de reducciones no fue sorpresiva, toda vez que en los Estados Unidos las suspensiones de empleados son una respuesta tradicional a la recesión. Pero dos cosas fueron diferentes. En lugar de suspensiones temporarias se anunciaron reducciones permanentes de la fuerza laboral. En lugar de estar concentradas en los operarios de fábrica, se despidieron oficinistas y gerentes en grandes cantidades.[38] En la recesión de 1980-81 se despidieron tres operarios de fábrica por cada oficinista.[39] En la recesión de 1990-91 la relación fue de dos a uno.[40] A fines de la década de los ochenta, el 35% de los despedidos eran gerentes, el 31% empleados de oficina, el 8% eran de ventas y sólo un 19% eran operarios de fábrica.[41]

Pero luego irrumpió una segunda ola de reducciones, una ola que evidentemente no tenía nada que ver con la recesión de 1991-92, toda vez que ocurrió entre firmas con altas y crecientes ganancias después que la recesión había pasado. Las reducciones empresariales anunciadas llegaron a 600.000 en 1993, estableciendo un récord sin precedentes en un solo mes de 104.000 en enero de 1994 y los puestos eliminados disminuyeron sólo ligeramente a 516.000 para el año en su conjunto.[42] Y la batida continúa. Las reducciones para 1995 se aproximaron a las 600.000.[43] Al mismo tiempo, las compañías han estado obteniendo ganancias más altas de las que habían conseguido en más de veinticinco años.[44]

Estas reducciones dramáticas de la fuerza laboral han creado un enigma económico. ¿Cómo pueden anunciar las empresas rentables y eficientes que continuarán sirviendo a sus clientes habituales pero en un corto tiempo reducen su fuerza laboral de un 10 a un 30%?[45] Lo que sucedió no se puede atribuir a un crecimiento anormalmente alto de la productividad en esas empresas que se estaban reduciendo, ya que no era tan alto como en las empresas que no se reducían.[46] ¿Cómo pudieron las empresas rentables ser tan ineficientes y groseramente torpes como estas estadísticas parecen indicar que lo fueron?

Una respuesta es que las reducciones de la fuerza laboral no fueron tan grandes como parecía. Algunas simplemente fueron un cambio a proveedores externos. Si la incorporación en las fuerzas laborales de los proveedores se hubiera incluido en las estadísticas, las reducciones habrían sido mucho menos dramáticas. Hasta cierto punto, la reducción fue simplemente una técnica para rebajar los salarios sin tener que vérselas con la sociología de una fuerza laboral descontenta que sólo había visto reducidos sus salarios. Si los salarios se hubieran reducido directamente en la firma principal, la disposición de la mano de obra para cooperar a fin de generar una más alta productividad probablemente se habría desvanecido. Para evitar que esto sucediera, las firmas principales incorporaron trabajadores de alto salario y los más bajos salarios se sumaron a las planillas de pago de las empresas proveedoras más pequeñas. La reducción de la fuerza laboral, acompañada por la provisión externa, permitió que continuara la búsqueda de ganancias de productividad (una fuerza laboral con mejor motivación y más altos niveles de cooperación) al mismo tiempo que se reducían los salarios reales.

Se ha sugerido un cambio repentino en la tecnología (probablemente las telecomunicaciones modernas y la tecnología de la computación permitieron a las empresas operar con una estructura de fuerza laboral muy diferente a la del pasado), pero esta explicación no se refiere a la cuestión esencial. Estas tecnologías no aparecieron en forma repentina. Han estado penetrando gradualmente en el ambiente laboral durante treinta años. Es difícil creer que sus efectos estuvieran latentes durante décadas y que luego, repentinamente, aparecieran.

Al desembarazarse de la jerarquía tradicional, delegar las decisiones en el nivel más bajo posible y trabajar en equipos, las empresas pueden haber descubierto que los viejos niveles de rendimiento se podían producir con muchos menos trabajadores; en efecto, existen informes de tales descubrimientos, entre los cuales los cambios radicales de Chrysler Corporation constituyen quizás el mejor ejemplo. Pero de ser cierto, esto indica que la búsqueda empresarial de eficiencia es algo muy "ocasional". Estos cambios podrían y deberían haberse hecho hace largo tiempo.

La segunda ola de reducciones también puede ser considerada como la repentina imposición de un nuevo contrato social más arduo entre los propietarios y los trabajadores. En el viejo contrato social implícito de la posguerra, los principales empleadores pagaban lo que los economistas convinieron en llamar salarios de eficiencia. Los sueldos eran más altos de lo que habrían tenido que ser para adquirir una fuerza laboral con las habilidades apropiadas, porque los salarios por encima del valor de mercado dieron a los trabajadores un incentivo para cooperar voluntariamente con

su empleador, un incentivo para trabajar duro y un incentivo para no renunciar, llevándose consigo sus habilidades para utilizarlas con algún otro empleador. Sin la amenaza política del socialismo o el desafío económico de los gremios poderosos, quizá los salarios de eficiencia ya no son necesarios. En el futuro la motivación para la cooperación y el esfuerzo no va a ser los salarios por encima del valor de mercado sino el "miedo", el miedo de ser despedido en una economía de salarios reales declinantes.

Cualquiera que sea la causa, las reducciones han terminado con el viejo contrato social implícito de la posguerra donde todos recibían aumentos de sueldo anuales, las suspensiones cíclicas temporarias estaban limitadas a los operarios de fábrica, y los empleados de oficina y gerentes podían esperar un empleo de por vida si sus empresas seguían siendo rentables y su rendimiento individual era satisfactorio. En el desafiante nuevo mundo actual algunos trabajadores y gerentes terminarán teniendo un empleo vitalicio pero a muy pocos gerentes o trabajadores se les ofrecerá una garantía a priori. Siempre que haya operarios dispuestos a aceptar salarios más bajos, el trabajo será de ellos.

Si bien las reducciones comenzaron en Estados Unidos, ahora se están propagando por Europa y están amenazando al Japón. En los primeros cuatro meses de 1994, se anunciaron 180.000 reducciones en Alemania, una economía que es una cuarta parte de la de Estados Unidos.[47] En 1995, importantes firmas como el Deutsche Bank anunciaron un 20% de reducciones —la eliminación de 10.000 puestos en Alemania solamente— al mismo tiempo que anunciaban que habían obtenido ganancias por 1.750 millones de dólares en la primera mitad del año.[48] Alemania en su conjunto espera perder 500.000 puestos en sectores tales como el automotriz, el de máquinas-herramientas, industrias químicas y eléctricas.[49] Italia ha perdido 200.000 puestos. El fabricante de neumáticos más grande de Francia anunció que había reducido a la mitad su fuerza laboral en su principal fábrica francesa en un período de tres años, al tiempo que fabricaba más neumáticos que nunca.[50]

En los Estados Unidos, los despedidos a menudo sufren un desastre económico importante. En la primera ola de reducciones el 12% de las empresas acabó despidiendo a toda la fuerza laboral y un 17% de trabajadores continuaban desempleados dos años más tarde. Del 71% que volvieron a ser empleados, el 31% tuvo una reducción salarial del 25% o más, el 32% tuvo sus salarios reducidos entre un 1% y un 25%, y sólo el 37% encontró un empleo sin ninguna pérdida salarial.[51] Si un trabajador despedido tiene quince o más años de antigüedad, vive en una región de lento crecimiento y se ve obligado a cambiar de industria, por lo general pierde más del 50% de su salario anterior.[52] Aquellos que están por encima de los cincuenta y cinco años simplemente son desalojados de la fuerza laboral.

En los análisis de los despidos de RJR Nabisco, el 72% encontró finalmente un trabajo pero con salarios que promediaban solamente el 47% de lo que habían ganado antes.[53] En esta ola incluso aquellos que conservaron sus puestos a menudo se encontraron con que tenían que soportar grandes reducciones de sueldos. La cadena minorista de indumentaria más grande de Boston redujo un 40% los sueldos de todos sus empleados de oficina en 1993, a pesar de que era rentable.[54] La compañía de neumáticos Bridgestone/Firestone soportó una prolongada huelga para obligar a su fuerza laboral a aceptar salarios más bajos y una jornada más larga, y supeditar todo futuro aumento salarial al incremento de la productividad.[55]

En el proceso de las reducciones, las empresas norteamericanas están desarrollando una fuerza laboral eventual compuesta por trabajadores por horas, temporarios, contratados por plazos limitados y consultores por "cuenta propia" que han sido previamente despedidos y trabajan por salarios muy por debajo de los que habían percibido antes. Incluso en una compañía del más alto nivel mundial, como Hewlett-Packard, el 8% de la fuerza laboral ahora está empleada en condiciones eventuales.[56]

Con los trabajadores eventuales, las compañías consiguen más bajos costos de mano de obra y una mayor flexibilidad. Los trabajadores eventuales reciben más bajos salarios, menos beneficios, menos vacaciones pagas, y muchos más riesgos económicos e inseguridad. Durante la última década tres cuartos del incremento en el trabajo part-time ha sido involuntario. Para los empleados por horas la probabilidad de tener jubilaciones o coberturas médicas es menos de un tercio de la de los trabajadores full-time, sus salarios ajustados según sus habilidades son mucho más bajos y la mayoría de los empleos abiertos para ellos son puestos sin oportunidad de progreso.[57] Los varones temporarios ganan la mitad de lo que habrían ganado si fueran trabajadores regulares.[58]

Un lumpenproletariado

Las economías más avanzadas también están produciendo lo que Marx reconocería como un *lumpen proletariat:* aquellos cuya productividad potencial es tan baja que no son requeridos por la economía privada en ninguna escala salarial que pueda permitirles mantenerse en nada parecido al nivel de vida normal. Hoy los conocemos en parte como los desamparados o "sin hogar", un grupo fluctuante que en los Estados Unidos se estima aproximadamente en unos 600.000 individuos en una noche determinada y en 7 millones durante un período de cinco años.[59]

El desamparo comenzó en los Estados Unidos a fines de la década

de los setenta. Al principio el resto del mundo industrial consideraba el "desamparo" como un fenómeno propio de los Estados Unidos debido a un sistema de seguridad social inadecuado, pero ahora se ha propagado en todo el mundo industrial.[60] Francia estima que tiene entre 600.000 y 800.000 desamparados.[61] Se pueden ver personas durmiendo en las calles de casi todas las ciudades importantes del mundo industrial desarrollado, incluso en el parque que está frente al Hotel Imperial de Tokio, al pasear alrededor del palacio del emperador.

Si bien hay cierta superposición con los desamparados, existen 5.800.000 varones que están en la edad requerida para estar en la fuerza laboral y en el pasado solían estarlo; que no están en edad escolar, que no son suficientemente viejos para estar jubilados y no están en la fuerza laboral; que subsisten pero no tienen medios económicos para mantenerse; que se han retirado o han sido expulsados de la economía laboral en los Estados Unidos.[62]

Este es un desamparo social en una escala masiva. Se puede discutir acerca de las conexiones precisas entre este grupo y la delincuencia, pero es difícil construir un escenario donde eso conduzca a algo positivo.[63] Hoy hay más hombres en prisión o en libertad condicional en los Estados Unidos que hombres desempleados.[64] El cuarenta por ciento de los hombres no casados sin hogar han estado presos. Nada los puede convertir en personas decentes.

Hay una serie de causas. Los hospitales psiquiátricos que continúan sin construir los institutos intermedios y no han desarrollado los grupos de apoyo explican quizás una tercera parte del problema.[65] Algo ha tenido que ocurrir cuando Nueva York redujo la internación en sus hospitales de salud mental de noventa y tres mil en la década de los cincuenta a noventa mil en la de los noventa.[66] La renovación urbana condujo a la destrución de los alojamientos y pensiones de bajo costo. Las familias ya no podían mantenerse por esfuerzo propio. Pero la causa más importante ha sido la economía. Simplemente no necesita, desea ni sabe cómo utilizar a un gran grupo de sus ciudadanos.

El presidente Clinton fue al grano cuando habló acerca del problema:

> ...los desamparados y abandonados que han quedado al margen del auge de los años ochenta y que ahora están viviendo en un mundo aparte. No votan, no trabajan, no denuncian delitos, no necesariamente envían a sus hijos a la escuela y a veces ni siquiera tienen un teléfono para recibir llamadas. Y en el vacío donde viven, no resulta claro si la sociedad conserva el poder de hacerles algún reclamo o el poder de censurarlos.[67]

Cuando los bienes llegan a ser más costosos, los individuos compran menos. Los niños y las familias no son una excepción. Las estructuras de la familia se están desintegrando en todo el mundo.[68] Solamente Japón desafía la tendencia hacia el aumento del divorcio y los hijos extramatrimoniales.[69] En otras partes, los nacimientos entre las madres no casadas se han incrementado notablemente. Los nacimientos a nivel mundial desde 1960 a 1992 entre mujeres no casadas de veinte a veinticuatro años de edad casi se han duplicado y entre las mujeres de quince a diecinueve años se han cuadruplicado.[70] Los Estados Unidos están lejos de ser un líder mundial en esta categoría, calificándose en un sexto lugar.[71] Los porcentajes de divorcio están aumentando en el mundo desarrollado y subdesarrollado, al igual que los hogares mantenidos por mujeres. En Pekín la tasa de divorcio subió del 12 al 24% en sólo cuatro años, de 1990 a 1994.[72] Los hogares mantenidos por mujeres o las familias donde las mujeres aportan el 50% o más del ingreso total han llegado a ser la norma en todas partes.

Con varones menos capacitados para ser los principales aportantes, con niños que necesitan una educación más costosa durante períodos de tiempo más largos y con cada vez menos oportunidades para que los hijos jóvenes contribuyan al ingreso familiar con empleos part-time o temporarios (como solían hacer cuando sus familias numerosas vivían a expensas de la tierra), los costos de mantener a una familia están subiendo desmedidamente y, al mismo tiempo, la capacidad de ganancia está cayendo. Desde el punto de vista del análisis económico, los niños son bienes de consumo de alto precio que rápidamente se están volviendo más costosos.

Desde luego, la economía no es la única responsable de estos cambios. La satisfacción individual se clasifica ahora más alto que la familia en las encuestas de opinión pública.[73] El "individualismo competitivo" está creciendo a expensas de la "solidaridad familiar".[74] La cultura del "consumo individual" desplaza a la cultura de la inversión colectiva.

En Estados Unidos, el 32% de todos los hombres de veinticinco a treinticuatro años gana menos que la cantidad necesaria para mantener a una familia por encima de la línea de pobreza. La madre tiene que ir a trabajar si la famila pretende tener un nivel de vida aceptable.[75] Sin embargo, las mujeres reciben un doble mensaje: salir a trabajar y hacer el dinero que la familia necesita pero estar en el hogar y cuidar de los niños. La mujer ingresa en la fuerza laboral paga para salvar la posición económica

de la familia pero termina haciendo el doble de tarea que su marido.[76] Se siente fatigada porque hace un doble esfuerzo.

La respuesta natural es formar menos familias y tener menos cantidad de hijos. En los Estados Unidos el porcentaje de familias con hijos dependientes ha declinado del 47% del total en 1950 al 34% en 1992. Cuando hay hijos, los padres pasan menos tiempo con ellos, un 40% menos que hace treinta años.[77] Con la madre en el trabajo, más de dos millones de niños menores de trece años quedan sin la supervisión de los adultos tanto antes como después de la escuela.[78] En efecto, nadie termina haciéndose cargo de los niños, pero se tienen que dejar solos porque pagar a una persona que los cuide consumiría la mayor parte del salario de la madre e invalidaría el propósito inicial de salir a trabajar.

En un mundo agrícola donde la familia trabajaba como una unidad, los hijos tenían un verdadero valor económico a una edad realmente temprana, especialmente durante las épocas de siembra y cosecha. Los más ancianos podían hacerse cargo de los hijos menores y al mismo tiempo hacer un pequeño trabajo. La familia numerosa era para todos el sistema de bienestar social si llegaban a envejecer, estar enfermos o incapacitados. Se apoyaba a la familia y se la abandonaba sólo renuentemente, ya que era difícil sobrevivir sin ella.

Hoy los miembros aportan menos a la familia, toda vez que es menos necesaria para su propia supervivencia económica. La gente no trabaja como una familia. Con frecuencia se ven poco entre sí, dados los diferentes horarios de trabajo y estudio. Una vez crecidos, y a menudo viviendo a miles de kilómetros de distancia, pierden contacto entre sí. Al vivir alejados unos de otros, la familia numerosa se ha extinguido. Ya no es más el sistema de bienestar social. El Estado la ha reemplazado y la familia no podría reasumir esas obligaciones, aun cuando el Estado se replegara. En el lenguaje del capitalismo, los niños han dejado de ser "centros de ganancia" para convertirse en "centros de costos". Los niños todavía necesitan a sus padres, pero estos no necesitan de los niños.[79]

Los hombres acaban teniendo un fuerte incentivo económico para liberarse de las relaciones y responsabilidades familiares. Cuando dejan a sus familias, su nivel de vida real aumenta un 73%, aunque el de la familia dejada atrás cae un 42%.[80] Entre las familias con hijos dependientes el 25% no tiene un varón presente.[81] Ya sea por fundar una familia sin estar dispuesto a ser padre, por un divorcio sin estar dispuesto a pagar una pensión para los hijos o por ser un trabajador residente en el tercer mundo y después de un corto tiempo no poder enviar dinero a la familia, los hombres optan por el abandono.[82] La naturaleza hace a las madres pero las sociedades tienen que "hacer a los padres". Las sociedades actuales no han logrado transformar a los hombres en padres.[83] Los hombres sólo pueden

ver su propio bienestar que anteponen al de la familia.[84] ¿Pero dónde están las presiones de los valores sociales que inducen a hacer los sacrificios necesarios para construir una familia? Los valores vigentes requieren opciones antes que lazos.

En el otro lado de la ecuación, en los Estados Unidos las mujeres logran prosperar solamente cuando no hay un hombre presente en el hogar. Los niveles económicos de vida de los hijos a menudo son más altos como menores bajo la tutela del Estado de lo que serían si se hubieran quedado en sus familias desintegradas. Se podría hacer que las madres solas trabajaran, pero el trabajo desafortunadamente le cuesta más al Estado que los cheques de manutención.[85] Tienen que tener equipos, supervisión y trabajar con otros que poseen habilidades complementarias si se pretende que lleguen a ser económicamente viables. Los sueldos tienen que ser suficientemente altos para cubrir los costos adicionales (el cuidado diario y el transporte de los niños) de salir a trabajar. Su productividad presente no justifica los salarios privados que cubrirían los costos necesarios de salir a trabajar y la sociedad simplemente no está dispuesta a pagar lo que costaría hacerlas viables.

A lo largo de la historia, en ninguna sociedad ha sido la norma el padre o la madre sola, pero la vida patriarcal ahora está económicamente agotada. Los valores familiares están sometidos al ataque, no por los programas de gobierno que desalientan la formación de una familia (aunque son algunas de las causas) y no por las declaraciones de los medios que menosprecian a la familia (aunque son otras de las causas), sino por el sistema económico en sí. Este simplemente no permite que las familias subsistan de la vieja manera anticuada, con un padre que produce la mayor parte de los ingresos y una madre que se ocupa de casi toda la crianza. La familia de clase media de un solo aportante está extinguida.

Las organizaciones sociales no están determinadas por la economía —hay muchas posibilidades en cualquier momento de la historia— pero cualesquiera que sean tienen que ser coherentes con las realidades económicas. La organización tradicional de la familia no lo es. Como consecuencia, la familia es una institución que está tanto en fluctuación como bajo presión.[86] La cuestión no es de "desarrollo de un estilo" sino de interés propio económico o, más precisamente, de posponer el interés propio al de la familia.[87] Las cuestiones básicas acerca de cómo se debería organizar la familia han sido puestas en juego por la realidad económica. Los cambios dentro del capitalismo están haciendo a la familia y al mercado cada vez menos compatibles.

La clase media

En vista de que a los trabajadores de más bajos salarios nunca se les han proporcionado jubilaciones ni planes de salud privados, no pueden perderlos. Como no esperan ni reciben ascensos y nunca han pensado que sus salarios reales aumentarán a lo largo de sus vidas, sus expectativas no se pueden ver frustradas. Desde el punto de vista político, el lumpenproletariado no cuenta. Ellos no causan revoluciones; son innocuos. En los Estados Unidos el pobre ni siquiera vota.

Lo que importa son las expectativas de la clase media. Las expectativas frustradas de la clase media causan las revoluciones, y ahora se le ha dicho a la clase media que sus viejas expectativas están desactualizadas[88] y que van a ser menos sus miembros capaces de poseer hogares propios.[89] Van a vivir en un mundo muy diferente donde la desigualdad crece y los salarios reales caen para la mayoría de ellos. La era de los aumentos de sueldo anuales ha quedado atrás; no pueden esperar niveles de vida crecientes a lo largo de sus vidas ni las de sus hijos.

La clase media está alarmada y tiene motivos para estarlo. No ha heredado riqueza y debe depender de una sociedad o familia para la seguridad económica, pero esto es exactamente lo que no va a conseguir.[90] El gobierno está retirando su provisión de seguridad económica y las empresas los tratan como "pistoleros contratados" con cada vez menos beneficios suplementarios que garanticen su seguridad.

El rico se costeará los guardias de seguridad privados gracias a sus más altos ingresos mientras la clase media tendrá que vérselas con la inseguridad callejera, los malos colegios, la no recolección de residuos y el deterioro del transporte público.[91] Como tan acertadamente señaló el analista conservador Kevin Phillips, la "clase media es una perspectiva social antes que un nivel definido de confort material", pero cada vez menos individuos tendrán esta perspectiva durante todo el tiempo que ese concepto tenga alguna validez en la realidad.[92]

La realidad lentamente se está filtrando y las opiniones están cambiando. En 1964 solamente el 29% de la población dijo que el país (EE.UU.) estaba manejado por los ricos, pero en 1992, el 80% pensaba que la nación estaba en manos de los ricos.[93] Y si se consideran los resultados económicos de los que consiguieron algo en los últimos veinte años, ¿quién podría decir que estaban equivocados?

A diferentes sistemas sociales, diferentes manifestaciones superficiales

Lo que se inició en Estados Unidos ahora se está propagando claramente al resto del primer mundo. A comienzos de la década de los ochenta el Reino Unido comenzó a experimentar la creciente desigualdad que diez años antes había empezado en los Estados Unidos. Si bien los ingresos medios subieron más de un tercio de 1979 a 1993, el ingreso del 10% inferior cayó un 17%.[94] Una década más tarde comenzaron a aparecer las mismas tendencias en el continente europeo.[95] A comienzos de los años noventa la brecha salarial entre el decil superior y el decil inferior de la fuerza laboral estaba creciendo en 12 de las 17 naciones de la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) que llevaban estos registros, un aumento en proporción de 7,5-1 en 1969 a 11-1 en 1992.[96]

Incluso comenzaron a aparecer pequeñas reducciones en el salario real en lugares tan improbables como Alemania.[97] Los sueldos finlandeses cayeron en cuatro de los primeros cinco años de la década de los noventa.[98] Como un símbolo de la época, poco después de la Navidad de 1994, la división francesa de IBM anunció una reducción del 7,7% en los salarios efectivos.[99] Se les ofreció una opción a los empleados entre las reducciones salariales o las reducciones permanentes de la fuerza laboral y un 95% de los catorce mil empleados afectados votó por la reducción salarial. Sus sindicatos franceses ni siquiera fueron consultados.

Pero algo estaba sucediendo en Europa, incluso antes de que los salarios reales comenzaran a caer. En Europa, la legislación social y las realidades institucionales transformaron las mismas presiones tectónicas que estaban produciendo la caída de los salarios en los Estados Unidos en creciente desempleo.[100] La legislación social europea hizo muy costoso, y casi imposible, despedir trabajadores. En vista de que los trabajadores no podían ser despedidos, no tenían que aceptar las "restituciones" y las reducciones salariales que se impusieron a los trabajadores norteamericanos. Como resultado, los salarios y los beneficios adicionales europeos aumentaron mientras los de Estados Unidos declinaban. A mediados de la década de los noventa la mayor parte de Europa Occidental tenía salarios muy por encima de los de Estados Unidos. Alemania batió los récords con un salario por hora de U$30 si se incluían los beneficios adicionales y casi U$17 si se excluían.[101] Incluyendo los costos sociales, los costos de la mano de obra fabril en Alemania son más de dos tercios más altos que los de los Estados Unidos.[102]

Pero si resulta costoso o imposible despedir trabajadores, las empresas comerciales que pretenden maximizar sus ganancias tampoco los em-

plearán. A lo largo de los años cincuenta y sesenta, las economías europeas operaban con tasas de desempleo de aproximadamente la mitad de las que se podían encontrar en los Estados Unidos. Pero casi al mismo tiempo que los salarios reales comenzaron a caer en los Estados Unidos, el desempleo comenzó a aumentar en Europa.[103] A mediados de la presente década, las tasas de desempleo en Europa han aumentado hasta el doble de las registradas en los Estados Unidos (10,8% versus 5,4% en marzo de 1995), y en algunos países como España (23,2%), Irlanda (14,3%) y Finlandia (16,8%) han sido tres a cuatro veces más altas.[104]

Los europeos del sur aducen que sus tasas de desempleo anunciadas no son realmente tan malas como parecen, toda vez que muchos trabajadores están en realidad empleados en negro (la economía donde los impuestos no se pagan y se ignoran los reglamentos gubernamentales para la mano de obra), pero se declaran como desempleados en la economía legal. Sin embargo, las tasas de desempleo en el norte de Europa son claramente peores de las que se anuncian. Con sistemas de invalidez muy generosos, muchas de estas naciones, como Holanda, tienen enormes cantidades de trabajadores potenciales (cerca de un 15%) oficialmente fuera de la fuerza laboral porque están recibiendo del gobierno compensaciones por invalidez.[105] Muy pocos son realmente inválidos e incapaces de trabajar. Si estos se contaran como desempleados, pues realmente lo son, el desempleo estimado sería mucho más alto.[106]

Si bien hay otros factores en el trabajo además del sistema de bienestar social, Europa tiene un porcentaje de participación mucho más bajo. En conjunto, entre aquellos individuos en edad activa, en los Estados Unidos trabaja el 77%, pero en Europa solamente el 67%.[107] Si estos 10 puntos de diferencia en el porcentaje reflejaran a las personas que querrían trabajar y estarían trabajando si vivieran en los Estados Unidos, entonces el porcentaje de desempleo real comparable de Europa sería casi cuatro veces el de los Estados Unidos.

El desempleado de Europa también ha estado desempleado durante un largo tiempo, tan largo que más que como desempleado podría considerárselo como descartado del proceso de producción. En Francia, el 39% de los desempleados lo son por más de un año; en Alemania el desempleado a largo plazo da cuenta del 46% del total de desempleo; y en Irlanda esta cifra trepa hasta el 60%.[108] En cambio, solamente el 11% de los norteamericanos está desempleado durante más de un año.[109]

El desempleo también está altamente concentrado entre los jóvenes. En algunos países europeos más del 60% de los jóvenes que han salido de la escuela secundaria están desempleados. En el largo plazo esto crea una fuerza laboral que no recibe el entrenamiento que debería estar obteniendo y una generación de jóvenes sin experiencia laboral. Lo que esto significará para las habilidades y los hábitos de trabajo en el largo plazo queda por verse, pero es difícil imaginar un escenario donde el desempleo persistente entre los jóvenes de dieciocho a veinte años de edad rinda beneficios positivos.[110] Las expectativas perversas acerca de cómo funciona el mundo están establecidas y en el largo plazo esas expectativas van a ser mucho más costosas que el pago del sistema de bienestar social que ahora mantiene pacíficos a los jóvenes.

El problema europeo no se ha producido por las pérdidas de empleos. En los años ochenta los Estados Unidos perdían el 2% de sus puestos cada mes mientras Europa solamente perdía un 0,4% de sus puestos.[111] El problema surgió por una falta de expansión laboral. Mientras Europa no registró nuevos empleos netos de 1973 a 1993, los Estados Unidos generaron 33 millones de puestos nuevos netos.[112]

Las causas son directas. Las políticas antiinflacionarias llevaron a medidas monetarias restrictivas que deliberadamente produjeron un alto desempleo. Como el desempleado de largo plazo llega a tener un efecto cada vez más limitado sobre los aumentos salariales (sin experiencia laboral ni desarrollo de la capacidad es cada vez menos competitivo frente a aquellos que han estado trabajando), se requieren niveles de desempleo cada vez más altos para obtener los mismos efectos antiinflacionarios.[113] Con los generosos beneficios de los seguros de desempleo, los trabajadores han sido lentos para buscar empleos nuevos y se han rehusado a aceptar puestos con salarios más bajos.[114]

En Francia el salario mínimo por treinta y nueve horas de trabajo es de U$1215 por mes con otro 40% requerido para las cargas sociales.[115] La legislación social europea a través de la introducción de estos salarios y otras prácticas sociales ha creado economías con una distribución de ingresos muy condensada, donde el quinto más bajo de la fuerza laboral gana 80% más que el quinto más bajo de la fuerza laboral norteamericana.[116] Como consecuencia, no puede existir ni expandirse en Europa toda la serie de industrias y servicios de bajo salario que hay en los Estados Unidos.[117]

Cuando los asiáticos aluden al sistema de bienestar europeo para los que están en edad de trabajo lo hacen con escepticismo.[118] Simplemente no pueden creerlo. ¡Vacaciones de cinco semanas! ¡Un mes de aguinaldo en Navidad! ¡Dieciocho meses de salarios restituidos mediante un seguro por despido! Su descreimiento es una de las razones por las cuales el sistema no puede continuar. Las empresas se pueden trasladar al Lejano Oriente y evitar todos esos costos europeos de los beneficios adicionales.

Con los salarios medios y mínimos altos, las compañías europeas invierten en los equipos de capital necesarios para aumentar la eficiencia y sobrevivir pagando los sueldos que tienen que pagar, pero no tienen interés en expandir el empleo en Europa. Los costos totales simplemente son de-

masiado altos en relación con los que se pagan en el resto del mundo.[119] Si una empresa necesita expandirse, hay lugares más rentables y de salarios más bajos para hacerlo. En 1994, los alemanes invirtieron sólo 1.500 millones de marcos en Alemania.[120] Las empresas fabriles suecas elevaron su rendimiento un 16% en Suecia mientras al mismo tiempo elevaban su rendimiento en un 180% en el resto del mundo.[121] Al trasladar parte de su producción a Alabama y Carolina del Sur, Mercedes y BMW reducirán a la mitad sus costos laborales en Alemania. También han comunicado que esperan que este hecho sea debidamente advertido por su fuerza laboral agremiada en Alemania.[122]

Pero al mismo tiempo, Alemania ha tenido un notable éxito manejando su economía con cargas de bienestar social muy altas. En las industrias clave, como la de máquinas-herramienta, ha sido capaz de mantener su participación en el mercado mientras los Estados Unidos con cargas mucho más bajas han estado perdiendo más de un tercio de su participación.[123] Mientras ocurría esto en algunos sectores, ¿por qué los alemanes iban a aceptar reducciones salariales en todas las categorías? La crisis que hace que la gente esté dispuesta al cambio todavía no ha llegado.

Europa continental trató esencialmente de proteger los salarios de aquellos que permanecían empleados (en 1994, nueve naciones de Europa occidental tenían salarios sustancialmente más altos que los de Estados Unidos y otras dos estaban en paridad, si bien ningún país europeo mostraba niveles de productividad equiparables a los de Estados Unidos), pero con un enorme costo debido al más alto desempleo y la pérdida de puestos.[124] En lugar de aplicar las reducciones del salario real a toda la fuerza laboral, los salarios se redujeron a cero para el desempleado. En lugar de compartir las reducciones de las ganancias en forma directa, como se hizo en Norteamérica, los europeos con empleo compartieron indirectamente su ingreso con el desempleado, a través del pago de impuestos más altos para financiar un sistema muy generoso de seguro por desempleo. Si se prorratean los pagos salariales europeos y norteamericanos para el empleado y el desempleado, las reducciones del salario real comienzan casi al mismo tiempo y son aproximadamente similares: las mismas fuerzas tectónicas, una manifestación de superficie diferente y resultados finales similares.

Ahora se pueden observar las fallas incipientes en este sistema.[125] La Comisión Europea regularmente publica informes en los cuales recomienda cambios en el sistema europeo de pagos por asistencia social, de salarios mínimos, de regulaciones gubernamentales para el trabajo part-time, de seguros de desempleo y de poderes gremiales, y redacta leyes de apertura para permitir "flexibilidad" en la fuerza laboral. Si bien ningún funcionario lo manifiesta en voz alta, la "flexibilidad" es simplemente una

palabra en clave para expresar "salarios declinantes".[126] Si la "flexibilidad" hubiera ocurrido, habría suficientes motivos para creer que el sistema salarial europeo se está desplazando más rápidamente hacia el modelo norteamericano. Cuando el Reino Unido suprimió sus Consejos Salariales, el 40% de la fuerza laboral terminó trabajando por debajo de los antiguos salarios mínimos.[127]

En la forma más comunitaria de capitalismo practicado en Japón, ni los salarios reales declinantes de Norteamérica, ni el creciente desempleo de Europa son todavía visibles. Con su garantía de empleo vitalicio, Japón está ofreciendo esencialmente un sistema de seguro de desempleo privado. Como consecuencia, las compañías japonesas han desarrollado enormes cantidades de trabajadores ociosos sobre sus planillas de pagos privados. Incluso los propios japoneses admiten que muchos de esos trabajadores no tienen nada que hacer. Si aquellos individuos mantenidos por este sistema de seguro de desempleo privado se sumaran a los oficialmente reconocidos como desempleados, casi el 10% de la fuerza laboral japonesa estaría desempleada, una cantidad no muy alejada de la que muestra la Comunidad Económica Europea (CEE) en su conjunto.[128]

Si bien el sistema social japonés ha preservado a sus trabajadores de las fuerzas que afectan a la mano de obra en otras partes del mundo industrial, se ha pagado un alto precio en términos de rentabilidad. Las empresas japonesas tradicionalmente obtienen menos ganancias que las de otras partes del mundo, pero en los primeros cuatro años de la década presente, los japoneses han manejado esencialmente una economía "libre de ganancia". Aquellas firmas que consiguieron ganancias estuvieron contrabalanceadas por las que tuvieron pérdidas. Incluso en la variante japonesa del capitalismo, esto no puede continuar para siempre. En la prensa comercial japonesa hay ahora una gran cantidad de artículos que hablan acerca de la necesidad de reducir los salarios para seguir siendo competitivos y se dan ejemplos de firmas que han trasladado sus bases de producción mar adentro para disminuir sus costos salariales.[129]

Los cambios inducidos en la estructura económica

El capitalismo es muy eficiente para seguir los cambios en los ingresos. Cuando la distribución del ingreso se altera, el "quién vende-qué-a quién" rápidamente se ajusta. El marketing y la producción cambian para concentrarse sobre los grupos que han estado ganando poder adquisitivo y alejarse de aquellos que lo han estado perdiendo.

Este cambio ya es visible en el comercio minorista. Las tiendas de

nivel medio (Sears, Macy's, Gimbels, etc.) han tenido todas problemas económicos en los últimos quince años (han abandonado el negocio, han perdido participación en el mercado), mientras que la tiendas de nivel superior (Bloomingdale's) y de nivel inferior (Wal-Mart) han estado operando muy bien. Aquellas que se han situado en una posición conveniente para sacar ventaja de los cambios en la distribución del poder adquisitivo se impusieron en el comercio minorista en los años ochenta y comienzos de los noventa. Aquellas con un fuerte perfil de clase media —Sears es el mejor ejemplo— y que no han podido cambiar de nivel hacia arriba o hacia abajo, atravesaron graves dificultades.

Este cambio no ha ocurrido por accidente, ni porque se hayan manejado torpemente todas las tiendas de clase media, mientras los genios manejaban las de los otros extremos del espectro. Los consumidores con ingresos de clase media están llegando a ser cada vez menos en número: unos pocos suben en la escala social a medida que sus ingresos aumentan, pero la mayoría desciende mientras sus ingresos caen. En el mundo de la publicidad se suele llamar a este cambio "el fin del Marlboro man".[130]

En las futuras décadas serán las tiendas como Wal-Mart las que deberían atravesar dificultades. Para proceder tan bien como lo ha hecho Wal-Mart tienen que ser eficientes, sus competidoras tienen que ser ineficientes y las fuerzas fundamentales de la economía deben acompañarlas. El mercado de Wal-Mart está conformado por familias que integran el 60% inferior de la población y con salarios reales en declinación, tanto para el hombre como para la mujer, es decir que el poder adquisitivo de sus clientes está en baja. Nadie puede vender más a aquellos que tienen menos. Si la participación de un minorista en el mercado ya es muy amplia entre su clase de consumidores (es el caso de Wal-Mart), va a ser muy difícil compensar la caída de las ventas per capita con una participación creciente en dicho mercado.

Si los ingresos per capita están en suba pero los salarios bajan, alguien debe estar recibiendo todo ese ingreso extra. Como veremos más detalladamente en el Capítulo 5, ese alguien son las personas de más edad. La participación de los más viejos en el ingreso se ha duplicado en las dos últimas décadas. Son ellos los grandes ganadores económicos. Son ellos quienes en el futuro regirán el sistema económico.

El cambio en el poder adquisitivo hacia los individuos de edad avanzada ya se insinúa en el gran éxito económico de la industria de los cruceros de línea. Navegar en un crucero constituye una vacación perfecta para las personas mayores a quienes les sobra el tiempo, que a menudo tienen dificultades de movilidad y que pueden tener días en que no se sienten bien mientras están de vacaciones. El desarrollo de

nuevos productos en otras industrias del mismo modo se concentrará sobre los ciudadanos de más edad. La compra electrónica desde el hogar es un buen ejemplo.

Desde el punto de vista tecnológico, toda tienda minorista en los Estados Unidos podría cerrar definitivamente y todo se podría comprar mañana por medios electrónicos. Lo que será adquirido por medios electrónicos depende de lo que los norteamericanos deseen comprar en una experiencia social y de lo que simplemente necesiten comprar. Conscientes de esto, las galerías comerciales y los centros de compras están ahora ocupados en instalar patios de comida, áreas de entretenimiento, bancos para descansar y charlar, y otras maneras de alentar a la gente a entrar y pasar el día. En última instancia, los jóvenes pueden desear hacer muchas otras cosas, además de sus compras en un contexto social, que los mayores con dificultades de movilidad no pueden hacer. Los candidatos para la compra electrónica pueden no ser los adolescentes aficionados a la informática sino los viejos. Pero eso significa contar con equipos y procedimientos con los cuales las personas mayores se sientan cómodas.

Los mayores cambios visibles probablemente se advertirán en los programas de televisión. Los anunciantes tradicionalmente han necesitado programas que atrayeran a los jóvenes de dieciocho a veinticinco años de edad. Sin tener todavía responsabilidades familiares, con un ingreso discrecional que se esperaba que aumentara rápidamente y sin haberse formado hábitos de compra, ellos han sido el objetivo óptimo de los anunciantes. Pero ahora ninguna de las viejas suposiciones es válida. Con los salarios reales seriamente deteriorados, los jóvenes tienen un ingreso mucho menos discrecional que en el pasado y ninguna perspectiva de que aumenten rápidamente en el futuro. Los jóvenes todavía tienen preferencias de consumo más maleables, pero no es ningún negocio alterar las preferencias de aquellos que tienen un escaso ingreso con el cual satisfacer sus nuevos gustos.

Las dificultades en abandonar las viejas "verdades" a fin de responder a las nuevas se pueden advertir en el hecho de que los ejecutivos de la televisión todavía apuntan a los jóvenes de dieciocho a veinticinco —aun cuando esta es evidentemente la "ola" del pasado.[131] Pero con el tiempo aprenderán. A medida que el ingreso discrecional pase de los jóvenes a los viejos, la publicidad lo seguirá. Los programas de la televisión que hoy se concentran en los jóvenes serán reorientados a los mayores. Los vendedores aprenderán que, si bien es difícil convertir a los mayores en sus clientes, una vez vendido el producto no lo dejarán enseguida para probar los productos de otros. Si ya son sus clientes, las dificultades de cambiar sus preferencias llegarán a ser un activo, no un pasivo.

Conclusiones

Las conclusiones son simples. Probablemente, ninguna nación que no haya experimentado una revolución o una derrota militar con una ocupación subsiguiente ha tenido un aumento tan rápido o extendido de la desigualdad como ha ocurrido en los Estados Unidos en las dos últimas décadas. Nunca antes los norteamericanos habían visto reducciones del salario real frente a un crecimiento del PBI per capita.

3

Placa 1: El fin del comunismo

El terremoto que terminó con el comunismo e introdujo a 1900 millones de personas en el mundo capitalista va a transformar la Tierra de una manera radical.

La geografia economica

Para un tercio de la humanidad que ha vivido dentro del viejo mundo comunista, la economía de la vida cotidiana cambiará profundamente. Tendrán oportunidades para tomar sus propias decisiones que nunca antes estuvieron a su alcance, pero se les pedirá que asuman riesgos (ser desempleado, tener ingresos declinantes así como crecientes) y emprendan actividades (búsqueda de negocios o departamentos, iniciar nuevas empresas) que nunca habían hecho en el pasado. Tendrán la posibilidad de llegar a ser ricos, pero se privarán de algunas cosas buenas de la vida (atención infantil gratuita de alta calidad y disponibilidad; grandes subsidios para la formación artística; educación gratuita) que se han acostumbrado a esperar. Sin los generosos subsidios del comunismo es probable que el Ballet del Bolshoi jamás vuelva a ser tan bueno.

Pero dentro del viejo mundo comunista la actividad económica cotidiana también cambiará profundamente. Las industrias están y estarán

geográficamente en movimiento. Se solían decir cosas que nunca fueron ciertas. "Arabia Saudita es el mayor productor de petróleo del mundo." Nunca lo fue. La URSS siempre fue el mayor productor de petróleo (el 19% de la producción mundial en 1987), pero esto podía ser ignorado toda vez que su petróleo abastecía al mundo comunista y solamente una pequeña cantidad terminaba en el viejo mundo capitalista.[1]

Cuando su petróleo se abrió camino hacia Occidente desde la URSS a Europa Occidental, a través de la tubería de gas natural construida a comienzos de la década de los ochenta, los líderes del capitalismo llegaron a preocuparse por la posible dependencia. El presidente Ronald Reagan intentó detener la construcción de esa tubería prohibiendo la venta de los compresores para la tubería fabricados por la división francesa de General Electric.

Hoy no se puede ni siquiera pensar acerca del comercio petrolero sin considerar los suministros que fluyen desde las naciones que solían componer la ex Unión Soviética. Con el tiempo el Mar Caspio puede llegar a ser más importante que el Golfo Pérsico. Y la costa norte de Siberia puede llegar ser algo aun más importante. Los nuevos suministros del viejo mundo comunista han destruido eficazmente el poder monopólico para fijar precios que las naciones del Golfo Pérsico y la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) solían disfrutar. Aquellos que están en el negocio del petróleo donde se invierte en pozos y tuberías, con quienes se debe negociar y de quienes se espera que fijen los precios futuros del petróleo, son básicamente diferentes ahora que el comunismo ha desaparecido.

Pero lo que es válido en el negocio del petróleo es igualmente válido en otros sectores. En 1993, 1600 millones de toneladas métricas de aluminio salieron de la vieja Unión Soviética con destino al viejo mundo capitalista.[2] En todo el mundo capitalista, la gente cerraba las fundiciones o pedía la protección de sus gobiernos. Las fundiciones noruegas podrían haber sido más eficientes que las rusas, pero fueron las noruegas las que se vieron obligadas a cerrar. Los rusos no tenían capitalistas a quienes tuvieran que pagar, utilizaban equipos totalmente desvalorizados y no había nada más que pudieran hacer. Lo que parecía como un muy conveniente precio en dólar para los rusos era como un precio de liquidación para los noruegos.

En 1994, los viejos gobiernos capitalistas impusieron cuotas que limitaban las exportaciones rusas de aluminio, pero luego fue la magnitud de las exportaciones del níquel ruso lo que sorprendió a todos.[3] El titanio ruso solía utilizarse en los submarinos nucleares soviéticos resistentes a la corrosión. Hoy se pueden encontrar tornillos de hielo y arandelas de titanio ruso en una tienda norteamericana de artículos de alpinismo (una aplicación de muy bajo valor para lo que solía ser un metal militar muy costoso).[4]

Y lo que es aun más desolador para los viejos productores capitalistas, en lugares como Australia se vendían a sólo un cuarto del precio normal.[5]

¿Quién era en el siglo diecinueve el mayor productor y exportador de granos del mundo? No eran los Estados Unidos, ni Canadá, ni la Argentina, ni Australia (los grandes exportadores actuales). Era la Rusia imperial (Ucrania y el área circundante). Ucrania es potencialmente el mejor lugar de la Tierra para cultivar grano. Los buenos suelos y el buen régimen de lluvias coexisten con lo que es el mejor sistema natural de transporte del mundo, una cantidad de ríos que desembocan en el Mar Negro, de modo que el grano se puede exportar con un transporte fluvial barato y no tiene que soportar el costo de los miles de kilómetros de viaje caro y prolongado en ferrocarril, que existe en la otras naciones exportadoras de granos.

Ucrania todavía no tiene su ley propia, ¿pero qué pasará cuando la tenga? John Deere y FIAT, los dos principales fabricantes de maquinaria agrícola, establecerán compañías crediticias como la General Motors Acceptance Corporation para prestar dinero a aquellos que posean la tierra a fin de permitirles comprar la maquinaria. A cambio, ellas recibirán grano para venderlo en los mercados mundiales. Esas ventas expulsarán del negocio a miles de cultivadores de grano menos productivos en todo el mundo.

En los Estados Unidos es claro quiénes quedarán fuera del negocio. Vayamos hasta el meridiano 98, un tercio del estado de Kansas está al este de dicho meridiano, y tracemos una línea desde la frontera de Canadá hasta el Golfo de México; luego giremos hacia el oeste hasta las Montañas Rocallosas. Todo productor de grano en esa parte de los Estados Unidos abandonará el negocio. El suelo es peor, el régimen de lluvias es peor y el sistema de transporte es mucho peor que el de Ucrania. Puede no suceder mañana, pero sucederá.

La verdadera amenaza para los productores de grano franceses no viene de América, sino del este europeo. Los franceses aprenderán a comer sus *croissant* hechas con trigo de Ucrania o volverán las espaldas y se encontrarán con millones de ucranianos viviendo en París. Lo que es válido para la agricultura lo es también en otros sectores. Los europeos occidentales aprenderán a comprar los productos que la Europa del este puede fabricar (clausurando sus propios centros de producción para fabricar esos productos) o millones de europeos del este se desplazarán hacia el oeste en busca de salarios más altos.

La ex URSS fue una sociedad de alta tecnología capaz de construir las más sofisticadas armas militares (con más del doble de lanzamientos espaciales que los Estados Unidos). Esos ingenieros y científicos no han desaparecido. Ya hay compañías norteamericanas que han organizado gru-

pos de ingenieros en San Petersburgo y Moscú que pueden ser dirigidos electrónicamente desde California o Massachusetts. Los físicos rusos están perfectamente capacitados para enseñar en las universidades norteamericanas y ahora se postulan por docenas para los puestos docentes cuando se publican estos avisos. ¿Por qué alguien pagaría U$75.000 anuales a un físico norteamericano cuando el ganador de un Premio Nobel se puede emplear en la ex Unión Soviética por sólo U$100 por mes? Los sueldos científicos ya han comenzado a responder a lo que efectivamente es una nueva fuente barata de mano de obra altamente calificada.

Todo sistema social tiene algunas cosas positivas y algunas negativas. El comunismo manejaba economías ineficientes, pero tenía buenos sistemas educativos. Creía en la educación universal e intentaba implementar ese ideal. En muchas naciones se desarrolló sobre bases educativas que ya eran muy firmes (por ejemplo, en Hungría) y en muchas otras (como China) se injertó en la cultura (confuciana) con firmes creencias en la importancia de la educación. Consideremos cualquier nación comunista y sus ciudadanos estarán mejor educados que sus vecinos. Cuba está mejor educada que el resto de Latinoamérica. En cuanto a las habilidades formales que se pueden aprender en las escuelas, Europa del este está probablemente mejor educada que Europa Occidental. Pero los ciudadanos del viejo mundo comunista todavía no poseen las habilidades o conocimientos laborales concretos sobre cómo manejarse con las reglas de juego del capitalismo, que tiene el resto de Europa, pero los aprenderán.

Supongamos que sometemos a un examen a todos los egresados de las escuelas secundarias de Estados Unidos para evaluar su nivel educativo y luego sometemos al mismo examen a todos los egresados en el viejo mundo comunista (1900 millones de personas) ¿Cuántos de estos últimos aprobarían ese examen con puntajes más altos que los alcanzados por el egresado norteamericano medio? La respuesta es básicamente "una infinidad", cientos de millones de personas saben más que el norteamericano medio.

¿Por qué alguien pagaría a un egresado norteamericano 20.000 dólares anuales, cuando es posible conseguir un chino mejor educado que por 35 dólares mensuales trabajará en su país veintinueve días por mes y once horas por día? Si uno viaja hacia el este desde Alemania, enseguida llega a otros países con niveles educativos iguales a los de Alemania pero donde los salarios son sólo un 5 a 10% tan altos.[6]

La oferta capitalista de mano de obra educada a nivel mundial se ha expandido significativamente y esa nueva oferta va a tener un gran impacto sobre los salarios de los educados en el viejo mundo capitalista, un impacto que está por llegar.

Mientras la ex Unión Soviética tendrá un mayor impacto sobre las industrias de recursos naturales y de mano de obra científica, China lo tendrá sobre las industrias que utilizan habilidades de bajo y mediano nivel. Allí donde las habilidades de producción se puedan enseñar rápidamente a los trabajadores voluntariosos, ambiciosos y relativamente bien educados, China será la primera en entrar en el juego, como ya está sucediendo en las industrias textil, del calzado y de componentes electrónicos. Una gran cantidad de industrias de baja y mediana habilidad se mudarán a la China.

Esto afecta los empleos en los países industriales ricos pero también afecta el mundo desarrollado de salarios medios. La industria del calzado de cuero radicada en el sur de Brasil y el norte de la Argentina ya está bajo la fuerte presión competitiva de China.[7]

Visto desde el cosmos, todo el mundo se beneficiará con el desarrollo de China. Pero más de cerca parecerá amenazante.

China

China está en marcha desde un punto de vista económico (ha crecido a un ritmo superior al 10% anual durante más de quince años) y el viejo mundo tendrá que transformarse rápidamente si no desea tener un grave caso de indigestión cuando absorba los 1200 millones de chinos en su economía global. Dada la importancia de más de un quinto de la humanidad que vive en China, vale la pena examinarla más detenidamente.[8]

Si bien nadie es más optimista que yo con respecto a China, dado el desborde de optimismo que a menudo se observa en la prensa comercial, es importante empezar el análisis con una dosis de realidad. Los ritmos de crecimiento anteriores no son tan buenos como parecen y el futuro tampoco será tan bueno como el pasado. Los porcentajes de crecimiento publicados exageran el éxito chino. Los funcionarios locales en China obtienen bonificaciones de acuerdo con el ritmo de crecimiento de sus regiones y esos mismos funcionarios son los encargados de recoger las estadísticas económicas. Haría falta un santo para no exagerar el éxito propio y los funcionarios regionales chinos no son santos. Periódicamente, Pekín castiga a algunos funcionarios locales por exagerar el rendimiento económico de su área, sólo para mantener el sistema cuasi honesto en su conjunto, pero todavía se debería descontar algo de las estadísticas publicadas por su virtual exageración.[9]

En toda nación, cuando se subestima la inflación, se sobrevalora el rendimiento, ya que el rendimiento real es simplemente una medida del

rendimiento monetario de la economía, del cual se ha deducido la inflación. Si bien la subestimación de la inflación y la resultante sobrevaloración del rendimiento no son constantes de un año al otro, en los últimos años parecen haber sido amplias. Con sólo hacer una corrección de la inflación para la producción industrial disminuyen las estimaciones oficiales del crecimiento del PBI de 13,4 a 9,0% en 1994 y de 11,8 a 7,0% en 1993.[10] Algunas correcciones similares para la agricultura y los servicios producirían más reducciones en los crecimientos estimados del PBI.

El comunismo invirtió en una gran cantidad de proyectos que se llevaron a cabo en lugares indebidos haciendo las cosas de manera incorrecta: cosas que la gente no necesita a costos que generarían pérdidas en una sociedad capitalista. Varios de esos proyectos están ahora generando pérdidas masivas de dinero y sólo sobreviven con los subsidios públicos. En vista de que las empresas necesitan obtener ganancias en las economías de mercado, estos proyectos no tienen futuro en el largo plazo. A la larga, casi un tercio de las empresas tendrán que cerrar.[11] Si subsistieran, se deberían deducir de las estadísticas de crecimiento económico. Los potenciales cierres no están limitados a las empresas que ahora pierden dinero. Bajo el régimen comunista muchas cosas (el transporte, las materias primas y la energía, para nombrar algunas) eran gratuitas o estaban fuertemente subsidiadas por el Estado. Cuando China complete su desplazamiento hacia la economía de mercado, muchos de los insumos que compran las industrias aumentarán abruptamente de precio y las empresas que hoy parecen rentables rápidamente llegarán a ser improductivas y deberán ser cerradas.

Parte de la mala performance de Europa oriental se debe a una cantidad de caídas y deducciones del crecimiento económico. En China la mayor parte de esas deducciones está por llegar. Cuando se lleven a cabo, el crecimiento será más lento.

Los servicios no eran estimados por aquellos que hacían el planeamiento central bajo el régimen comunista y no contaban como rendimiento en las estadísticas comunistas.[12] Como resultado, los servicios eran insuficientemente suministrados y los que se proveían no importaban. Hoy importa lo que estuvo siempre allí, dejemos al sector privado suministrar los servicios que el comunismo no les dejó proveer y habrá un nuevo auge en la producción de servicios con casi ninguna inversión necesaria. Pero con el tiempo estas deficiencias en el comunismo serán eliminadas y, finalmente, el crecimiento en los servicios empezará a requerir inversiones si pretende continuar. Cuando esto suceda, el crecimiento será más lento.

También hay un enigma estadístico fundamental que plantea la China rural. Con un 73% de empleo en la agricultura china, es difícil tener un

ritmo de crecimiento nacional acelerado, a no ser que la agricultura avance con razonable rapidez.[13] En los primeros diez o quince años de desplazamiento hacia el mercado, la agricultura prosperó rápidamente. La eliminación de las comunas mejoró la estructura y condujo a un gran salto en el rendimiento agrícola sin inversiones en fertilizantes, maquinarias, plaguicidas, ni transportes. Pero estas ganancias fáciles no podrán continuar para siempre. Tarde o temprano las ineficiencias de la agricultura comunista serán eliminadas y las nuevas ganancias dependerán de las inversiones en los insumos necesarios. En la agricultura este momento de la verdad ya ha llegado. En los últimos cinco a diez años el rendimiento agrícola se ha estancado, así lo reconoce Pekín (los ingresos rurales han bajado de un 58% a un 38% de los ingresos urbanos), pero no ha habido disminución en el ritmo de crecimiento nacional publicado.[14] Como resultado, los porcentajes de crecimiento publicados quizá se deberían considerar como porcentajes de crecimiento urbano y no de crecimiento total.

La vivienda requirió solamente un 1% de los ingresos familiares cuando el comunismo estaba económicamente activo. Los alquileres ni siquiera contemplaban la calefacción, mucho menos la construcción y el mantenimiento. Pero bajo el comunismo, los salarios se ajustaban básicamente hacia abajo para reflejar la existencia de aquellos bienes gratuitos. Cuando se revalorice la vivienda y comience a ser cotizada en el mercado, los salarios tendrán que aumentar en compensación. El necesario ajuste ascendente del salario significa que la mano de obra ya no será tan barata en China como parece ahora. A medida que los salarios suban para cubrir los costos de vida reales, China rápidamente dejará de ofrecer la mano de obra de más bajo costo en el mundo. Las empresas que busquen mano de obra barata simplemente se instalarán en otra parte. China tendrá que avanzar tecnológicamente para justificar esos más altos salarios, un proceso que es mucho más difícil y lento que atraer extranjeros en busca de bajos salarios.

Con las ineficiencias de las comunas eliminadas y con las amplias brechas de ingreso que surgen ahora entre las áreas rurales y urbanas, para evitar que el 80% de los chinos que viven en áreas rurales se desplacen a las áreas urbanas (como ya hicieron cincuenta millones de personas) se tendrán que hacer inversiones masivas en fertilizantes, plaguicidas, maquinaria, transportes, comunicaciones y electrificación a fin de elevar la productividad y los ingresos rurales. Ese dinero solamente puede provenir de los fondos de inversión ahora utilizados para mantener la industria liviana en las localidades costeras y cuando eso ocurra el crecimiento estimado tendrá que bajar.

Si se pretende mantener la paz social, no habrá otra alternativa que hacer estas inversiones en las áreas rurales. Lo que el agricultor obtiene es lo que el habitante urbano paga, menos el transporte y los costos de distri-

bución. Estos últimos son ahora tan altos que a menudo se llevan casi todo el valor de la producción del agricultor. Para muchos, los costos son tan altos que ni siquiera pagan al agricultor los gastos de envío. Este se ve obligado a subsistir como labriego desconectado de la economía monetaria.

Otros efectos similares existen fuera de la agricultura. El antiguo edificio de un hotel se puede convertir en un verdadero hotel si cuenta con una buena gerencia y presta los servicios adecuados. El crecimiento rápido de las dos últimas décadas es hasta cierto punto una medida de las ineficiencias del comunismo, más que un indicador del potencial crecimiento a largo plazo del capitalismo chino. Los comunistas hicieron inversiones masivas que no dieron rédito debido a un deficiente sistema de incentivo. Si bien algunos de esos proyectos no se pueden rescatar, otros sí. Si se corrigen las ineficiencias del comunismo con mejores sistemas de incentivo se podrán hacer las inversiones del pasado para obtener grandes rendimientos con muy poca inversión. El problema, en esencia, es un poco como reparar los puentes del río Rhin después de la guerra. Una simple reparación del puente permite que una gran cantidad de inversión vuelva a la producción.

Las ineficientes fábricas comunistas se pueden hacer funcionar a niveles de producción mucho más altos utlizando simplemente mejores técnicas de gestión. Los costos serán bajos porque las fábricas ya están allí. Pero con el tiempo las fábricas existentes que puedan ser rehabilitadas estarán funcionando con un máximo de eficiencia y la cantidad de inversión necesaria para mantener cualquier tipo de crecimiento aumentará.

Al principio es más probable que el crecimiento ocurra a lo largo de la costa, donde es necesaria menos infraestructura, especialmente en la parte de la costa que podría utilizar la infraestructura de Hong Kong. Pero China es una gran nación continental. No se puede dejar que más de 1000 millones de chinos se trasladen a la costa, como sucederá si las inversiones en infraestructura no se concretan, si aumentan los ingresos sobre la costa y se estancan en el interior. China debe hacer inversiones masivas en nueva infraestructura para extender el auge económico al centro y el oeste de la nación.

Debido a su historia, China posee menos infraestrucutra (comunicaciones, transporte, electrificación) que otras naciones más pequeñas y pobres como la India. China es tres veces más grande que la India, pero tiene un 20% menos de kilómetros de ferrovías.[15] En la India, el ejército británico construyó líneas férreas en el siglo diecinueve de modo que podía abastecer eficientemente a toda la nación. China tuvo la desventaja de ser una cuasi colonia donde ninguna de las naciones comprometidas en su cuasi colonización (Gran Bretaña, Francia, Rusia, Alemania, Japón

y los Estados Unidos) asumió la responsabilidad de construir su infraestructura nacional.

Además, debido a su experiencia en la confrontación con los japoneses durante la Segunda Guerra Mundial, el presidente Mao creía en la autosuficiencia regional y no construyó la infraestructura pesada que se levantó en otras naciones comunistas como la Unión Soviética. China es única en lo que respecta a su falta de infraestructura moderna. Lo que queda por hacer es enorme.

Los que se pueden definir como "Jefes" económicos regionales han hecho este problema más difícil y costoso de lo que debería ser. Los funcionarios regionales intentaron monopolizar el crecimiento económico de sus áreas al ser renuentes a gastar su dinero en proyectos cooperativos de infraestructura regional que en el largo plazo habrían reducido los costos para todos. China no puede permitirse gastar dinero en instalaciones adicionales ni indebidamente ubicadas.

Si bien China necesita más puertos y aeropuertos, ya cuenta con algunos que se han subutilizado porque están construidos en los lugares indebidos. El mejor ejemplo son los cuatro nuevos aeropuertos que se han construido o se están construyendo en el área de Hong Kong. Un aeropuerto conectado a través de trenes rápidos con las principales ciudades del área habría sido más barato y habría proporcionado una amplia red de transporte. Pero eso no sucedió. Lo que está por surgir es una gran deuda y una gran cantidad de capacidad inutilizada ubicada en los lugares indebidos.

En el futuro se prevé que China tendrá que extraer parte de los fondos de inversión que ahora están fluyendo hacia la industria liviana y utilizarlos para hacer inversiones de largo plazo en infraestructura y agricultura. Cuando esto suceda, el crecimiento disminuirá.

Por todas estas razones, el ritmo de crecimiento de China será sustancialmente más bajo en el futuro de lo que ha sido en el pasado. Cuando se piensa en los porcentajes de crecimiento sostenibles se debe restar al menos 4 puntos de las cifras actuales publicadas.

Los artículos de la prensa popular también exageran groseramente la rapidez con que China ingresará en el mundo desarrollado. Comencemos con el PBI per capita de la China estimado en aproximadamente U$370 de acuerdo con los valores corrientes internacionales, o su PBI per capita estimado en U$1600 de acuerdo con lo que costaría en los Estados Unidos comprar lo que el chino medio compra (lo cual es conocido por los economistas como un cálculo de paridad del poder adquisitivo).[16] Japón tiene un PBI de aproximadamente U$38.000 si se evalúa el dólar a 100 yens. Ahora supongamos que Japón crece a un ritmo del 3% anual (casi 1 punto de porcentaje por debajo de lo que ha logrado en los últimos 100 años) y

supongamos que China crece a un ritmo del 6% anual (más del 50% mejor que el logrado nunca por cualquier gran nación, aunque durante un período de 100 años), anote en una calculadora manual estas dos cifras iniciales del PBI per capita y aquellos futuros porcentajes de crecimiento supuestos para las dos naciones, deje que el programa de interés compuesto haga el cálculo hasta el 2100 (105 años desde ahora) y China todavía tendrá un PBI 20% menor al de Japón comenzando con U$370 y un PBI 86% menor al de Japón comenzando con U$1600.

Desde luego, China tendrá un mayor PBI que Japón cuando su ingreso per capita es solamente un décimo tan alto, ya que Japón tiene 123 millones de habitantes y China 1200 millones. En el siglo veintiuno China será una gran potencia política y militarmente. Pero probablemente ya sea la segunda superpotencia militar del mundo, después de los Estados Unidos. El poder militar depende de la dimensión absoluta. Para jugar un papel protagónico en el mundo una nación debe tener un alto PBI per capita y ser tecnológicamente sofisticada. La India posee un PBI total más alto que el de Holanda, pero este último país tiene un papel protagónico en el mundo (produce efectos sobre otros) mientras la India no. La mayor parte del alto PBI de la India es la alimentación y otras necesidades primarias localmente producidas y consumidas. Comenzando desde donde China está ahora, llevará más de un siglo introducirla en el mundo desarrollado. Eso le llevó a Japón y nadie nunca lo había hecho tan rápido.

En el muy largo plazo China puede no ingresar en el mundo desarrollado (si bien personalmente apuesto a que eso ocurrirá). Para lograrlo hacen falta décadas de éxito consecutivas con buen rendimiento económico. En América latina hay muchas naciones que han tenido económicamente un par de buenas décadas y luego se vinieron abajo. Los escépticos pueden señalar legítimamente una historia de inestablidad en China que impide el rendimiento económico de un corredor de maratón. Quizá sea, como gran parte de América latina, un campeón de carreras cortas que se desploma antes de alcanzar la línea final. Yo no pienso eso, pero nadie puede demostrar que este resultado sea imposible. Pero China no va a implosionar como la URSS o como predijeron recientes estimaciones del servicio de inteligencia del gobierno de los Estados Unidos.[17] Miles de años de mantenerse juntos como una nación unificada significa mucho cuando se trata de predecir una futura desintegración. Nada de esto alcanza para desacreditar el rendimiento actual de China. Sus problemas (las tensiones rurales están aumentando claramente, demasiadas personas se están desplazando hacia las ciudades, el auge no se está desplazando lo suficiente hacia el oeste) reflejan su éxito.

Esto conduce a una interesante pregunta. ¿Por qué China se está moviendo tan rápidamente hacia una economía de mercado mientras el

resto del mundo comunista está teniendo tantas dificultades para hacerlo? Existen cuatro razones principales para el éxito chino en relación con los fracasos que se encuentran en el centro y el este de Europa.

En primer lugar, los chinos han demostrado que para una sociedad que todavía es muy pobre es posible ahorrar voluntariamente y, de esta manera, invertir un alto porcentaje de su PBI (cerca de un 40%).[18] Esto significa que la inversión extranjera es importante, pero no esencial. Debido a sus porcentajes de ahorro interno, si China estuviera sujeta a la fuga de capital al estilo de México eso no le afectaría de la manera que afectó a México a fines de 1994. Con o sin inversión extranjera los recursos para construir el futuro están disponibles. La tecnología y el *management* extranjeros son esenciales; los fondos extranjeros no.

En segundo lugar, China tiene un gobierno efectivo que puede planear estrategias. Una vez que esas estrategias hayan sido convenidas, puede tomar y poner en vigor las decisiones. La transición del comunismo al capitalismo es difícil y no se puede hacer sin un gobierno efectivo. En Europa del este, donde los gobiernos esencialmente han fracasado y donde los ciudadanos desconfían de todas las actividades gubernamentales, "el mercado ha hallado la horma de su zapato".[19] Las economías han estado yendo cuesta abajo durante varios años y sólo ahora parecen haber llegado a un límite extremo para comenzar a moverse lentamente hacia arriba.

A fines de la década de los setenta, China comenzó sus reformas en el ámbito rural al eliminar las comunas y dar a cada familia de labriegos su porción de tierra (el sistema de responsabilidad familiar). Técnicamente, los agricultores recibían una concesión de quince años por las cosechas anuales y de quince años también por tres cosechas con derecho de transferir (vender) la concesión de las tierras en 1988.[20] Pero en realidad todos los agricultores saben que la tierra es permanentemente suya y que no les va a ser quitada por el Estado. Con mejores incentivos, en los siguientes seis años, de 1978 a 1984, el rendimiento agrícola de China aumentó dos tercios.[21] Privatizar las industrias urbanas cuando las tiendas de alimentos están llenas, como sucede en China, es simplemente muy diferente que tratar de privatizar las industrias urbanas cuando las tiendas de alimentos están vacías, como ocurre en la ex URSS.

Hasta hoy la privatización de la agricultura está todavía por verse en las zonas agrícolas de la ex Unión Soviética. Su ideología simplemente no les permitirá hacerlo. Los dirigentes de las cooperativas agrícolas no desean perder sus puestos e ignoran las directivas de Moscú. Oficialmente las granjas colectivas han sido eliminadas, pero nada ha sido puesto en su lugar. Nadie tiene un incentivo para actuar debido a las muy confusas leyes sobre la propiedad. Como no se sabe quién posee la tierra, hasta un 40%

del grano cosechado se pudre sobre los campos. Temiendo un disturbio urbano, el gobierno mantiene los precios del grano en niveles bajos que lo hacen poco atractivo para el agricultor. El resultado en 1995 fue la peor cosecha de granos en treinta años, peor que cuando el comunismo estaba vivo y en el poder.[22] Pero también se debería decir con absoluta imparcialidad que privatizar la agricultura es inherentemente mucho más fácil en China después de casi medio siglo de comunismo que en Rusia después de setenta y cinco años de comunismo. Todavía hay campesinos en China que recuerdan cómo manejar plantaciones privadas. No hay gente así en la ex Unión Soviética.

En el área industrial, China limitó inicialmente sus experimentos con los mercados a zonas económicas especiales antes que tratar de implementar el mercado en alguna gran expansión económica que abarcara a toda la nación. La estrategia china fue avanzar gradualemente con cada éxito alimentando el próximo. La privatización de la agricultura condujo a la privatización de los servicios, lo cual condujo a la privatización del comercio minorista de pequeña escala y de la industria de pequeña escala. El sector exportador fue liberado antes que el sector importador. A medida que las zonas económicas especiales se expandían, también se amplió la esfera de acción del mercado.

Ahora está en marcha la privatización de la vivienda. ¿Pero por qué alguien compraría su departamento si ahora paga solamente el 1% de su ingreso por su vivienda actual? En los primeros tiempos serán los mismos incómodos departamentos pero luego el nuevo propietario deberá pagar la calefacción, el mantenimiento y los impuestos. Bajo el capitalismo, la vivienda cuesta el 30 o 40% del ingreso familiar, pero en los primeros tiempos el comprador del mundo comunista todavía tendrá el mismo incómodo departamento. En materia de vivienda el mercado no se puede utilizar para impulsar el mercado.

Pero si es hábil para tomar decisiones eficaces, el gobierno chino sólo tiene que decir a sus ciudadanos que ellos *comprarán* sus casas actuales. No hace mucho tiempo me encontré con un grupo de funcionarios del servicio exterior a quienes se les había ordenado que compraran sus actuales departamentos (un buen trato desde un punto de vista capitalista), pero su ingreso disponible, después de la compra de otros bienes de consumo, se vería severamente reducido como resultado de esa adquisición. No querían comprarlos, pero lo hicieron porque no tenían otra opción si no querían perder sus empleos.

Para tener éxito, las economías de mercado necesitan saber ¿quién posee qué? Bajo el comunismo el Estado es dueño de todo. El juego económico de mercado tiene que comenzar con una distribución inicial del ingreso y la riqueza. Los gobiernos tienen que ser capaces de tomar y poner

en vigor las decisiones, otorgando o vendiendo todo lo que quieran a quienes les plazca.

Si bien la manera china de hacer esto es menos que perfecta, el gobierno chino es capaz de tomar tales decisiones.[23] Gran parte de los gobiernos de Europa del este no lo son. Allí, la privatización a menudo ha sido básicamente un proceso de autocombustión espontánea, por medio del cual los poderosos (habitualmente los viejos comunistas) simplemente se apropiaron de lo que solían ser los bienes del Estado. Este proceso de privatización no aprobada genera la sensación de que todos y todo está corrupto. Los ricos no son aquellos que pueden organizar la nueva producción, sino aquellos que son mejores para incautarse de la propiedad que solía pertenecer al Estado, la propiedad pública. El mercado rápidamente llega a ser considerado como injusto y el apoyo político a la privatización oficial declina. Gran parte de la falla en Rusia es lo que podría llamarse la "privatización privada".

El comunismo y la cultura confuciana también han reforzado el interés mutuo en la educación. En relación con otras grandes naciones desarrolladas como India, Indonesia o Brasil, China está mejor y más ampliamente educada. Enseñar las modernas técnicas de producción a aquellos individuos con una buena educación básica es mucho más fácil que enseñar al analfabeto.

La tercer gran ventaja de China son sus chinos de ultramar (los que se han criado en el extranjero). Las funciones gerenciales son muy diferentes bajo el comunismo y el capitalismo. Bajo el comunismo, los gerentes eran básicamente funcionarios económicos cuasi-militaristas. Allí hubo un plan económico central, el plan de batalla, establecido en Moscú o Pekín. Se les decía a los gerentes qué debían hacer y adónde enviar los materiales, componentes y personal necesarios, además del dinero para los salarios. Se les decía cuándo llegaría un vagón de carga para llevarse lo que ellos habían producido hacia algún sitio desconocido y de qué manera serían castigados (sometidos a una corte marcial) si su producción no estaba lista. Los gerentes nunca compraban nada, nunca vendían nada, jamás negociaban con nadie, jamás analizaban la información de mercado. No se preocupaban por las ganancias y pérdidas, y nunca conversaban con un cliente. Eran coroneles de un ejército en una economía castrense que hacían lo que sus generales les decían que hicieran.

¿Cuál ha sido el porcentaje de éxito en los Estados Unidos para convertir a los coroneles del ejército en hombres de negocios? Precisamente cero. Los negocios requieren una mentalidad completamente diferente y eso no se puede fabricar. En Rusia el sistema está utilizando a los viejos coroneles del ejército y eso no da resultado. En China los "viejos coroneles" fueron reemplazados por chinos de ultramar que saben cómo interpre-

tar las reglas del juego capitalista, ya que se han criado en economías capitalistas. Los gerentes de fábrica a menudo son chinos de ultramar y las funciones de supervisión se pueden desarrollar en Hong Kong o por taiwaneses que encauzan su dinero o talento a través de Hong Kong. Estos chinos de ultramar (que viven en Hong Kong, Taiwan, América, el Sudeste Asiático o Singapur) contribuyen con el dinero y la tecnología, pero lo que verdaderamente aportan de más valor es el conocimiento y los contactos necesarios para participar en el juego capitalista.

A su vez, la confianza generada por las relaciones familiares les permite enseñar a los ciudadanos de la República Popular China cuáles son las reglas de juego del capitalismo para que los chinos actúen mucho más rápido de lo que sería posible si tuvieran que aprender de los norteamericanos, europeos o japoneses y no supieran con seguridad en qué creer o no creer.

La cuarta gran ventaja de la China deriva del hecho de que sólo el 18% del empleo chino proviene de las grandes empresas estatales, mientras que Rusia tiene el 93% de sus empleados en empresas públicas. China tiene algunas grandes empresas (Pekín Iron & Steel con sesenta y dos mil empleados), a menudo proporcionadas por los soviéticos, pero son una pequeña parte de la economía nacional y esta economía se debería expandir antes de que esas empresas tuvieran que cerrar.[24] China puede posponer el tratamiento de este problema tan difícil. Rusia no. Al mismo tiempo, China tiene un 72% de ocupación en las granjas colectivas, mientras que la URSS sólo tiene un 6%.[25] Es mucho más fácil desplazar una economía de empresas en pequeña escala hacia el mercado que desplazar una de empresas en gran escala.

La formación de los padres fundadores del comunismo ha jugado un papel clave en esta diferencia. Stalin aprendió economía en la década de los veinte cuando el secreto del capitalismo se podía hallar supuestamente en la integración vertical y las gigantescas economías de escala. En los años veinte, la planta Rouge de Ford en Detroit servía de ejemplo en todas partes; el mineral de hierro y el carbón llegaban en un extremo de la planta, con 12.000 personas trabajando en la instalación, y los automóviles salían por el otro extremo de la planta.[26] Stalin quedó cautivado con estas instalaciones y el 77% de todos los productos fabricados en la vieja Unión Soviética, una nación de 280 millones de habitantes, se hacían en una sola y gigantesca fábrica.[27]

Los capitalistas pronto aprendieron que estas plantas no daban resultado. ¿Pero cómo se puede privatizar una economía compuesta por semejantes plantas? Todo el mundo sabe que bajo el capitalismo estas plantas deberían cerrar porque, si se transfirieran a alguien, esa persona tendría un monopolio privado. Los productores monopólicos no conducen a economías de mercado competitivas. Y lo que es peor aún, ahora que la URSS es quince naciones diferentes, cada una de ellas posee demasiado de lo que produce, no suficiente de lo que las otras producen y no tienen manera de comerciar entre sí. En la URSS, los problemas físicos están arraigados y el aprovisionamiento hace muy difícil desarrollar una economía de mercado.

En cambio, el presidente Mao básicamente aprendió economía mientras combatía al ejército japonés durante la Segunda Guerra Mundial. Advirtió que, si China no tenía nada vital para ser destruido o conquistado, era demasiado grande para ser conquistada. Los japoneses podían apostar un soldado en cada pueblo chino pero la mitad de los pueblos de China todavía no tenían soldados japoneses. Su experiencia militar lo llevó a profundizar la autosuficiencia local. Cada área producía de todo: relojes, bicicletas, alimentos. Las acerías instaladas en los corrales fueron parte de esta estrategia. Las diseconomías de escala resultantes fueron amplias, incluso se pueden haber aproximado a las pérdidas de eficiencia cometidas con el gigantismo de Stalin, pero condujeron a una economía de empresas en pequeña escala que son relativamente fáciles de privatizar.

Si bien esta sin duda no es una ventaja para el más pobre, China ha estado dispuesta a admitir psicológicamente que no es una de las naciones del primer mundo y que debe imitarlas para ponerse al día. Gran parte de la Europa del este se ha negado a admitir que tiene algo que aprender tecnológica y gerencialmente del primer mundo.

Las incertidumbres sin duda existen. ¿Cómo puede China extender el auge hacia el oeste en el interior de la nación y cómo puede crear una prosperidad rural? Si bien Deng Xiaoping aún no ha muerto, es evidente que está fuera del círculo donde se toman decisiones y las relaciones de influencia se deben reorientar, aparentemente sin un crecimiento económico inquietante. A comienzos de la década presente, China estaba creciendo rápidamente mientras la mayor parte del resto del mundo industrial estaba en medio de una recesión o en un período de crecimiento lento. Esto magnificó su posición sobre el escenario económico mundial de una manera que exageró su importancia y sus logros. Estimado de acuerdo con los tipos de cambio del mercado, China tiene solamente un 1% del PBI mundial. El crecimiento de China disminuirá, mientras el crecimento en el resto del mundo ya se ha acelerado y se acelerará aún más. La aparentemente interminable recesión de Japón terminará, pero China sigue siendo un caso importante en la reestructuración de la superficie económica de la Tierra.

Aquellos que estudian los movimientos sísmicos reales van a la China. Esta nación ha tenido más terremotos que ningún otro lugar sobre la faz de la Tierra. A los que estén interesados en los terremotos económicos se les podría dar el mismo consejo.

El fin de la sustitucion de importaciones y el cuasi socialismo en el Tercer Mundo

Lord Keynes observó una vez que "los hombres prácticos que se creen prácticamente exentos de toda influencia intelectual son por lo general los esclavos de algún economista difunto."[28] En el tercer mundo el amo de los esclavos fue Raúl Prebish, economista argentino que presidió la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en los años cincuenta. Sostuvo que el camino al desarrollo debía construirse sobre la base de la sustitución de las importaciones y el cuasi socialismo. El crecimiento podría ocurrir si se aplicaban altas tarifas y cuotas sobre lo que se importaba del mundo desarrollado y se establecían compañías auspiciadas por el gobierno para que fabricaran lo que antes se importaba, en vista de que ya existía un mercado para esos productos.

Era una teoría plausible, aceptada en casi todas las naciones del tercer mundo. El hecho es que los viejos amos coloniales eran aquellos cuyas importaciones serían suprimidas y que el comunismo revolucionario, que parecía estar creciendo más rápidamente que el capitalismo en los años cincuenta, tampoco interfirió en la rápida aceptación de la teoría. Desafortunadamente, la sustitución "cuasi socialista" de las importaciones no surtió efecto en ninguna parte donde se intentó. Las empresas privadas-casi-públicas simplemente se amparaban en las altas cuotas y tarifas, disfrutaban de los subsidios gubernamentales, hacían mucho dinero, la pasaban bien y nunca se preocupaban por igualar la eficiencia del mundo desarrollado.

En los años setenta y ochenta existían cuatro naciones desarrolladas que básicamente rechazaban esta estrategia y llegaron a estar orientadas a la exportación. Con la excepción de Hong Kong, sus empresas comerciales estaban protegidas en sus mercados locales donde las tarifas, las cuotas y la orientación administrativa no permitían la entrada de productos competitivos del primer mundo, pero esta protección se brindaba solamente si exportaban e igualaban al mismo tiempo la eficiencia del mundo desarrollado. Se creía que lo que esas empresas tenían que hacer para sobrevivir en los mercados mundiales —llegar a ser eficientes— sería finalmente recuperado en sus actividades locales. Estas creencias demostraron ser verdaderas. Hoy esas mismas cuatro naciones que eran inicialmente países pobres tienen un PBI per capita que las ha sacado efectivamente del tercer mundo: Hong Kong tuvo un ingreso per capita (en 1993) de U$18.000-U$20.000; Singapur tuvo un ingreso per capita (en 1993) de U$16.000-U$17.000; Taiwan tuvo un ingreso per capita (en 1993) de U$10.000-U$11.000; y Corea del Sur tuvo un ingreso per capita (en 1993) de U$8.000-U$9.000.[29]

Es importante comprender que el éxito de estas pequeñas naciones de la Cuenca del Pacífico más el derrumbe del comunismo y el socialismo han causado una revolución intelectual en el tercer mundo. Por ejemplo, el NAFTA no hubiera sido posible sin esa revolución. Durante décadas los mexicanos intentaron aislarse de la economía norteamericana. Tenían límites estrictos para el empleo de gerentes y capitales norteamericanos en México. Hoy los mexicanos desean participar en el juego mundial. Pero lo mismo pretenden los demás países del Tercer Mundo.

Algunas naciones (Indonesia y Malasia) están desprendiéndose de sus viejas ideologías más rápidamente que otras (India y Egipto), pero todas están desechando sus creencias en la sustitución de las importaciones y el cuasi socialismo. Todas pretenden estar orientadas a la exportación. En lugar de tener sesenta y cinco millones de personas en cuatro naciones participando en la estrategia exportadora, habrá tres mil millones de personas en todas partes del Tercer Mundo ansiosas de participar en este juego. Cualquiera que sea el grado de competencia de las naciones con bajos salarios al final del siglo veinte, se intensificará el nivel a medida que avancemos hacia el siglo veintiuno. Algunos de estos competidores de salarios bajos también pasarán a concentrarse en las tareas de alta especialización. Texas Instruments diseña sus más sofisticados microcircuitos integrados de computadoras en la India. Motorola posee centros de diseño de equipos en la India y en China.[30]

El Medio Oriente

En todas partes la geografía económica está en cambio continuo. Consideremos el Medio Oriente (si la paz fuera posible): sesenta millones de trabajadores de bajo salario en Egipto, tecnología en Israel, los palestinos son los mejor educados entre los árabes, consumidores adinerados e inversores en la región del Golfo Pérsico. No sucederá mañana, pero dentro de una década o dos podría existir una muy interesante economía en esta parte del mundo.

En algunas industrias como la del turismo podría ocurrir mucho más rápidamente. Imaginemos una gira que comienza en el antiguo Egipto, continúa por los lugares sagrados de Tierra Santa, visitando Petra en el Jordán (la ciudad romana en el comienzo del cañón), siguiendo por las mejores playas del mundo y el buceo con escafandra en el Mar Rojo. No se requiere tanta paz en el Medio Oriente para estar más a salvo que en Florida y millones de personas modificarían sus planes de vacaciones.

Del mismo modo, consideremos la paz en la región montañosa del

Cáucaso. Las montañas del Cáucaso superan a los Alpes en cuanto al deporte del esquí, son más altas y tienen más nieve, mejor clima y un ambiente natural no corrompido. Una vez que el esquiador esté sobre el avión, ¿por qué hacer una escala en los Alpes? ¿Por qué no seguir una o dos horas más? Las compañías austríacas ya están ofreciendo heli-esquí en las montañas del Cáucaso, lo cual está influyendo sobre la cantidad de europeos que solían practicarlo en Canadá.

También existe un importante mercado común turco en espera de ser desarrollado entre los pueblos que hablan ese idioma y viven en la intersección de Europa, el Medio Oriente y Asia central. Puede no llegar a tomar cuerpo, pero una vez más, es posible.

La geografia politica

Las fronteras políticas son importantes para la economía, ya que marcan la línea divisoria a través de la cual se cobran tarifas, se fijan cuotas, se aplican diferentes sistemas legales e impositivos, se hacen inversiones sociales y se dan orientaciones administrativas. Durante la guerra fría la URSS y los Estados Unidos pudieron ponerse de acuerdo en una cosa: era peligroso permitir cambios en las fronteras nacionales, ya que dos grandes potencias estaban en condiciones de comprometerse en las disputas resultantes entre sus aliados. Cualquiera de las partes que se sintiera perjudicada en la disputa fronteriza pediría ayuda a su gran potencia aliada y sería muy difícil negar esa ayuda si se pretendía preservar la solidaridad de la alianza. Y si una gran potencia prestaba ayuda, la otra sin duda tendría que igualarla. Por experiencia ambas potencias aprendieron que cada vez que alguien intentó modificar las fronteras por la fuerza (ya fuera en Cuba, Corea del Sur, Vietnam o Afghanistán), las disputas bipolares resultantes llegaron casi a escaparse al control. En cualquier sitio que no se pudiera llegar a un acuerdo (como en Corea del Sur y Alemania), ambas partes tenían que mantener grandes ejércitos en esas fronteras para estabilizar la situación. Las disputas sobre fronteras entre pequeños países también podían llegar a desatar una guerra de misiles entre Moscú y Washington. Ninguna de las potencias podía permitirse que comenzaran los conflictos de fronteras.

Con el fin del colonialismo, los nombres sobre el mapa mundial cambiaron a menudo después de la Segunda Guerra Mundial, pero las fronteras casi nunca se alteraron. Con el fin del comunismo, además de los nombres están cambiando las fronteras. Algunos de estos nuevos países no existieron como naciones-Estado durante medio o tres cuartos de siglo (por

ejemplo, Polonia), otros habían tenido una historia muy breve (las repúblicas del Báltico, que existieron solamente entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial), otros más no habían existido durante cientos de años (Ucrania y las repúblicas musulmanas de Asia central conquistadas por Rusia en los siglos diecisiete y dieciocho; las naciones de Caucasia, que no habían sido independientes desde el Imperio Otomano), y finalmente había otros que nunca antes habían existido efectivamente como naciones (Bielorrusia). Algunas de estas naciones se habían establecido en períodos de paz (la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia) y otras aparecieron o desaparecieron en el contexto de la guerra (Georgia, Azerbaiján, Armenia, Croacia, Serbia, Bosnia y Macedonia). Nuevos países cuyos nombres son apenas conocidos (Chechenia) continuarán desprendiéndose o intentando desprenderse de las antiguas naciones (Rusia), mientras algunas nuevas naciones actuales no lo seguirán siendo por mucho tiempo (¿Bielorrusia?).

Dentro del viejo mundo comunista nuevos países y nuevos gobiernos están surgiendo de las ruinas del comunismo. La construcción de una nación nunca es una tarea fácil. Las leyes todavía se tienen que redactar, se tienen que establecer las tradiciones. Las bases del poder político son inicialmente fluidas e inestables. La turbulencia y el caos son posibles.

Fueron necesarios líderes revolucionarios despiadados e ideologías poderosas para mantener unidos a los diferentes y beligerantes grupos étnicos del centro y este de Europa. El comunismo fue una ideología semejante. Stalin fue un líder semejante, un georgiano que gobernaba a los rusos. No importaba el grupo étnico al que uno u otro individuo pertenecieran; todos eran dominados. El mariscal Tito fue igualmente enérgico, un croata que gobernaba a los serbios utilizando un ejército serbio. Con la declinación de la ideología comunista y la desaparición de estos poderosos líderes revolucionarios, los grupos étnicos del este de Europa y Asia central se dan cuenta de que ya no pueden vivir unidos. Es como si repentinamente hubieran salido de una era glacial, deshelados, y comenzaran nuevamente a luchar con décadas intermedias de una paz no recordada.

Pero con el fin de la guerra fría, las fronteras también van a cambiar fuera del viejo mundo comunista. Todas las fronteras en Africa están básicamente en el sitio indebido: el lugar donde los ejércitos británico y francés se enfrentaban. Las fronteras existentes no tienen sentido desde el punto de vista geográfico, étnico, lingüístico, histórico ni económico. Somalia y Rwanda no son más que los retumbos geopolíticos iniciales de Africa. Si se analiza la autorización implícita dada por los norteamericanos a los turcos para invadir la región kurda de Irak —que está siendo protegida del ejército iraquí por la Fuerza Aérea Norteamericana—, mientras al mismo tiempo los kurdos iraníes son alentados a rebelarse contra el gobierno de

Cáucaso. Las montañas del Cáucaso superan a los Alpes en cuanto al deporte del esquí, son más altas y tienen más nieve, mejor clima y un ambiente natural no corrompido. Una vez que el esquiador esté sobre el avión, ¿por qué hacer una escala en los Alpes? ¿Por qué no seguir una o dos horas más? Las compañías austríacas ya están ofreciendo heli-esquí en las montañas del Cáucaso, lo cual está influyendo sobre la cantidad de europeos que solían practicarlo en Canadá.

También existe un importante mercado común turco en espera de ser desarrollado entre los pueblos que hablan ese idioma y viven en la intersección de Europa, el Medio Oriente y Asia central. Puede no llegar a tomar cuerpo, pero una vez más, es posible.

La geografia politica

Las fronteras políticas son importantes para la economía, ya que marcan la línea divisoria a través de la cual se cobran tarifas, se fijan cuotas, se aplican diferentes sistemas legales e impositivos, se hacen inversiones sociales y se dan orientaciones administrativas. Durante la guerra fría la URSS y los Estados Unidos pudieron ponerse de acuerdo en una cosa: era peligroso permitir cambios en las fronteras nacionales, ya que dos grandes potencias estaban en condiciones de comprometerse en las disputas resultantes entre sus aliados. Cualquiera de las partes que se sintiera perjudicada en la disputa fronteriza pediría ayuda a su gran potencia aliada y sería muy difícil negar esa ayuda si se pretendía preservar la solidaridad de la alianza. Y si una gran potencia prestaba ayuda, la otra sin duda tendría que igualarla. Por experiencia ambas potencias aprendieron que cada vez que alguien intentó modificar las fronteras por la fuerza (ya fuera en Cuba, Corea del Sur, Vietnam o Afghanistán), las disputas bipolares resultantes llegaron casi a escaparse al control. En cualquier sitio que no se pudiera llegar a un acuerdo (como en Corea del Sur y Alemania), ambas partes tenían que mantener grandes ejércitos en esas fronteras para estabilizar la situación. Las disputas sobre fronteras entre pequeños países también podían llegar a desatar una guerra de misiles entre Moscú y Washington. Ninguna de las potencias podía permitirse que comenzaran los conflictos de fronteras.

Con el fin del colonialismo, los nombres sobre el mapa mundial cambiaron a menudo después de la Segunda Guerra Mundial, pero las fronteras casi nunca se alteraron. Con el fin del comunismo, además de los nombres están cambiando las fronteras. Algunos de estos nuevos países no existieron como naciones-Estado durante medio o tres cuartos de siglo (por

ejemplo, Polonia), otros habían tenido una historia muy breve (las repúblicas del Báltico, que existieron solamente entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial), otros más no habían existido durante cientos de años (Ucrania y las repúblicas musulmanas de Asia central conquistadas por Rusia en los siglos diecisiete y dieciocho; las naciones de Caucasia, que no habían sido independientes desde el Imperio Otomano), y finalmente había otros que nunca antes habían existido efectivamente como naciones (Bielorrusia). Algunas de estas naciones se habían establecido en períodos de paz (la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia) y otras aparecieron o desaparecieron en el contexto de la guerra (Georgia, Azerbaiján, Armenia, Croacia, Serbia, Bosnia y Macedonia). Nuevos países cuyos nombres son apenas conocidos (Chechenia) continuarán desprendiéndose o intentando desprenderse de las antiguas naciones (Rusia), mientras algunas nuevas naciones actuales no lo seguirán siendo por mucho tiempo (¿Bielorrusia?).

Dentro del viejo mundo comunista nuevos países y nuevos gobiernos están surgiendo de las ruinas del comunismo. La construcción de una nación nunca es una tarea fácil. Las leyes todavía se tienen que redactar, se tienen que establecer las tradiciones. Las bases del poder político son inicialmente fluidas e inestables. La turbulencia y el caos son posibles.

Fueron necesarios líderes revolucionarios despiadados e ideologías poderosas para mantener unidos a los diferentes y beligerantes grupos étnicos del centro y este de Europa. El comunismo fue una ideología semejante. Stalin fue un líder semejante, un georgiano que gobernaba a los rusos. No importaba el grupo étnico al que uno u otro individuo pertenecieran; todos eran dominados. El mariscal Tito fue igualmente enérgico, un croata que gobernaba a los serbios utilizando un ejército serbio. Con la declinación de la ideología comunista y la desaparición de estos poderosos líderes revolucionarios, los grupos étnicos del este de Europa y Asia central se dan cuenta de que ya no pueden vivir unidos. Es como si repentinamente hubieran salido de una era glacial, deshelados, y comenzaran nuevamente a luchar con décadas intermedias de una paz no recordada.

Pero con el fin de la guerra fría, las fronteras también van a cambiar fuera del viejo mundo comunista. Todas las fronteras en Africa están básicamente en el sitio indebido: el lugar donde los ejércitos británico y francés se enfrentaban. Las fronteras existentes no tienen sentido desde el punto de vista geográfico, étnico, lingüístico, histórico ni económico. Somalia y Rwanda no son más que los retumbos geopolíticos iniciales de Africa. Si se analiza la autorización implícita dada por los norteamericanos a los turcos para invadir la región kurda de Irak —que está siendo protegida del ejército iraquí por la Fuerza Aérea Norteamericana—, mientras al mismo tiempo los kurdos iraníes son alentados a rebelarse contra el gobierno de

Teherán, la complejidad e irracionalidad de lo que está sucediendo resulta dramáticamente evidente.

India nunca ha sido una nación excepto cuando estuvo unificada por un invasor extranjero (los mongoles o los británicos). Es un subcontinente de muchas religiones, muchas lenguas, muchos grupos étnicos y muchos colores de piel. La India británica ya ha sido dividida en tres naciones (Paquistán, India y Bangladesh) y aparecerán más. Los disturbios nacionalistas no están limitados a los sikhs o los cachemiros.

Uno de los principios unificadores de la India, la creencia en el socialismo y la necesidad de un planeamiento central desde Nueva Delhi, se ha desvanecido con el fin del comunismo. Bombay y la región circundante tienen una población que la convierte en una de las naciones más grandes del mundo sin contar el resto de la India. ¿Qué puede aportar Bombay al banquete económico ahora que se cree que el planeamiento central es un obstáculo antes que una ayuda?

La ideología de los pequeños grupos étnicos no está limitada al segundo o tercer mundo. El partido laborista promete la delegación de poder (parlamentos independientes) para Gales y Escocia en el Reino Unido. La Liga del Norte ha conversado sobre la división de Italia en una parte norte y otra parte sur. Los vascos y catalanes pretenden más independencia política en España. Los bretones y corsos rezongan en Francia. América del Norte tiene su Quebec. Puerto Rico no sabe qué es lo que quiere hacer.

Si uno conversa con los nativos de Quebec comprueba que ha ocurrido un profundo cambio de actitudes. En el último auge de nacionalismo de hace dos o tres décadas, existía una preocupación implícita en torno de las economías de escala que se consideraban fundamentales para el éxito económico. Los quebequeses habrían tenido una abrupta reducción en sus niveles de vida si hubieran llegado a ser independientes y se hubieran separado del Canadá angloparlante. Votaron 60 a 40 contra el proyecto de abandonar Canadá. Hoy esa idea ya no existe. En las elecciones más recientes votaron 50,4 a 49,6 por permanecer en Canadá, pero entre aquellos ciudadanos cuyo idioma era el francés votaron 60 a 40 por abandonar Canadá.[31] Solamente el firme voto pro Canadá del 18% que no tiene el francés como lengua materna mantuvo Quebec en Canadá.

Las pequeñas naciones no desarrolladas han advertido que algunos de los países más ricos del mundo (por ejemplo, Suiza, Austria, Noruega y Suecia) y algunas de las naciones de más rápido crecimiento en el mundo (Singapur, Hong Kong y Taiwan) también son pequeños, a menudo nada más que ciudades-estados. Lo que otros han hecho, lo pueden hacer ellos. Siempre que se le permita a Quebec permanecer dentro del NAFTA, piensan los quebequeses —y tienen razón—, pueden obtener todas las economías de escala posibles y mantener sus niveles de vida sin tener que estar

políticamente asociados con el Canadá angloparlante. De todos modos, la mayor parte de las exportaciones de Quebec van a los Estados Unidos y no al resto del Canadá.

Al mismo tiempo, la necesidad de negociar por los derechos de acceso en los mercados mundiales ha causado que precisamente estos grupos que no desean vivir con sus vecinos inmediatos pretendan unirse a las grandes agrupaciones económicas regionales, como el Mercado Común Europeo o el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA). Consideran a estas grandes agrupaciones regionales como instrumentos políticos que garantizan su participación en la economía mundial. Estar parcialmente regulado a distancia por organismos que apenas conocen es mejor que estar totalmente gobernados por aquellos que conocen demasiado bien por estar cerca de ellos.

Está en camino una poderosa dinámica. La economía está impulsando a las naciones a desintegrarse e integrarse simultáneamente. Los acontecimientos y las instituciones en una parte del mundo promueven acontecimientos e instituciones en la otra. Si el Mercado Común Europeo no existiera, nadie habría propuesto el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA). Si estos dos acuerdos no existieran, nadie estaría hablando acerca de un agrupamiento comercial en la Cuenca del Pacífico. El mundo se está fragmentando y unificando en forma simultánea. Las naciones se dividen; las regiones se unifican.

Los cambios geopolíticos observados en el mapa en los últimos siete años, después de la caída del Muro de Berlín, son sorprendentes; pero son meramente el comienzo, no el final, de un nuevo trazado de límites políticos sobre la superficie de la Tierra.

Sin competidores

El capitalismo y la democracia viven ahora un período único en la historia donde, en efecto, no tienen competidores viables por la lealtad de sus ciudadanos. Esto ha sido llamado "el fin de la historia".

Desde el punto de vista militar, no hay amenazas sistemáticas a las principales democracias capitalistas del mundo. Nadie tiene el poder para invadir ni conquistar a ninguna de ellas. Tampoco existe una amenaza creíble a los Estados Unidos que incluso los militares norteamericanos puedan imaginar para justificar sus presupuestos. Tienen que replegarse para discutir acerca de los puestos defensivos, como las Repúblicas Bálticas, donde no está claro quién las amenaza y donde es evidente que, al margen de lo que suceda, los Estados Unidos no van a defenderlas.

Desde el punto de vista político, las dictaduras autoritarias todavía existen, pero no están sustentadas por una ideología (las visiones utópicas del nazismo o el comunismo) que pueda dirigir la adhesión voluntaria de alguien, ni por tradiciones históricas de feudalismo (una aristocracia que ha sido aceptada por el público). No tienen una tierra prometida que perseguir.

En cuanto a las alternativas creíbles de sistemas económicos, simplemente no hay ninguna. Durante gran parte del siglo diecinueve y todo el siglo veinte, el capitalismo se ha enfrentado con el socialismo en el ámbito interno y con el comunismo en el externo. Pero estas ideologías ya no tienen futuro, excepto en los libros de historia. Sólo queda el capitalismo.

4

Placa 2: Una era basada en la capacidad intelectual del hombre

La desaparicion de la ventaja comparativa clasica

La teoría clásica de la ventaja comparativa fue desarrollada para explicar la ubicación geográfica de la industria en los siglos diecinueve y veinte. En la teoría de la ventaja comparativa, la ubicación de la producción dependía de dos factores: la provisión de recursos humanos y las proporciones del factor capital/mano de obra (la abundancia relativa de capital y mano de obra).[1] Aquellos países con suelos, clima y precipitaciones buenos se especializaban en la producción agrícola; aquellos con yacimientos de petróleo suministraban hidrocarburos. Las naciones que eran ricas en capital (grandes cantidades de capital por trabajador) fabricaban productos de capital intensivo, mientras los países con abundante mano de obra (escaso capital por trabajador) fabricaban productos de mano de obra intensiva.

En el siglo diecinueve y en la mayor parte del siglo veinte, la teoría de la ventaja comparativa explicó lo que necesitaba ser explicado. Los Estados Unidos cultivaban algodón en el Sur porque el clima y el suelo eran apropiados; fabricaban indumentaria en Nueva Inglaterra porque esta región tenía la energía hidráulica para accionar y el capital para financiar las fábricas textiles. Nueva York era la ciudad más grande de los Estados

Unidos porque contaba con el mejor puerto natural de la Costa Este y el capital para construir una vía de comunicación (el Canal Erie) con el Medio Oeste. Pittsburgh era la capital del hierro y el acero, toda vez que, dada la ubicación del carbón, el hierro, el mineral metalífero, los ríos y lagos, era el lugar de más bajo costo para serlo. En una era de ferrocarriles, Chicago estuvo destinado a ser la capital del transporte de los Estados Unidos y el proveedor mundial de carne porcina. Texas tenía el petróleo y la disponibilidad de electricidad determinaba que el aluminio se obtuviera sobre el Río Columbia en el estado de Washington.

Consideremos esta lista de las doce compañías más grandes de los Estados Unidos en enero de 1900: American Cotton Oil Company, American Steel, American Sugar Refining Company, Continental Tobacco, Federal Steel, General Electric, National Lead, Pacific Mail, People's Gas, Tennessee Goal and Iron, U.S. Leather y U.S. Rubber.[2] Diez de las doce compañías eran de recursos naturales. La economía a comienzos de siglo era una economía de recursos naturales.

El mismo panorama fue válido fuera de los Estados Unidos. Antes de la Primera Guerra Mundial más de un millón de mineros trabajaban afanosamente en los yacimientos de carbón de Gran Bretaña (el 6% de toda la fuerza laboral).[3] El carbón imperaba. Era la fuerza motriz que impulsaba al mundo. Hoy menos de treinta hombres trabajan en las mismas minas de carbón.

Pero hay algo más que interesa acerca de esa lista. Restos y partes de esas compañías existen todavía dentro de otras empresas, pero sólo una de ellas, General Electric, sobrevive hoy. Once de las doce compañías no pudieron resistir hasta el siglo siguiente como entidades separadas. La moraleja de la historia es evidente. El capitalismo es un proceso de destrucción creativa por medio del cual las nuevas y pequeñas empresas dinámicas reemplazan continuamente a las viejas y grandes compañías que no han sido capaces de adaptarse a las nuevas condiciones.

En 1917 la industria estaba en crecimiento pero trece de estas veinte empresas industriales más grandes, clasificadas por sus activos, todavía eran compañías basadas en los recursos naturales: United States Steel, Standard Oil, Bethlehem Steel, Armour and Company, Swift and Company, Midvale Steel and Ordnance, International Harvester, E.I. du Pont de Nemours and Company, United States Rubber, Phelps Dodge, General Electric, Anaconda Copper, American Smelting and Refining, Singer Sewing Machine Company, Ford Motor Company, Westinghouse, American Tobacco, Jones and Laughlin Steel, Union Carbide y Weyerhaeuser.[4]

A fines del siglo diecinueve y comienzos del veinte, las naciones con recursos naturales, como la Argentina y Chile, eran ricas mientras aquellas sin recursos naturales, como Japón, estaban destinadas a ser pobres.[5] Todos los países que llegaron a ser ricos en los siglos diecinueve y veinte tenían recursos naturales.

Una vez que una nación llegaba a ser rica, solía seguir siéndolo. Al tener un más alto ingreso, ahorraba más; al ahorrar más podía invertir más. La mayor inversión permitía trabajar con más plantas y equipos; al trabajar con más capital su productividad era más alta; y al tener más alta productividad podía pagar más altos salarios. Para aquellos países que prosperaban había un ciclo virtuoso que los llevaba a ser más ricos. A medida que se convertían en ricos, pasaban a los productos de capital intensivo que generaban niveles de productividad y salarios aún más altos.

En cambio, consideremos la lista confeccionada noventa años más tarde por el Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón acerca de las que serían las industrias de más rápido crecimiento en la década de los noventa y la primera parte del siglo veintiuno: microelectrónica, biotecnología, industrias científicas de nuevos materiales, telecomunicaciones, industria aeronáutica civil, máquinas-herramientas y robótica, y computadoras (hardware y software).[6] Todas ellas son industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre y se pueden instalar en cualquier parte de la Tierra. De dónde se instalen dependerá quién organizará la capacidad intelectual que deben capturar.

La provisión de recursos naturales ha quedado fuera de la ecuación competitiva. Los productos modernos simplemente utilizan menos recursos naturales. Los puentes y automóviles se fabrican con menos toneladas de acero y algunos aparatos como las computadoras casi no utilizan recursos naturales. Los costos del transporte moderno han creado un mundo en el cual los recursos se pueden trasladar económicamente adonde sean necesarios. Japón es un buen ejemplo, toda vez que tiene la mayor industria del acero en el mundo pero no tiene ni carbón ni mineral de hierro. Esto no podría haber ocurrido en el siglo diecinueve ni en la mayor parte del siglo veinte.

Los precios de los recursos naturales —una vez corregidos por la inflación— han caído casi un 60% desde mediados de los años setenta a mediados de los ochenta.[7] Y se presume otra caída del 60% para los próximos veinticinco años. Las materias primas se van a extraer del viejo mundo comunista pero, y esto es lo más importante, el mundo está al borde de una revolución científica que producirá materiales inventados a pedido. La biotecnología va a acelerar la revolución verde en la agricultura. Pocos llegarán a ser ricos en el siglo veintiuno respaldándose solamente en la posesión de materias primas.

La disponibilidad de capital también ha quedado fuera de la ecuación competitiva. Con el desarrollo de un mercado mundial de capital, prácticamente todo el mundo presta en Nueva York, Londres o Tokio. Hoy un

Unidos porque contaba con el mejor puerto natural de la Costa Este y el capital para construir una vía de comunicación (el Canal Erie) con el Medio Oeste. Pittsburgh era la capital del hierro y el acero, toda vez que, dada la ubicación del carbón, el hierro, el mineral metalífero, los ríos y lagos, era el lugar de más bajo costo para serlo. En una era de ferrocarriles, Chicago estuvo destinado a ser la capital del transporte de los Estados Unidos y el proveedor mundial de carne porcina. Texas tenía el petróleo y la disponibilidad de electricidad determinaba que el aluminio se obtuviera sobre el Río Columbia en el estado de Washington.

Consideremos esta lista de las doce compañías más grandes de los Estados Unidos en enero de 1900: American Cotton Oil Company, American Steel, American Sugar Refining Company, Continental Tobacco, Federal Steel, General Electric, National Lead, Pacific Mail, People's Gas, Tennessee Goal and Iron, U.S. Leather y U.S. Rubber.[2] Diez de las doce compañías eran de recursos naturales. La economía a comienzos de siglo era una economía de recursos naturales.

El mismo panorama fue válido fuera de los Estados Unidos. Antes de la Primera Guerra Mundial más de un millón de mineros trabajaban afanosamente en los yacimientos de carbón de Gran Bretaña (el 6% de toda la fuerza laboral).[3] El carbón imperaba. Era la fuerza motriz que impulsaba al mundo. Hoy menos de treinta hombres trabajan en las mismas minas de carbón.

Pero hay algo más que interesa acerca de esa lista. Restos y partes de esas compañías existen todavía dentro de otras empresas, pero sólo una de ellas, General Electric, sobrevive hoy. Once de las doce compañías no pudieron resistir hasta el siglo siguiente como entidades separadas. La moraleja de la historia es evidente. El capitalismo es un proceso de destrucción creativa por medio del cual las nuevas y pequeñas empresas dinámicas reemplazan continuamente a las viejas y grandes compañías que no han sido capaces de adaptarse a las nuevas condiciones.

En 1917 la industria estaba en crecimiento pero trece de estas veinte empresas industriales más grandes, clasificadas por sus activos, todavía eran compañías basadas en los recursos naturales: United States Steel, Standard Oil, Bethlehem Steel, Armour and Company, Swift and Company, Midvale Steel and Ordnance, International Harvester, E.I. du Pont de Nemours and Company, United States Rubber, Phelps Dodge, General Electric, Anaconda Copper, American Smelting and Refining, Singer Sewing Machine Company, Ford Motor Company, Westinghouse, American Tobacco, Jones and Laughlin Steel, Union Carbide y Weyerhaeuser.[4]

A fines del siglo diecinueve y comienzos del veinte, las naciones con recursos naturales, como la Argentina y Chile, eran ricas mientras aquellas sin recursos naturales, como Japón, estaban destinadas a ser pobres.[5]

Todos los países que llegaron a ser ricos en los siglos diecinueve y veinte tenían recursos naturales.

Una vez que una nación llegaba a ser rica, solía seguir siéndolo. Al tener un más alto ingreso, ahorraba más; al ahorrar más podía invertir más. La mayor inversión permitía trabajar con más plantas y equipos; al trabajar con más capital su productividad era más alta; y al tener más alta productividad podía pagar más altos salarios. Para aquellos países que prosperaban había un ciclo virtuoso que los llevaba a ser más ricos. A medida que se convertían en ricos, pasaban a los productos de capital intensivo que generaban niveles de productividad y salarios aún más altos.

En cambio, consideremos la lista confeccionada noventa años más tarde por el Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón acerca de las que serían las industrias de más rápido crecimiento en la década de los noventa y la primera parte del siglo veintiuno: microelectrónica, biotecnología, industrias científicas de nuevos materiales, telecomunicaciones, industria aeronáutica civil, máquinas-herramientas y robótica, y computadoras (hardware y software).[6] Todas ellas son industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre y se pueden instalar en cualquier parte de la Tierra. De dónde se instalen dependerá quién organizará la capacidad intelectual que deben capturar.

La provisión de recursos naturales ha quedado fuera de la ecuación competitiva. Los productos modernos simplemente utilizan menos recursos naturales. Los puentes y automóviles se fabrican con menos toneladas de acero y algunos aparatos como las computadoras casi no utilizan recursos naturales. Los costos del transporte moderno han creado un mundo en el cual los recursos se pueden trasladar económicamente adonde sean necesarios. Japón es un buen ejemplo, toda vez que tiene la mayor industria del acero en el mundo pero no tiene ni carbón ni mineral de hierro. Esto no podría haber ocurrido en el siglo diecinueve ni en la mayor parte del siglo veinte.

Los precios de los recursos naturales —una vez corregidos por la inflación— han caído casi un 60% desde mediados de los años setenta a mediados de los ochenta.[7] Y se presume otra caída del 60% para los próximos veinticinco años. Las materias primas se van a extraer del viejo mundo comunista pero, y esto es lo más importante, el mundo está al borde de una revolución científica que producirá materiales inventados a pedido. La biotecnología va a acelerar la revolución verde en la agricultura. Pocos llegarán a ser ricos en el siglo veintiuno respaldándose solamente en la posesión de materias primas.

La disponibilidad de capital también ha quedado fuera de la ecuación competitiva. Con el desarrollo de un mercado mundial de capital, prácticamente todo el mundo presta en Nueva York, Londres o Tokio. Hoy un

empresario en Bangkok puede construir una planta de capital tan intensivo como cualquier empresa de Estados Unidos, Alemania o Japón, a pesar de estar viviendo en un país con un ingreso per capita de menos de un décimo del de aquellas tres naciones. En realidad, no existe nada parecido a una nación rica o pobre en capital cuando se trata de inversión. Los productos de capital intensivo no se fabrican necesariamente en las naciones ricas. Los trabajadores de las naciones ricas no necesariamente trabajarán con más capital, ni tendrán más altos niveles de productividad o disfrutarán de salarios más altos.

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre los porcentajes dejan de ser variables significativas, ya que toda distinción entre capital y mano de obra no tiene sentido. Las habilidades y el conocimiento, el capital humano, han sido generados por los mismos fondos de inversión que generan el capital físico. La mano de obra no calificada (con disposición para sacrificar el ocio) todavía existe, pero ha llegado a ser menos importante en el proceso de produción y, en todo caso, puede ser contratada a muy bajo costo, ya que en todo el mundo existen trabajadores subempleados para utilizar.

El conocimiento y las habilidades han quedado ahora como la única fuente de ventaja comparativa. Han llegado a ser un ingrediente clave en la ubicación de una actividad económica a fines del siglo veinte. Silicon Valley y Route 128 están donde están porque allí es donde está la capacidad intelectual. No tienen nada más valioso.

Con el descubrimiento de las industrias basadas en la ciencia —las primeras fueron las industrias alemanas de ingeniería química— la invención deliberada de nuevos productos llega a ser decisiva en el siglo veinte. Aquellos países que inventen nuevos productos producirán esos productos durante las etapas iniciales de alta rentabilidad y alto salario de su ciclo de vida. Con el tiempo la producción se trasladará al Tercer Mundo, pero para entonces el producto habrá llegado a ser un artículo de mano de obra intensiva, con baja rentabilidad y bajo salario. Los artículos textiles son un ejemplo clásico: impulsaron la revolución industrial, tanto en Gran Bretaña como en los Estados Unidos, pero hoy son un producto estándar fabricado en el Tercer Mundo.

Pero lo que se ha dado en llamar "el ciclo del producto" ya no existe más. El arte de la ingeniería de reversión junto con el crecimiento de las compañías multinacionales interesadas en emplear sus tecnologías dondequiera que los costos de producción sean más bajos ha conducido a una situación donde las nuevas tecnologías de producción fluyen alrededor del mundo casi tan rápidamente como el capital y los recursos naturales. Las nuevas tecnologías patentadas no necesariamente se emplean donde fueron inventadas o por aquellos que las han financiado.

Pensemos en la cámara de vídeo y el grabador (inventados por los norteamericanos), en el fax (inventado por los norteamericanos) y en el reproductor de discos compactos (inventado por los holandeses). En cuanto a las ventas, el empleo y las ganancias, todos han llegado a ser productos japoneses, a pesar de que los japoneses no han sido sus inventores. La invención del producto, si una nación no es un productor mundial de bajo costo, le da una muy pequeña ventaja económica. La tecnología nunca ha sido más importante, pero lo que importa más es ser el líder en las tecnologías del proceso y no tanto en las nuevas tecnologías del producto.

Ser un productor de bajo costo es en parte una cuestión de salarios, pero en gran parte consiste en llegar a ser un experto en las tecnologías del proceso, contar con las habilidades y conocimientos para reunir los nuevos elementos y con la capacidad para manejar los procesos de producción. Para ser líder en las tecnologías del proceso una empresa de éxito debe estar manejada de tal manera que exista una red inconsútil entre la invención, el diseño, la fabricación, las ventas, la logística y los servicios que otros competidores no pueden igualar. La clave para ser el mejor no se encuentra en el capital o la mano de obra intensiva, ni siquiera en el *management* intensivo, sino en tener las habilidades básicas en toda la organización que permitan ser el integrador de más bajo costo de todas esas actividades.

La teoría clásica de la ventaja comparativa se explica a menudo como si todos se beneficiaran del comercio. Desde el punto de vista técnico esto no es cierto. El ingreso total de cada nación que saca provecho de la ventaja comparativa crece, pero habrá individuos dentro de cada nación que perderán. Lo que la teoría sostiene es que aquellos que obtienen ganancias del comercio internacional reciben suficiente ingreso extra de sus actividades para compensar a aquellos que pierden cuando comienza el comercio internacional. Si esa compensación realmente no se paga (y casi siempre es así), entonces es bastante razonable que aquellos que pierden se opongan al comercio internacional.

Pero en la teoría clásica las pérdidas serán, por lo general, bastante reducidas. En primer lugar, se presume que la ocupación plena existe. El libre comercio no empuja a nadie al desempleo. En segundo lugar, los costos de la transición se suponen iguales a cero. No hay región, industria o empresa específica de capital humano o físico que sea destruida cuando los trabajadores se ven obligados a trasladarse entre regiones, industrias o empresas. En tercer lugar, se supone que los rendimientos son iguales en todas partes. Cada industria tiene el mismo porcentaje de rendimiento sobre el capital físico o humano. Cada empresa e industria paga los mismos porcentajes de salarios para que un trabajador esté dispuesto a renunciar a una hora de ocio. Como consecuencia, el hecho de estar obli-

gados a cambiar de empleos no modifica demasiado los salarios, si es que los modifica.

En la teoría clásica de la ventaja competitiva, no había un papel específico para el gobierno en la determinación de la ubicación de la industria. Había un lugar "apropiado" para hacer todo, determinado por la disponibilidad de recursos naturales y las proporciones del factor capital/mano de obra. Si algo se hacía en el lugar "apropiado", el mundo elevaría al máximo su producción total. Los gobiernos prudentes sabían que cualquier intento de alterar las decisiones de ubicación simplemente gravarían la economía con los costos por ineficiencia, al tener actividades económicas instaladas en los lugares "inapropiados".

Este conjunto de ideas llevó a lo que hoy es el apotegma del siglo, atribuido al presidente del Consejo de Asesores Económicos del gobierno de Bush, Michael Boskin: "No importa si una nación fabrica papas fritas (en inglés chips) o chips de computadoras".[8]

Pero, desde luego, ninguna de estas suposiciones es válida. El comercio puede causar desempleo. Aquellos que pierden sus empleos cuando se amplían las importaciones a menudo siguen desempleados durante largos períodos. Teóricamente, los gobiernos podrían estimular sus economías para evitar un más alto desempleo pero a menudo no lo hacen. Hay costos de transición en el traslado del personal entre regiones, industrias o empresas. Empíricamente, los salarios y los porcentajes de rendimiento sobre el capital no se emparejan en períodos aún más largos.

En 1992, los salarios norteamericanos medios iban de U$20,68 por hora en la industria del cigarrillo y U$19 por hora en la industria cervecera a U$5,94 en la industria de la indumentaria femenina y U$5,29 en los establecimientos de comida y bebida.[9] Si se incluyeran los beneficios adicionales, estas diferencias se ampliarían en un cuarto.[10] En 1992, los porcentajes promedio de rendimiento sobre las acciones ordinarias fueron del 27% en la industria farmacéutica a menos del 26% en los materiales de construcción.[11] Si se consideran los rendimientos por empresa en lugar de industria, las diferencias son aún más grandes.

Estas diferencias persisten durante largos períodos de tiempo. Las economías del mundo real son dinámicas y jamás permanecen en una situación de equilibrio, con iguales salarios reales o iguales porcentajes de rendimiento. Los productos farmacéuticos han llegado a ser una cuestión política candente precisamente porque han producido los más altos porcentajes de rendimiento sobre el capital durante todo el período de posguerra. La industria petrolera ha pagado salarios por encima del sueldo medio (más del 29%), mientras los salarios del servicio doméstico han estado permanentemente por debajo del sueldo medio (menos del 36%).

Los salarios no dependen solamente de la productividad individual.

Los economistas con un postgrado universitario que trabajan en un equipo norteamericano ganan mucho más dinero que sus equivalentes en un equipo británico. Su conocimiento no es menor que el nuestro, pero ellos generan menos réditos con sus actividades debido a la productividad de los otros miembros del equipo con quienes trabajan. El valor del conocimiento de cualquier individuo depende de la sagacidad con la cual este sea utilizado en todo el sistema, es decir, de las capacidades de absorción del conocimiento de los compradores y otros proveedores.

Estas realidades no modifican la conclusión de que se obtienen beneficios netos del comercio internacional, pero significan que las pérdidas agregadas y la cantidad de perdedores pueden ser muy grandes. Si los ganadores realmente compensaran a los perdedores, los primeros podrían perder la mayor parte de sus ganancias. Los perdedores son a menudo muy numerosos y pierden grandes cantidades de su ingreso. Pelear duro para prevenir esas pérdidas no es irracional.

Otro nivel de complejidad se suma cuando las industrias basadas en la capacidad intelectual que dependen de la investigación y el desarrollo humano dominan el sistema. Los inversores no sólo responden a un conjunto determinado de oportunidades de inversión. Las inversiones en investigación y desarrollo crean una serie de posibilidades industriales. Las naciones no tienen la misma serie de oportunidades de inversión.

Esas industrias tienen que ser inventadas. Simplemente no existen. En la próxima era, las naciones tienen que hacer inversiones en el conocimiento y las habilidades que darán lugar a una serie de industrias basadas en la capacidad intelectual, las que a su vez permitirán a sus ciudadanos tener buenos sueldos y un alto nivel de vida. Por el contrario, las industrias de recursos naturales eran fundamentalmente un derecho de nacimiento. Uno había nacido en una nación con una gran cantidad de recursos naturales. Las industrias basadas en la capacidad intelectual no son un derecho de nacimiento. Ningún país adquiere esas industrias sin esfuerzo y sin hacer las inversiones necesarias para crearlas.

La teoría de la ventaja comparativa todavía se sostiene, pero la ventaja comparativa de una nación se crea por lo que ella hace, más precisamente, por las inversiones que hace. Si un país no ha generado la capacidad básica requerida en microbiología, no puede tener una industria de biotecnología.

Los observadores norteamericanos a menudo se preocupan por el excesivo crecimiento del sector de los servicios con sus bajos salarios medios. Si bien es comprensible, este temor es infundado. Históricamente, nuestros datos estadísticos han dividido las industrias en agricultura, minería, construcción, manufactura y servicios, donde los servicios son una categoría homogénea que incluye todo lo no considerado en las otras cua-

ro categorías. Los servicios son verdaderamente muy heterogéneos para er una categoría interesante. En promedio, las industrias de servicios pagan salarios un tercio menores que los de la industria manufacturera, pero lgunos servicios, como los financieros o médicos, pagan los salarios más ltos de la economía.

El problema real no es el crecimiento de los servicios, sino si la conomía está haciendo una transición eficiente de los bajos salarios en ndustrias de baja especialización (algunas de las cuales existen en cada na de nuestras categorías estadísticas estándar) a los altos salarios en industrias de alta especialización (algunas de las cuales existen en cada una e nuestras categorías estadísticas estándar). Dos de las doce compañías ás grandes de los Estados Unidos en 1900 (Pacific Mail y People's Gas) ran compañías de servicios y dos de las industrias que los japoneses identificaron como las más deseables noventa años más tarde (las telecomunicaciones y el *software* de computación) eran también industrias de servicios. El éxito o fracaso depende de si una nación está haciendo una transición ficiente a las industrias del futuro, basadas en la capacidad intelectual del ombre y no de las dimensiones de un sector en particular.

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual, la economía global es una economía dinámica en transición permanente. No hay eríodos prolongados sin cambios tecnológicos donde la competencia pueda gualar salarios y porcentajes de rendimiento sobre la inversión, de modo ue todas las actividades sean igualmente lucrativas, sin importar lo que no haga.

Si bien hay fuerzas del mercado que a largo plazo igualan los endimientos, las industrias y empresas específicas mantienen salarios rendimientos sobre el capital superiores al promedio durante largos eríodos de tiempo. Logran esto pasando de un producto a otro dentro e una familia tecnológica tan rápidamente que aquellas empresas que o están en la industria no tienen posibilidad de entrar con suficiente apidez como para hacer bajar los rendimientos sobre estas nuevas actividades. A medida que otras entran en el negocio, las primeras abandonan esas nuevas actividades para reemplazarlas con otras, aún más uevas y de más alto rendimiento.

Los costos de entrada o acceso son altos y el tiempo necesario para onerse a la par con los líderes del mercado es prolongado. Por ejemplo, ara igualar a la industria aeronáutica norteamericana Airbus Industries de uropa requirió más de dos décadas y más de 26.000 millones de dólares n fondos públicos.[12]

El concepto económico del equilibrio es muy útil, ya que identifica orientación de las fuerzas económicas de largo alcance, pero no es un oncepto útil para describir la realidad económica en cualquier momento

de la historia. En todo momento la economía opera en un período de desequilibrio dinámico de corto plazo, desplazándose hacia el equilibrio, pero con un cambio dinámico que llega tan rápido en relación con los intervalos de tiempo que para alcanzar el equilibrio sería necesario que los períodos de desequilibrio de corto alcance nunca tuvieran posibilidad de llegar a ser períodos de equilibrio de largo alcance.

Durante estos períodos de desequilibrio hay a menudo salarios muy altos y muy altos porcentajes de rendimiento sobre la inversión de capital. Al saltar una generación en la fabricación de microprocesadores, las ganancias de Intel fueron un 23% de las ventas y sus rendimientos netos sobre los activos un 17%, a pesar de haber reservado casi 500 millones de dólares para cubrir los costos de corregir un defecto en el microcircuito Pentium.[13] Al dar un paso adelante en el *software*, el ingreso neto de Microsoft llegó al 24% de las ventas en 1995.[14] El antes mencionado equilibrio hizo de Bill Gates una de las personas más ricas de los Estados Unidos con un haber neto de 15.000 millones de dólares antes de llegar a los cuarenta y cinco años de edad.[15]

Estos rendimientos no son eternos (en la economía se conocen como desequilibrios cuasi-rentables), pero pueden durar muchos años (las ganancias de Intel, por ejemplo, se han mantenido por encima del promedio durante más de una década). Estas oportunidades de ganancia son el equivalente moderno de la búsqueda de El Dorado, la mítica ciudad del oro. Es muy gratificante tenerlas mientras duran y generan una riqueza permanente que no desaparece después que la mina de oro ha rendido hasta su última onza. Por medio de ellas se han cosechado fortunas nacionales y personales.

Si una empresa o nación pretende estar en la avanzada tecnológica de modo de poder continuar generando salarios y ganancias de alto desequilibrio, debe participar en el proceso evolutivo de las industrias basadas en la capacidad intelectual, a fin de poder estar en la posición apropiada para sacar ventaja de las revoluciones económicas y tecnológicas que ocasionalmente surjan. Los costos de verse forzado a salir de estas industrias no son simplemente los costos de tener que trasladar el personal y el capital de una industria o situación geográfica a otra, o el de los salarios más bajos que los trabajadores despedidos recibirán al volverse a emplear. En el corto y mediano plazo los costos reales son la pérdida de los salarios altos y las ganancias que uno podría haber tenido si hubiera permanecido en la cresta de la ola de las nuevas tecnologías. En el largo plazo los costos son aquellos de quedar marginado de los futuros desarrollos y no ser capaz de participar en las nuevas oportunidades de altas ganancias y altos salarios que surgirán. Las naciones que no han fabricado microcircuitos R.A.M. no podrán fabricar los microprocesadores.

Si los recursos naturales han dejado de dominar la actividad económica en un mundo de industrias basadas en la capacidad intelectual, si las proporciones del factor capital/mano de obra se han desvanecido en un mundo de logística y mercados globales de capital, si la introducción de un nuevo producto es tan rápida que nunca hay tiempo suficiente para el equilibrio, si los costos de transición son muy grandes, si el desempleo alto y persistente es un hecho real a nivel mundial, entonces el mundo real se ha alejado bastante de la clásica teoría de la ventaja comparativa. El comercio todavía rinde grandes beneficios netos, pero cómo se distribuyen esos beneficios y quién recibe las ganancias y las pérdidas llega a ser un problema mucho más complejo.

LAS HABILIDADES: UNICA FUENTE DE VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE EN EL LARGO PLAZO

Con todo lo demás eliminado de la ecuación competitiva, el conocimiento se ha convertido en la única fuente de ventaja competitiva sostenible en el largo plazo, pero el conocimiento sólo puede ser empleado a través de las habilidades de los individuos. Como todo lo demás, el conocimiento y las habilidades se desplazarán alrededor del mundo pero más lentamente. La educación y el entrenamiento requieren un largo tiempo para completarse y muchas de las habilidades más importantes no son las que se enseñan en las instituciones de educación formal, sino que constituyen un proceso que solamente se puede aprender en un contexto de producción. En teoría, el diseño de un semiconductor es relativamente fácil de aprender. Pero en la realidad desarrollar semiconductores hasta las tolerancias que se requieren (menos de medio micrón) es muy difícil.

Las tecnologías actuales de transporte y comunicaciones permiten que los trabajadores calificados en el Primer Mundo puedan trabajar eficazmente junto con los no calificados del Tercer Mundo. Los componentes de alta elaboración se pueden fabricar en el Primer Mundo y luego enviarse al Tercer Mundo para ser armados con componentes de baja elaboración que han sido fabricados allí. Reunir a los trabajadores calificados en el Primer Mundo con los no calificados de más bajo salario del Tercer Mundo reduce los costos, aumenta las ganancias y permite que algunos de los trabajadores calificados del Primer Mundo tengan más altos salarios de los que tendrían si hubieran estado trabajando con los empleados no calificados del Primer Mundo.

Las habilidades de investigación y diseño se pueden comunicar electrónicamente desde el Primer Mundo. Lo que se vende se puede transmitir rápidamente a la fábrica del Tercer Mundo y los minoristas saben que el lugar donde ocurra la producción no afectará significativamente la velocidad de entrega. Las comunicaciones instantáneas y el transporte rápido significan que los mercados pueden ser eficazmente abastecidos desde sitios de producción en el otro extremo del globo terráqueo.

Las compañías multinacionales son fundamentales en este proceso, ya que sus decisiones en cuanto a dónde desarrollarán y mantendrán el liderazgo tecnológico son esenciales para determinar dónde se cubrirán los mejores puestos.[16] Las empresas multinacionales decidirán instalar su liderazgo en los Estados Unidos solamente si esta nación les ofrece los más bajos costos para desarrollar esas habilidades de liderazgo tecnológico, aun cuando sean firmas norteamericanas. Las naciones que ofrezcan a las compañías los más bajos costos para el desarrollo del liderazgo tecnológico serán las que inviertan la mayor cantidad de capital en investigación y desarrollo, en educación y en la infraestructura (sistemas de telecomunicaciones, etc.) necesaria para aprovechar los puestos de liderazgo. La riqueza nacional pasará a aquellas naciones que desarrollen un amplio espectro de habilidades que se complementen entre sí.

Se tendrán que desarrollar y administrar organizaciones con habilidades globales. Aquellos individuos con la capacidad para armar las redes mundiales de habilidades serán los más remunerados entre los trabajadores con conocimientos, la elite de la elite.

En el pasado, los trabajadores del Primer Mundo con habilidades del Tercer Mundo podían ganar sueldos de premio simplemente porque vivían en el Primer Mundo. Allí trabajaban con más equipos, mejor tecnología y con colegas más calificados que los que vivían en el Tercer Mundo. Estos factores complementarios efectivamente elevaron su productividad y salarios por encima de lo que habría sido posible si ellos hubieran estado trabajando en el Tercer Mundo. Pero esos premios han desaparecido. Ahora serán remunerados de acuerdo con sus habilidades, no sobre la base de las habilidades de sus colegas. Dicho con crudeza, en la economía del futuro aquellos trabajadores con habilidades del Tercer Mundo percibirán sueldos del Tercer Mundo aun cuando vivan en el primero. La mano de obra no calificada se obtendrá simplemente en cualquier parte del mundo donde sea más barata.

Si se analizan las empresas más evolucionadas de comienzos de la presente década, es evidente que hay una gran cantidad de productividad para desarrollar si se derriban los muros funcionales entre áreas como investigación y desarrollo, diseño, fabricación o ventas y se delega la toma de decisiones mucho más abajo en la organización para reducir los niveles jerárquicos gerenciales. Pero todas estas acciones requieren una fuerza laboral mucho mejor educada y capacitada en las bases. Aquellos trabajado-

es que están en el extremo inferior de la organización tienen que ser capaes de comprender la estrategia de la empresa debido a su íntimo conocimiento, tan bien que puedan tomar decisiones mejores que las que su "jefe" habría tomado en el sistema previo.

Si la persona que está en el muelle de descarga maneja un sistema computarizado para el control del inventario en donde registra los materiales entregados directamente en su calculadora manual y esta instantáneamente imprime un cheque que se entrega al conductor del camión para ser devuelto a su empresa (eliminando la necesidad de grandes oficinas contables que procesen las adquisiciones), la persona en el muelle de descarga deja de ser alguien que sólo mueve las cajas. Necesita tener una serie de habilidades muy diferente.

Los trabajadores y operarios de fábrica solían ser egresados de las escuelas secundarias o incluso estudiantes desertores. Hoy el 16% de ellos tiene alguna formación terciaria y el 5% se ha graduado en una universidad.[17] Entre los nuevos empleados estos porcentajes son mucho más altos.

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual, el éxito económico individual, empresarial y nacional requerirá una serie de nuevas habilidades mucho más extensivas de las que se requerían en el pasado. Por sí mismas las habilidades no garantizan el éxito. Tienen que estar asociadas con organizaciones de éxito. Pero sin habilidades no hay organizaciones de éxito.

El sello distintivo de la revolución industrial ha sido el lento reemplazo de la mano de obra no capacitada por la capacitada. Pero durante todo el tiempo que duró, las inversiones públicas en educación han elevado la oferta de habilidades, al menos tan rápido como lo exigía el mercado quizá más rápido. Esto no ocurrió por azar. Los magnates de la industria textil en Nueva Inglaterra fueron quienes introdujeron la educación pública universal obligatoria porque necesitaban trabajadores mejor educados en sus fábricas. Sus motivos eran en parte altruistas y en parte económicos. Ellos estaban dispuestos a pagar impuestos para contribuir a financiar esa educación, pero no deseaban pagar todo el costo. Necesitaban el auxilio de otros contribuyentes.

En esencia, las inversiones en educación de los gobiernos democráticos solían ser igualitarias. Históricamente, estas inversiones han permitido que los trabajadores no capacitados llegaran a ser gradualmente capacitados, primero en la escuela primaria gratuita, luego en las secundarias también gratuitas y finalmente en las universidades gratuitas (el giro emitido por el gobierno ascendió a 91.000 millones en subvenciones y 103.000 millones en préstamos a dólares actuales), de bajo costo (públicas) o subsidiadas (becas privadas).[18] Sin las inversiones del gobierno en educación, esta habría continuado siendo un reducto exclusivo de los ricos, como

ha sido en todos los países donde estas inversiones no se han hecho. Las inversiones del gobierno en educación crearon la clase media.

En el futuro nos aguarda un período no de lenta evolución sino de equilibrio interrumpido donde la serie de habilidades requeridas en la economía será radicalmente diferente de las necesarias en el pasado. Esta creciente necesidad se puede advertir en los últimos análisis que muestran porcentajes de rendimiento sobre la inversión en capacitación que son más de dos veces mayores a los de las inversiones en plantas y equipos.[19] Pero el respaldo para la inversión pública igualitaria en educación se está reduciendo radicalmente: los préstamos están reemplazando a las becas privadas, los derechos de matrícula están aumentando sustancialmente en las universidades públicas a medida que los fondos del contribuyente son retirados, los préstamos federales reemplazan lo que solían ser las becas federales y las inversiones públicas disminuyen más que proporcionalmente, tanto a niveles estadual como federal, cada vez que se hacen reducciones en el presupuesto.

La necesaria oferta de habilidades sin duda subirá en la era que comienza, pero estas habilidades adicionales no necesitan porvenir, y probablemente no provendrán, de los trabajadores no calificados que actualmente viven en el Primer Mundo. Con la capacidad para hacer de todo en cualquier sitio del mundo y venderlo en cualquier otra parte, las empresas comerciales pueden "capturar" a los calificados o aquellos que sean fáciles (baratos) para entrenar dondequiera que existan en el mundo. Algunas naciones del Tercer Mundo están haciendo inversiones masivas en educación básica. Las empresas de los Estados Unidos no tienen por qué emplear egresados secundarios norteamericanos si estos no son de primer orden. Sus deficiencias educativas no son problema de ellas. Invertir para proporcionar las necesarias habilidades de mercado a los bien educados egresados secundarios chinos puede parecer una inversión mucho más atractiva (y menos costosa) que tener que volver a entrenar a los norteamericanos con estudios secundarios incompletos o deficientemente educados. Como indican los datos sobre la caída salarial, los trabajadores no capacitados del Primer Mundo están en vías de quedar marginados.

En una economía global el principio que los economistas conocen como "la teoría de la igualación del factor precio" sostiene que un operario norteamericano que no trabaja con más recursos naturales que un coreano del sur (y ninguno de los dos puede, ya que hoy hay un mercado mundial de la materia prima al cual todos tienen el mismo acceso), que no trabaja con más capital que un coreano del sur (y ninguno de los dos puede, ya que existe un mercado mundial de capital donde todo el mundo toma préstamos en Nueva York, Londres y Tokio), que no trabaja con operarios complementarios más capacitados que un coreano del sur (y ninguno de los dos

uede, ya que las compañías multinacionales pueden enviar conocimiento habilidades a donde sean necesarios en el mundo) y que no trabaja con nejor tecnología que un coreano del sur (y pocos lo harán, ya que la ingeiería de reversión ha llegado a ser una forma de arte internacional por nedio de la cual las nuevas tecnologías de producción circulan muy rápido or el mundo; Corea del Sur está haciendo inversiones en investigación y esarrollo en proporciones más altas que las de muchas naciones desarroladas y las compañías multinacionales podrían usar sus nuevas tecnolofías en Corea del Sur si este fuera el lugar menos costoso para hacerlo) omprobará que su salario en cada nivel de habilidad en el cual ha tenido ue trabajar está en proporción con el pago por ese mismo nivel de habiliad en Corea del Sur. Ajustados de acuerdo con las habilidades, los salaios de Corea del Sur aumentarán mientras los salarios norteamericanos ajarán hasta igualarse con aquellos. A esa altura, se habrá producido la gualación del factor precio.

Hasta comienzos de la década de los setenta no existía una verdadea economía global y a los trabajadores no calificados de los Estados Unios se les otorgaban bonificaciones salariales simplemente porque eran orteamericanos. Ellos trabajaban con más materias primas, empleaban ás procesos de capital intensivo, tenían mayor acceso a las habilidades lave y utilizaban una mejor tecnología que los trabajadores de Corea del ur. Pero estas bonificaciones están desapareciendo y con el tiempo se abrán eliminado definitivamente.

Ninguna de las industrias basadas en la capacidad intelectual enuneradas antes posee un lugar de origen natural. El sitio donde esas indusias se instalen dependerá de quién organice la capacidad intelectual para raerlas. Organizar la capacidad intelectual significa no sólo desarrollar n sistema de investigación y desarrollo que coloque a una nación en la esta de la ola tecnológica en cada una de esas siete áreas, sino organizar e arriba a abajo la fuerza laboral a fin de que tenga la capacidad intelecal necesaria para ser una experta en la nueva producción y en las tecnolofías de distribución que le permitirán ser los productores mundiales de ás bajo costo en cada una de esas siete áreas.

En el juego económico actual, las estrategias de la tecnología han egado a ser fundamentales. Los norteamericanos enfrentarán a otros con trategias para conquistar las industrias clave del mañana. Airbus Industries e Europa es el mejor ejemplo actual de esta realidad. En 1994, recibió ás pedidos de nuevos aviones que la propia Boeing. ¿Cuál fue la respues norteamericana a Airbus Industries? A pesar de los argumentos que inpongan los norteamericanos para demostrar que Europa "gastó" demado dinero para el desarrollo del Airbus, este existe y no va a desaparecer. os norteamericanos tendrán que desarrollar políticas industriales defensivas para manejarse con situaciones donde el resto del mundo fije como objetivos las industrias clave de Estados Unidos, aun cuando decidan no aplicar políticas industriales de ofensiva. Pero lo que es válido en los deportes es igualmente válido en la economía: si uno juega a la defensiva todo el tiempo y nunca avanza sobre el campo rival, jamás podrá ganar.

Una estrategia tecnológica no significa que un gobierno tenga que seleccionar ganadores y perdedores. El Mercado Común Europeo seleccionó lo que consideró como tecnologías candentes y luego anunció que había compensado los fondos en programas como JESSI, ESPIRIT o EUREKA, donde si al menos tres compañías de dos diferentes naciones se presentaran con un buen proyecto y la mitad del dinero, estos fondos privados se compensarían con el dinero del gobierno. En este caso, el gobierno no está seleccionando ganadores y perdedores, sino que está ampliando sus horizontes de tiempo y la escala de las operaciones, y está haciendo el juego económico menos costoso para las empresas.

La política tecnológica de una nación es su estrategia industrial. Esta determina dónde entrará en juego esa nación. A la inversa, las inversiones tecnológicas requieren una estrategia industrial. ¿Qué es estratégico y qué no?

A fin de hacer las inversiones apropiadas en investigación y desarrollo, los Estados Unidos deben analizar sus ventajas y desventajas tecnológicas y educativas, así como las de sus principales competidores. Tienen que comprender dónde están las claves para lograr el éxito económico. ¿El futuro liderazgo en la industria de las telecomunicaciones se conseguirá fortaleciendo el predominio de los Estados Unidos en los laboratorios de tecnologías clave o en el desarrollo de fibras ópticas como las que hoy se están obteniendo en Alemania del este?

Las tecnologias basadas en la capacidad intelectual y las caracteristicas de la empresa

Las nuevas tecnologías de las comunicaciones, como el recurso económico y de alta calidad de la vídeo-conferencia, están transformando y seguirán transformando las comunicaciones internas y las funciones de control y dirección (lo que los militares llaman C^3) en el mundo empresarial. En el caso de que los empleados tengan que presentar sus informes persona a persona, ¿cuántos individuos pueden físicamente informar a alguna otra persona? ¿Veinte? ¿Treinta? Cualquiera que sea la cantidad, dividamos ese número por el número total de personas en la empresa para determinar los niveles de jerarquía necesarios. Cuando aquellos que deben presentarse informes mutuamente tienen que ser ubicados juntos de modo

de poder encontrarse físicamente, las necesidades de comunicaciones, instrucciones y control requieren varios niveles gerenciales y la existencia de grandes oficinas centrales.

Sin embargo, en una era de interacciones electrónicas, la cuestión de quién informa a quién, cuántas personas informan a cada jefe, y dónde se ubican los informantes y los informados no está determinada por las necesidades físicas. Familiarizarnos con el flujo de información empresarial (quién está arriba y quién abajo) y encontrar un padrino que nos ayude a progresar en nuestras carreras (tradicionalmente, las dos razones quizá más importantes para pretender tener una oficina en las oficinas centrales) ya no requieren una ubicación física en las oficinas centrales. Los sistemas C^3 geográficamente fluidos han sido reemplazados por sistemas C^3 fijos.

Como ha demostrado JoAnne Yates, una profesora del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), en su interesante libro sobre las comunicaciones empresariales, hasta un cierto (y sorprendente) punto los sistemas C^3 de la empresa moderna todavía están concebidos sobre la base de modelos establecidos por las compañías de ferrocarriles en el siglo diecinueve.[20] Estas fueron las primeras empresas que necesitaron sistemas de comunicaciones, dirección y control para operar a través de grandes áreas geográficas. También tenían un problema particular. Al haber sido inventados antes que el telégrafo, los trenes eran el medio de comunicación más rápido que se conocía. ¿Cómo se podían coordinar entre sí dos cosas, a menudo sobre la misma línea que debían circular, cuando esas cosas a ser coordinadas eran más veloces que cualquier otro medio de comunicación?

La respuesta fue una organización jerárquica coordinada por la guía de salidas y llegadas, el reglamento y el cronómetro. La coordinación hacia abajo se llevaba a cabo a través de las directivas y las órdenes escritas; la comunicación de experiencias hacia arriba mediante la información de los progresos en las asambleas. El sistema se concibió para mejorar la transmisión detallada de órdenes hacia abajo a través de la jerarquía empresarial, dado que estas órdenes eran más importantes que la información hacia arriba si se pretendía manejar los trenes con seguridad.

Hasta cierto punto nuestras empresas modernas todavía se manejan con las mismas líneas, aun cuando tengan problemas muy diferentes y métodos de comunicación no tan diferentes.

Casi por definición las cadenas de mando jerárquicas son transmisoras deficientes de la información ascendente a través de la organización. Las órdenes directas son relativamente fáciles de transmitir hacia los niveles inferiores de una persona a otra, mientras la información amorfa suele desvirtuarse a medida que asciende en la escala empresarial. Los subalternos no desean transmitir malas noticias a sus jefes (por lo general se censuran) y los jefes no desean sentir que ellos son simplemente bandas de transmisión de la información (hacia arriba) para sus subordinados. Deliberadamente, los informes vagos sobre posibles inconvenientes llegan a ser aún más amorfos a medida que ascienden en la organización.

Dar órdenes a los subordinados que puedan parecer como si hubieran emanado directamente de usted, y no de su jefe, es muy diferente a decirle al propio jefe lo que sus subordinados le dijeron cuando aquel le hizo responsable de los fracasos comunicados. La información sólo fluye hacia arriba en una cadena de mando cuando uno está transmitiendo muy buenas noticias o cuando algo ha salido muy mal y no puede ser ocultado.

Los sistemas de comunicaciones modernos hacen a las organizaciones empresariales actuales reliquias del pasado. ¿Cuál es la mejor manera de organizar una empresa moderna? Quizá todavía no se haya descubierto. Las empresas están atravesando un período de eliminación de las escalas jerárquicas gerenciales (algunas de ellas probablemente se repondrán) y experimentando con diferentes sistemas de información y dependencia. Pero lo que sabemos es que un sistema muy diferente de comunicaciones, dirección y control va a conducirnos a formas muy diferentes de organización empresarial.

Si el conocimiento es poder, y lo es, los poseedores del mismo van a ser completamente diferentes en el futuro y con esa diferencia surgirán cambios en las relaciones de poder. Esto es ya evidente en el comercio minorista, donde los códigos de barras y el conocimiento implícito que requieren han traspasado el poder económico de las compañías fabriles nacionales con marcas famosas a los minoristas que controlan el espacio de exposición y saben qué es lo que se venderá mejor y más rápido.

Las mejores prácticas empresariales comúnmente requieren descomponer las divisiones en áreas funcionales como marketing, fabricación, diseño e investigación y desarrollo, delegando las decisiones tan hacia abajo como sea posible. Si bien esto requiere trabajadores muy diferentes en los niveles inferiores, personas suficientemente capaces para tomar las decisiones correctas, también requiere personal muy diferente en los puestos superiores, personas que puedan comunicar tan bien las estrategias de la compañía que aquellos que están en los niveles inferiores estén en condiciones de tomar las decisiones que los superiores habrían tomado si hubieran tenido toda la información que ellos poseían.

Entremos en cualquier edificio de oficinas moderno y contemos la cantidad de despachos vacíos, espacios desocupados, computadoras no encendidas (sólo el 9% en uso activo), teléfonos no utilizados.[21] Los ocupantes normales están ausentes, haciendo otra cosa, reunidos, viajando, vendiendo o lo que sea. Con la tecnología actual todo este espacio y equipos sin uso son innecesarios. Los empleados pueden entrar en el edificio de su compañía, sentarse en el primer escritorio desocupado, conectar su núme-

ro de teléfono personal, llamar sus archivos de la computadora, colocar sobre la pared el televisor de pantalla chata para ver las imágenes de su familia y de inmediato concentrarse en sus negocios, en sus propias oficinas personales. El problema no es tecnológico —toda la tecnología necesaria existe— sino aprender qué es lo que surtirá o no efecto desde el punto de vista sociológico. La oficina personal es un refugio, una guarida. Solamente ordenar a un empleado que ceda su oficina personal puede causar una revolución. Las empresas más eficientes serán las que encuentren una manera de cambiar la sociología para hacer que la oficina temporaria parezca un refugio físico personal en el cual el trabajador se pueda retirar. Ellas reducirán los costos generales de oficina en cantidades asombrosas y serán líderes de los nuevos costos.

Si bien nadie sabe a ciencia cierta la configuración de las organizaciones empresariales del futuro, sabemos con seguridad que las empresas del mañana serán muy diferentes.

Los valores en una sociedad global electronicamente interconectada

Las mismas nuevas tecnologías están creando un mundo donde los valores y las economías repercuten de un lado a otro creando algo enteramente nuevo. Por primera vez, la cultura y los valores humanos están siendo modelados por un medio electrónico de máximo provecho. Nunca antes las sociedades habían quedado completamente supeditadas al mercado comercial para determinar sus valores y sus modelos. La televisión ha creado una fuerza cultural penetrante como nunca se había visto antes, tanto en su intensidad (la cantidad de tiempo que se pasa viéndola) como en sus alcances (el porcentaje de población humana que la ve). Las películas son la versión moderna del arte. La figura principal de los Boston Pops se conforma con escribir e interpretar música de fondo para las películas porque allí es donde se puede encontrar una audiencia masiva.

La televisión y las películas han reemplazado a la familia en la creación de valores.[22] El adolescente norteamericano medio mira veintidós horas por semana de televisión, mientras pasa cinco minutos por semana solo con su padre y veinte minutos solo con su madre.[23] Para el momento en que la adolescencia haya concluido, el o la joven habrá visto dieciocho mil asesinatos.[24] El norteamericano medio de más de dieciocho años ve la televisión no mucho menos que el adolescente —dieciocho horas por semana— y es probable que esté igualmente bajo su influencia.[25] Se podría discutir acerca del punto exacto hasta el cual la violencia en la televisión

genera violencia real y qué sucede cuando la cantidad de asesinatos por hora en la televisión se duplica, pero nadie pone en duda que lo que se ve en la televisión influye fuertemente sobre los valores.[26]

A principios de 1995, en una expedición a través del desierto de Arabia Saudita mi hijo mayor y yo nos encontramos con un campamento de pastores beduinos y sus camellos: a cientos de kilómetros de las líneas eléctricas y de la carretera más cercana, un generador eléctrico accionaba una pantalla satelitaria. Estaban mirando en la televisión lo que usted y yo solemos ver. Este es el mundo moderno.

El mundo de las comunicaciones escritas, el mundo que ha existido desde los comienzos de la difusión de la escritura, destaca las líneas argumentales lógicas que se desplazan de un tema al siguiente, con cada tema lógicamente desarrollado en el último punto. Los atractivos emocionales son sin duda posibles, pero son más difíciles de conseguir sobre una hoja de papel que frente a frente. Un medio visual-oral de alguna manera nos retrotrae a un mundo de analfabetismo. Lo que importa es el atractivo visual emotivo que despierta sentimientos o temor, y no el lógico atractivo para un pensamiento rigurosamente abstracto.

Los atractivos lógicos se pueden lograr en los medios electrónicos, pero es un medio mucho más adecuado para inducir emociones que para transmitir información lógica. Uno tiene que aprender a leer. Eso requiere esfuerzo, tiempo e inversión. Esta es una gran diferencia. Mientras los vocabularios de la televisión se reducen, como está ocurriendo, los vocabularios de las personas que ven televisión se empobrecen junto con ellos. El hecho de pasar de la palabra escrita a los medios visuales-orales va a cambiar nuestras verdaderas maneras de pensar y tomar decisiones.

Los célebres oradores y los discursos de la antigua Grecia o Roma ya no existen. Tampoco están los famosos oradores norteamericanos y sus discursos. El gran debate entre Webster y Calhoun sobre la esclavitud o los discursos de Gettysburg hoy son simplemente imposibles. La escritura ha reemplazado paulatinamente a la oratoria, toda vez que el impacto total de la escritura requería la existencia de una instrucción difundida y esto ha ocurrido lentamente a lo largo de miles de años después que se inventó la escritura.

Los medios electrónicos tendrán efectos tan poderosos como los de la escritura, pero llegarán mucho más rápidamente, ya que uno no tiene que "aprender" cómo ver la televisión o las películas. Este es un medio oral y emocional no controlado por los más ancianos ni por las familias, sino controlado por aquellos que pretenden hacer dinero, lo que es algo muy diferente.

En los Estados Unidos, la publicidad política negativa ilustra claramante el conflicto entre el pensamiento racional y la emoción. Al pú-

blico no le agrada la publicidad política negativa. Cree que corrompe el proceso político y lo induce a la incredulidad hacia todos los políticos. Pero estos avisos publicitarios surten efecto, dan el triunfo en las elecciones a aquellos que los utilizan. Lo que el público rechaza por medio de la lógica, lo acepta a través de la emoción. No sorprende entonces que los políticos utilicen aquello que induce al público a cambiar su conducta electoral y no escuchen lo que el mismo público les dice acerca de sus pensamientos. Sin embargo, ambas cosas son reales. La publicidad negativa puede surtir efecto (hacer ganar elecciones) y al mismo tiempo puede crear ciudadanos escépticos o cínicos que creen que todo político es corrupto y atacan violentamente el sistema.

Con las cámaras de televisión allí para registrar la visita de Gorbachov, la plaza de Tianamen perdura en la memoria del mundo. Sin la cobertura mundial de la televisión, los horrores de Camboya y Birmania no hubieran existido hasta ser recreados en las películas *The Killing Fields* y *Beyond Rangoon*. Bosnia nunca hubiera podido ser completamente ignorada por los líderes mundiales, ya que jamás ha desaparecido de las pantallas de la televisión.

En una cultura de la televisión, lo que uno cree que es la verdad a menudo es más importante que aquello que realmente lo es, en lo que respecta a interpretar y predecir las acciones humanas. Nada hace a este poder más evidente que el hecho de que en los últimos años los porcentajes de homicidio han estado diminuyendo en las ciudades nortamericanas (y en algunas, como en Nueva York, en forma drástica), y en algunos casos (Boston, por ejemplo) son ahora tan bajos como lo eran hace treinta años; sin embargo, los informes sobre asesinatos han convencido a todo el mundo de que los homicidios están aumentando dramáticamente.[27] La sensación de que la ola de crimen está progresando hace que surjan pedidos a las autoridades para que hagan algo tangible. Por referéndum, en 1994 California aprobó su reforma a la sentencia "tres golpes y usted estará proscrito". Lo que se ve en la televisión es más real que la misma realidad.[28] "Tres golpes y usted estará proscrito" es esencialmente un sistema de pensión para los criminales veteranos. La cantidad de estudiantes se reduce; las poblaciones de las cárceles aumentan. En 1995, los presupuestos de la cárcel de California eran el doble de los de sus universidades, con gastos estaduales por persona alojada en prisión cuatro veces más altos que los gastos por estudiante en las universidades.[29]

En películas como *Jefferson en París* o *Pocahontas*, la gente pierde el rastro de lo que es históricamente real y lo que es ficción.[30] ¿Acaso Jefferson tenía una amante negra? ¿Los indios norteamericanos eran ambientalistas espontáneos? En vista de que todos saben que lo que las películas reflejan es considerado como un hecho histórico, aun cuando no

lo sea y aun cuando los realizadores no pretendan representar hechos históricos, resultan controvertidas.[31]

Los medios se han convertido en una religión secular al reemplazar la historia compartida, las culturas nacionales, las religiones reales, las familias y los amigos como la fuerza dominante que crea nuestras imágenes mentales de la realidad. Pero los medios no son Rasputín con un propósito político abierto o encubierto. No son de izquierda ni de derecha. Carecen de ideología o propósito.

Uno podría denunciar esto como hizo el candidato presidencial republicano Bob Dole ("Hemos alcanzado el punto en el cual nuestra cultura popular amenaza con destruir nuestro carácter como nación [produciendo] pesadillas de depravación"), pero las denuncias son irrelevantes porque los medios no están controlados por ningún individuo o grupo de individuos.[32]

Los medios simplemente proporcionan cualquier cosa que se venda, todo lo que rinda máximas ganancias. Si los programas radiales de la derecha muestran anfitriones que consiguen altos ratings, serán los únicos en el éter. Si los programas radiales de la izquierda muestran anfitriones que consiguen altos ratings, los anfitriones de la derecha estarán fuera de programa.

Lo que se vende es emoción. Los mismos ciudadanos que aclaman los ataques del senador Dole a los valores reflejados en las películas y la música popular "compran" ambas cosas. Si ellos no "compraran" lo que dicen que no les gusta, eso no se produciría. Simplemente no es estimulante observar los modelos y valores del pasado que defiende el senador Dole.

Lo que se vende es una gratificación inmediata y fugaz; los shows de la televisión se tienen que terminar en treinta a sesenta minutos, las películas en dos horas; en ambos casos tienen que pasar muy rápidamente de un episodio a otro. El consumo individual se ha glorificado (como en *The Lifestyles of the Rich and Famous*) como el único objetivo de la ambición privada; la satisfacción personal es la única meta legítima. Para el héroe de la televisión, la muerte y todas las limitaciones reales están abolidas; no hay deberes ni sacrificios, no hay un bien común, ningún papel para la comunidad; toda conducta se representa como legítima; los sentimientos, no las acciones, se espera que demuestren los valores. Emociónese, no piense. Comuníquese, pero no se comprometa. Sea cínico, ya que todos los héroes finalmente se muestran como frívolos. "Libertad respecto de algo" no implica una "obligación hacia alguien." Todas las organizaciones sociales, incluso los gobiernos, son voluntarias y existen solamente para proporcionar al individuo los medios para perseguir sus propios fines. Cuando al espectador no le agrada (cualquier cosa que sea), el mensaje de los medios es que "debería salir y retirarse".[33]

Bajo la presión de un medio que no cree que la buena voluntad para esperar tenga algún valor, el porcentaje de aquellos que creen en el valor del esfuerzo ha disminuido en sólo diez años del 60 al 44%.[34] La destrucción del pasado y la eliminación de los mecanismos sociales que vinculan la experiencia propia con la de las generaciones anteriores es un "fenómeno inquietante" de fines del siglo veinte.[35]

En el mundo actual, el vecino invitado con más frecuencia a nuestro hogar no es un verdadero vecino. Es una familia de la televisión mucho más próspera que la familia promedio real (casi cuatro veces más rica), que dista de la familia americana real debido a un concepto engañoso y exagerado de cómo es realmente una familia próspera. Comparándose con la familia mítica, todos los espectadores terminan con una sensación de desposeimiento relativo.

En el mundo de los medios audiovisuales nadie trabaja, con la excepción de los traficantes de drogas o estimulantes. El mundo de la televisión es un mundo de consumo sin producción. Nada se ha hecho en el pasado para generar consumo en el presente; nada se debe hacer en el presente para garantizar el consumo en el futuro. La inversión en el futuro simplemente no ocurre. Pero las economías capitalistas requieren inversiones en el futuro si pretenden sobrevivir.

La cultura capitalista y la cultura de la televisión se generan mutuamente, encajan muy bien porque ambas están interesadas en hacer dinero. Pero sus valores no son congruentes. Una necesita tener algún objetivo en el futuro; la otra no ve un futuro que requiera un sacrificio.[36]

Sólo se puede cambiar el contenido de los medios persuadiendo a la ciudadanía de que algo que hoy se considera tedioso es excitante y es muy difícil hacer esto. Incluso es difícil imaginar cómo se podría hacer un show televisivo excitante acerca de los individuos que no consumen tanto como para que ellos puedan invertir en el futuro.

A mediados de siglo, se escribían libros (como *Un mundo feliz,* de Aldous Huxley y *1984* de George Orwell) sobre cómo las tecnologías modernas de comunicación permitirían un control autoritario del pensamiento, pero sucedió exactamente lo contrario. Las modernas tecnologías electrónicas promueven el individualismo radical y la cultura masiva controla a los líderes nacionales mucho más de lo que los líderes nacionales controlan la cultura masiva. Los medios electrónicos son valores cambiantes y esos valores, a su vez, cambiarán las características de nuestra sociedad.

La sociedad interconectada inevitablemente conducirá al mundo en la dirección de democracias más directas antes que a democracias representativas. Se puede aducir que los representantes tienen más tiempo para pensar acerca de los problemas; pero aquellos que están en favor de la democracia directa pueden responder que ellos también están mucho más

supeditados a los que tienen influencias políticas. Y si se consideran lugares con una tradición de democracia directa, como Suiza o California, es difícil aducir que son una forma peor de gobierno. Pero son una forma diferente de gobierno. Nos agrade o no, la democracia directa está en camino. Lo que la tecnología permite, nuestra ideología lo necesitará.[37] ¿Por qué los votantes expresan sus creencias a través de los representantes elegidos si esta ya no es una necesidad física?

Lo que se espera que será nuestra industria rentable de más rápido crecimiento, una industria todavía sin nombre en la intersección del teléfono, la televisión, las computadoras y las artes audiovisuales, está teniendo una enorme influencia sobre la manera en que se llevan a cabo las viejas actividades (por ejemplo, las compras desde el hogar) y las nuevas actividades (los videojuegos), en las cuales el consumidor está dispuesto a gastar su dinero. Pero su influencia será aún mayor sobre los valores que están implícitos en nuestras actividades de consumo y producción.

5

Placa 3: Crecimiento demográfico, desplazamiento, envejecimiento

Crecimiento

Sir Thomas Malthus se equivocó acerca de los porcentajes de crecimiento de la población europea en el siglo diecinueve. Aun cuando habló de la inanición que era inevitable debido a los ritmos de crecimiento poblacional de ese entonces, esos porcentajes han ido disminuyendo significativamente. Ciento cincuenta años más tarde, a fines del siglo veinte, gran parte del mundo desarrollado estaba por debajo del CPC (crecimiento poblacional cero). Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, el Tercer Mundo estaba en el camino exactamente inverso.[1] Sus porcentajes de crecimiento pasaron de bajos a altos así como sus porcentajes de mortalidad, especialmente en el primer año de vida, disminuyeron sustancialmente como consecuencia de la medicina moderna y las medidas de salud pública (potabilización del agua, vacunaciones, antibióticos). Las poblaciones se expandieron.

Por ejemplo, la India comenzó con una posición de igualdad aproximada entre sus ritmos de nacimiento y mortalidad, con una relación aproximada de 45/1000 en 1941. Luego los porcentuales de mortalidad bajaron precipitadamente a 9,9/1000 en 1991, los de nacimiento también disminuyeron pero sólo a 29/1000. El resultado neto es un porcentaje de crecimiento poblacional estimado en alrededor de un 2% para las cuatro últimas décadas en una nación que es probable que se convierta en la más populosa del mundo a comienzos del siglo veintiuno.[2]

El Banco Mundial prevé un aumento en la población del mundo de los actuales 5.700 millones a 8.500 millones para el año 2030.[3] Lo que resulta inquietante acerca de la previsión del Banco Mundial no es tanto el 50% de aumento, o sea, una cantidad adicional de 2.800 millones de personas, sino que estos casi tres millones de personas nacerán en países donde los ingresos diarios son inferiores a 2 dólares. Estas naciones simplemente no van a estar en condiciones de hacer las inversiones necesarias para proveer de agua a sus poblaciones, mucho menos educarlas y darles las herramientas que necesitan para ganarse la vida. Si se suman los problemas como el SIDA (se estima que en Zimbabwe hay un porcentaje de infección del 20% al 25%), no resulta difícil prever un desastre.[4]

El problema directo no es la alimentación sino el agua. Con agua, los alimentos se pueden desarrollar sobre tierras donde ahora no han prosperado.[5] Es igual de indudable que, sin agua, la producción de alimentos disminuye. En la actualidad, hay ochenta naciones pobres con el 40% de la población mundial que ya sufren déficit de agua que pueden imposibilitar la agricultura.[6] Pero decir que el problema es el agua es interpretar mal la dificultad real, que no es el agua en sí misma sino el agua disponible. Con suficiente dinero los océanos se podrían desalar y los alimentos se podrían producir donde ahora es imposible, como ocurre en Arabia Saudita. Pero los costos de la desalación y la infraestructura necesaria (tuberías y estaciones de bombeado), para enviar el agua adonde sea necesaria, son enormes.[7] Si se hiciera un análisis de la energía requerida para producir alimentos en medio del desierto de Arabia Saudita, se vería que se consumiría más energía en enviar el agua al lugar que la energía generada por los alimentos producidos sobre esos terrenos. Sólo las naciones muy ricas, como las del Golfo Pérsico, pueden siquiera soñar con hacer tales inversiones e incluso allí no tendrían sentido. Algunos lugares que a través de otros parámetros se consideran ricos, como Hong Kong, han retirado de servicio sus plantas de desalado por ser demasiado costosas, aun para el agua potable.

Si los porcentajes de crecimiento poblacional de las naciones pobres no disminuyen —y es poco lo que se puede hacer fuera de esas naciones con rápido crecimiento poblacional para hacer que esa disminución ocurra— es fácil imaginar un futuro maltusiano* para esta parte del mundo en el siglo veintiuno. Las poblaciones siguen creciendo hasta que llegan

* Relativo a las teorías demográficas de Thomas R. Malthus (1776-1834).

a los límites de la desnutrición. El Africa tropical será la primera en alcanzar esos límites. Su población está creciendo desmesuradamente, las provisiones de alimento han quedado muy rezagadas y los ingresos per capita son más bajos de lo que eran a mediados de los años sesenta, cuando muchas de esas naciones estaban obteniendo su independencia.

En la década de los setenta los porcentajes declinantes del crecimiento poblacional condujeron a un falso optimismo acerca de la población del mundo. La declinación era real pero casi toda se localizaba en China. Su población (1.200 millones de habitantes) y su política de control de los nacimientos (un hijo por familia) tuvo un efecto significativo sobre la tasa de crecimiento de la población mundial. Estas políticas todavía están en vigor en China, pero ahora las disminuciones adicionales dependen de los progresos fuera de China. En ese momento, las aceleraciones y desaceleraciones en los porcentajes de crecimiento poblacional de las diferentes naciones se compensarán.[8]

Las poblaciones humanas pueden crecer, como máximo, a un ritmo del 4% anual (algunos de los ritmos de crecimiento actuales no están muy alejados de este límite), pero durante el último siglo ninguna nación tuvo un porcentaje de crecimiento económico superior al 3,6% anual. Si la población de los Estados Unidos hubiera crecido a razón de un 3,5% anual durante el siglo pasado, su ingreso per capita actual sería más bajo de lo que fue durante la Guerra Civil, ya que su ritmo de crecimiento económico durante los últimos cien años fue sólo del 3,1% anual.

La matemática elemental exige que el crecimiento de la población sea menor al crecimiento económico si se pretende que suban los ingresos reales per capita. Con un crecimiento de la población que ronda el 3% en Medio Oriente y Africa, y el 2% en el sur de Asia y América latina, estas regiones pueden tener sustanciales porcentajes de crecimiento real pero no hacer ningún progreso para elevar el ingreso per capita.[9]

Además, la población es la fuente esencial de contaminación y degradación ambiental. A medida que la cantidad de habitantes crece, la calidad del medio ambiente sólo puede declinar. Los proyectos ambientales son simplemente acciones de contención que aminoran el ritmo de declinación. En el transcurso de su vida, un bebé norteamericano nacido en 1990 ha producido 1 millón de kilogramos de desecho atmosférico, 10 millones de kilogramos de desechos líquidos y 1 millón de kilogramos de desechos sólidos. Para tener el nivel de vida promedio de los norteamericanos, ese niño necesita consumir 700.000 kilogramos de minerales, 24.000 millones BTU de energía (4.000 barriles de petróleo), 25.000 kilogramos de alimentos vegetales y 28.000 kilogramos de productos animales (la matanza de 2.000 animales).[10]

Si bien se puede discutir si habrá o no hambrunas en el Tercer Mundo, no caben dudas acerca de la influencia que tienen los ritmos de crecimiento de la población en el éxito económico de las naciones del Tercer Mundo que no tienen controlado su crecimiento demográfico. Ningún país ha logrado salir airoso en el mundo desarrollado sin un siglo de crecimiento poblacional del 1% o menos. Las razones son simples. Antes de que los ingresos per capita puedan crecer, las naciones tienen que estar provistas de los recursos productivos que les permitirán generar el ingreso promedio existente.

Para llegar a ser un norteamericano promedio, los ciudadanos existentes deben dotar a cada nuevo norteamericano con aproximadamente 250.000 dólares de inversión en educación, infraestructura, plantas y equipos, vivienda y alimentación hasta que el nuevo norteamericano sea suficientemente maduro para trabajar. Con un ritmo de crecimiento poblacional del 4% (10.500.000 habitantes más por año), los norteamericanos necesitarían invertir 2.700 billones de dólares por año sólo para evitar que los ingresos per capita cayeran, pero el PBI de los Estados Unidos es solamente de 7.000 billones de dólares. Un poco menos del 40% de lo que se produce en los Estados Unidos tendría que ser destinado a convertir a los nuevos ciudadanos en norteamericanos promedio.

Dado lo que los norteamericanos necesitan y/o pretenden para su consumo personal, simplemente no quedaría suficiente dinero para invertir en las actividades necesarias para elevar el nivel de vida de los norteamericanos existentes.

Dicho en términos más contundentes, las personas que nacen en países pobres con ritmos rápidos de crecimiento poblacional van a morir en naciones pobres. Ninguna organización de ayuda interna o externa puede neutralizar un alto ritmo de crecimiento demográfico. A pesar de lo que uno piense acerca de la capacidad del mundo para suministrar suficiente alimento, surgirán grandes brechas en los ingresos, no sólo con referencia al Primer Mundo sino también entre los países del Tercer Mundo que tienen sus poblaciones bajo control y aquellos que no.

Si bien se pueden esperar desastres regionales si las tendencias actuales se proyectan en el futuro, también es importante observar que las previsiónes demográficas no son muy inciertas. Cualesquiera que sean los factores sugeridos para explicar por qué las personas tienen familias más reducidas o más numerosas, se pueden encontrar ejemplos opuestos en cualquier parte del mundo. La sabiduría popular sostiene que las poblaciones prósperas que se modernizan, se urbanizan y llegan a ser más educadas experimentan una declinación en los ritmos de crecimiento demográfico.[11] Pero las naciones del Golfo Pérsico que tienen todas estas características también tienen algunos de los ritmos de crecimiento más rápidos del mundo.

Desplazamiento

Si bien existe una gran incertidumbre acerca del futuro crecimiento demográfico del mundo, hay una total seguridad acerca de los desplazamientos masivos de población que ahora están teniendo lugar desde el Tercer Mundo hacia las naciones del mundo desarrollado. En los años ochenta, ingresaron legalmente en los Estados Unidos 7.900.000 personas y otras 7.300.000 personas ingresaron legalmente en el resto del Primer Mundo.[12] En 1992 se calcularon 3.400.000 extranjeros ilegales (aproximadamente 2 millones habían ingresado en la década de los ochenta) viviendo en los Estados Unidos.[13] En la década presente la inmigración se aceleró y, hacia 1995, el 9% de todos los norteamericanos había nacido en el extranjero, con una muy desigual distribución entre los estados (por ejemplo, el 25% de todos los californianos no había nacido en los Estados Unidos).[14] Dentro del Tercer Mundo, millones de personas se están desplazando de países algo más pobres a naciones algo más ricas (más de 2 millones solamente en Asia).[15] Además, hay 23 millones de refugiados en el mundo. En conjunto, alrededor de 100 millones de personas viven fuera del país donde nacieron.[16]

Nada se puede comparar con lo que está sucediendo ahora, excepto las migraciones masivas de fines del siglo diecinueve y comienzos del veinte, pero esas inmigraciones (casi 650.000 personas ingresaban por año a los Estados Unidos) eran muy diferentes.[17] Algunos de los individuos que ingresaban eran pobres (los norteamericanos suelen exagerar la cantidad de los que eran realmente pobres), pero la mayoría eran familias de clase media o media baja que se desplazaban de naciones ricas (Inglaterra, Alemania, Italia) hacia países despoblados (Estados Unidos, la Argentina, etc.). Esas naciones despobladas necesitaban tanto habitantes como mano de obra no calificada. Hoy las naciones industriales no necesitan ninguna de las dos cosas. Aquellos individuos que emigran son sin duda voluntariosos y a menudo inteligentes, pero antes de que puedan llegar a ser ciudadanos útiles en el mundo desarrollado se necesitarán inversiones masivas para su capacitación.

Sin duda se podría planear una política de inmigración que contribuya al crecimiento económico norteamericano en lugar de ser un drenaje para el mismo. Los inmigrantes se podrían admitir sobre la base de sus habilidades y los fondos que están dispuestos a invertir en los Estados Unidos.[18] Aquellos que necesitan servicios sociales, como educación, podrían ser excluidos. Solamente los jóvenes capacitados se podrían admitir a fin de mantener o elevar la proporción de los trabajadores que contribuyen a las cajas de retiros y jubilaciones para que los jubilados reciban

pensiones más altas de lo que percibirían de otra manera.[19] Pero esta política de inmigración orientada al crecimiento tendría que ser adoptada y puesta en vigor. Ni lo uno ni lo otro parece posible. Ninguna de las últimas políticas de inmigración de los Estados Unidos se ha concentrado en el crecimiento y ninguna de ellas ha sido puesta en vigor.

Los motivos de la inmigración son en parte la necesidad de obtener ingresos más altos en el extranjero y en parte la presión de las condiciones de pobreza en el país de origen. Si los porcentajes reales de crecimiento demográfico concuerdan con las predicciones del Banco Mundial, los factores de presión serán enormes. La influencia que los niveles de vida declinantes tienen sobre la migración se puede apreciar en los desplazamientos entre México y los Estados Unidos como secuela de la crisis financiera mexicana y las caídas resultantes en los niveles de vida de esa nación a fines del año 1994. En el primer trimestre de 1995 la cantidad de mexicanos que aspiraban a la ciudadanía norteamericana se duplicó y los controles fronterizos mexicanos hicieron 1.400.000 arrestos —un 30% más que el año anterior— y por cada arrestado, un mínimo de dos personas atravesaron la frontera sin ser arrestadas.[20]

Pero aun cuando las abrumadoras previsiones demográficas del Banco Mundial sean erróneas, los factores de presión van a conducir a desplazamientos poblacionales mucho más masivos de los que se han visto hasta ahora en el mundo. Las razones son simples. Los costos del transporte han disminuido sustancialmente.[21] Aun las personas relativamente pobres pueden tener acceso a un pasaje aéreo para viajar al otro extremo del mundo. Si bien solía haber una sola frontera donde la gente podía pasar de una nación del Tercer Mundo con ingresos bajos a otra del Primer Mundo con ingresos altos (es el caso de México y los Estados Unidos), con el fin del comunismo hay ahora varias regiones con enormes brechas económicas (por ejemplo, entre el este y el oeste de Europa, entre China y Japón) y personas con ingresos muy diferentes que viven muy cerca las unas de las otras.

Pero lo más importante es que por primera vez en la historia de la humanidad los medios electrónicos han creado un mundo donde incluso aquellos que viven en las más primitivas aldeas ven regularmente en la televisión los niveles de vida de los que viven en las regiones más ricas del globo. El estilo y los niveles de vida de las familias reflejadas en la televisión están muy por encima de los de la familia norteamericana promedio, pero la gente que las observa en la televisión cree que lo que ve existe para el término medio de los norteamericanos. Viviendo en la pobreza y viendo a esa gente rica en la televisión, ¡un pobre aldeano sería demente si no intentara emigrar! Incluso se calcula que Japón, con sus inigualables controles sociales, tiene ahora más de un millón de trabajadores extranjeros ilegales.[22]

Consideremos a un aldeano pobre de México. California no está lejos y tiene un ingreso per capita veinte veces más alto que el de su país. ¿Qué es lo peor que puede sucederle si intenta atravesar la frontera? Ser arrestado, instalado en un autobús y enviado a casa. Sus pies cansados necesitan un descanso. Si lo sigue intentando, finalmente lo conseguirá. Las autoridades de California no lo van a meter en un calabozo. Eso cuesta demasiado. Y en todo caso, si se considera el espacio por persona, el alimento, la televisión, el equipo de ejercicios, etc., el nivel de vida en una prisión de California es más alto que el de una aldea pobre de México.

Lo que está ocurriendo entre México y los Estados Unidos sucede también entre el norte de Africa y Europa. Los porcentajes de nacimientos están en alza, empujando a la gente fuera de su país. Las brechas de ingresos son enormes, lo cual induce a la gente a emigrar hacia el norte. Como en los Estados Unidos, a menudo existe una buena dosis de hostilidad hacia los numerosos inmigrantes que están llegando a Francia, España e Italia.[23]

El desplazamiento de los países pobres hacia los ricos es muy diferente del desplazamiento de los países ricos hacia los despoblados. Históricamente, el inmigrante promedio en los Estados Unidos ha estado mejor educado que el nativo norteamericano promedio y sus hijos han cursado estudios durante más tiempo. Dentro de los quince años sus ingresos familiares se igualaban con los de los nativos norteamericanos y dentro de los treinta los superaban. Por otra parte, siempre utilizaron menos asistencia y seguridad social que los nativos norteamericanos.[24]

Pero la inmigración actual es más compleja. En cuanto a la educación, los inmigantes de más de veinticinco años son bimodales en relación con los nacidos en los Estados Unidos. Es un 42% más probable que tengan un título de licenciado que los norteamericanos nativos y un 112% más probable que no hayan terminado sus estudios secundarios.[25] Si bien hay una variación enorme, en promedio, el inmigrante actual tiene menos educación, es más probable que haya abandonado sus estudios secundarios y que tenga un ingreso que no parece igualarse con el de los nativos norteamericanos (véase la Tabla 5.1).

Según estimaciones efectuadas de acuerdo con el nivel de educación, los inmigrantes recientes empiezan con salarios mucho más bajos que los inmigrantes anteriores.[26] La economía actual tiene muy escasa demanda de mano de obra no calificada. Muchos de los inmigrantes actuales son, sin duda alguna, muy buenas personas (inteligentes, dinámicos, trabajadores), pero serán de escaso valor económico a menos que se los eduque y entrene ¿Quién va a costear la educación necesaria para convertirlos en personas productivas y autosuficientes? Si se analiza la iniciativa de California (*Proposition 187*) que se aprobó en la elección de noviembre de

Tabla 5.1

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS INMIGRANTES Y NATIVOS

	1970	1990
Nativos		
Educación (años)	11,5	13,2
% de asistencia recibida	6,0 %	7,4 %
Inmigrantes		
Educación (años)	10,7	11,6
% de asistencia recibida	5,9 %	9,1 %
Diferencia salarial con los nativos	+0,9 %	-15,2 %
Inmigrantes recientes (menos de 5 años en EEUU)		
Educación (años)	11,1	11,9
% de asistencia recibida	5,5 %	8,3 %
Diferencia salarial con los nativos	-16,6 %	-31,7 %

Fuente: George J. Borjas, "The Economic Benefit of Immigration", *Journal of Economic Perspectives*, Primavera de 1995, pág. 4.

1994, resulta evidente que los norteamericanos nativos no desean costear la educación de los inmigrantes. Pero si ellos no están dispuestos a costearla, ¿quién la pagará? Si la respuesta fuera nadie, entonces los Estados Unidos implícitamente habrían tomado la decisión de construir una sociedad de Tercer Mundo dentro de su sociedad de Primer Mundo. Privar a los inmigrantes de la educación no los persuadirá de volver a sus países. Tampoco serán educados en esos países.

Los inmigrantes del pasado no ingresaron en una sociedad con un sistema de asistencia social. Los de ahora sí.[27] Si bien la gente no emigra sólo para recibir asistencia, esta reduce el riesgo de emigrar. La inmigración es dura. Casi un tercio de los treinta millones de extranjeros que llegaron a los Estados Unidos entre la Guerra Civil y la Primera Guerra Mundial regresaron a sus países.[28] Poco después de la Segunda Guerra Mundial, era menos probable que los inmigrantes utilizaran el sistema de asistencia social más que los nativos norteamericanos, pero hoy es más probable que ocurra lo contrario (véase la Tabla 5.1) El resultado neto es un costo per capita que llega casi al doble del de los nativos norteamericanos.[29]

Existen grandes diferencias en la utilización de la asistencia social entre todos los grupos de inmigrantes. Algunos grupos están financieramente muy bien y otros no. El 77% de los laosianos y camboyanos de California reciben asistencia social. Los siete estados con más extranjeros ilegales gastan cerca de 4.000 millones de dólares en su asistencia social, educación y encarcelación, mientras recaudan menos de 2.000 millones de dólares en impuestos pagados por los ilegales.[30] El eslogan republicano *"Contract with America"* promete interrumpir toda ayuda a los inmigrantes, legales o ilegales, si tienen menos de setenta y cinco años de edad.[31] Pero no está claro cómo va a funcionar sociológica y políticamente la existencia codo a codo de aquellos con ingresos del Tercer Mundo a quienes se les niega la ayuda del gobierno pero pagan los impuestos y aquellos con ingresos del Primer Mundo que reciben asistencia pero no pagan impuestos.

En todo el mundo desarrollado los movimientos antiinmigración están proliferando como hongos. En la primera ronda de las elecciones presidenciales francesas en 1995, Jean-Marie Le Pen, el candidato de extrema derecha, obtuvo el 22% de los votos de la clase obrera, un firme respaldo en las áreas muy pobladas y un 15% en conjunto, sobre la base de una plataforma que clamaba por expulsar de Francia a tres millones de inmigrantes.[32]

Los desplazamientos masivos de población están progresando. Si bien probablemente no puedan ser detenidos, se podrían limitar si los norteamericanos estuvieran dispuestos a hacer una serie de cosas que no están dispuestos a hacer: contar con una cédula de identidad donde se prescriban estrictas sanciones para todo aquel que emplee a alguien sin esa cédula; controlar al azar y repetidamente la cédula de todo el mundo a fin de asegurarse de que están legalmente en el país; deportar rápidamente a alguien que no tiene la cédula necesaria. Las cédulas mencionadas pueden ser regularmente requeridas en los puestos de seguridad que ahora tenemos que atravesar en los aeropuertos y en otros medios de transporte. En las autopistas se podrían utilizar las garitas de peaje como puestos de control y se podrían construir cercas electrificadas de alto voltaje en las fronteras, como en la de México-Estados Unidos. Sin estas políticas, aquellos que desean emigrar no pueden ser detenidos.

Envejecimiento

Sin embargo, la erupción más explosiva del volcán ha sido provocada por la demografía y estriba en el paulatino envejecimiento de la población mundial. Se ha creado una nueva clase de población. Por primera vez

en la historia de la humanidad, nuestras sociedades tendrán un grupo muy numeroso de personas mayores económicamente inactivas, votantes opulentos que requieren servicios sociales costosos, como asistencia médica, y dependen del gobierno para gran parte de su ingreso. Ellos están debilitando el estado de bienestar social, destruyendo las finanzas del gobierno y amenazando las inversiones que todas las sociedades necesitan hacer para alcanzar un futuro de éxito.

En 1900, el 4% de la población de los Estados Unidos superaba los sesenta y cinco años de edad. Los que superan esa edad ahora dan cuenta del 13% de la población.[33] Después del año 2013 la cantidad de ancianos aumentará muy rápidamente en los Estados Unidos, toda vez que la generación de los *babyboomers* (los que nacieron en el auge de natalidad inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial) llegarán a los sesenta y cinco años de edad y empezarán a jubilarse. Mientras ahora hay 4,5 empleados trabajando para pagar cada pensión, en el 2013 habrá solamente 1,7 trabajadores disponibles para aportar por cada pensión.[34]

En muchas naciones pobres y ricas el porcentaje de la población con más de sesenta y cinco años se duplicará hacia el 2025.[35] Para ese entonces en Japón se espera que los ancianos representen el 26% de la población. En los Estados Unidos las previsiones sobre la proporción de la población que será más vieja dependen mayormente de lo que se suponga que es la cantidad de inmigración —una fuente de población joven— pero los ancianos serán por lo menos un 20% de la población.[36]

Los Estados Unidos enfrentan lo que podría llamarse "la mala sombra de los cuarenta dobles". En promedio, aquellos que superan los sesenta y cinco años reciben del gobierno algo más del 40% de su ingreso (41% para ser precisos).[37] Y poco menos del 40% (el 38% para ser precisos) de los ancianos reciben del gobierno el 80% o más de su ingreso. En cambio, solamente el 35% recibe dinero del sistema de pensiones privadas.[38]

Esta enorme transferencia de recursos ha convertido a los ancianos en votantes unilaterales (ya sea que el gobierno aumente o disminuya sus ingresos mensuales o sus beneficios por asistencia médica). En las democracias, los votantes unilaterales tienen una desproporcionada influencia sobre el proceso político, ya que no despliegan sus votos debido a los intereses en conflicto.

Las necesidades y exigencias de los ancianos ya han sacudido el sistema de bienestar social hasta sus cimientos, causando el fracaso de todas las propuestas prácticas. Si se suman los pagos a los ancianos al interés pagado sobre la deuda nacional teniendo en cuenta que los déficit presupuestarios actuales son producidos por nuestra renuencia a pagar hoy las inversiones sobre la vejez , los intereses más las prestaciones terminan agotando los presupuestos gubernamentales. Si se proyectan las cifras para

el futuro, el gobierno simplemente irá a la quiebra. Tendrá que prometer a sus ancianos más de lo que puede recaudar en impuestos de los que están trabajando.

Hoy en día el sistema de bienestar social más el pago de intereses (la mayor parte acumulados en los últimos años para poder pagar a la clase pasiva) requieren el 60% de la recaudación impositiva total. (Excluido el interés sobre la deuda nacional, la mitad del presupuesto federal va a la clase pasiva.[39]) En el año 2003 requerirán un 75% y para el 2013 un 100% si las leyes vigentes siguen sin modificaciones.[40] En Europa occidental los programas vigentes para la clase pasiva requerirán para el año 2030 el 50% del PBI. En Europa del este el problema es aun peor, toda vez que los comunistas han sido aún más generosos con sus promesas a la clase pasiva. Polonia deriva más de su PBI para sus ancianos (21%) que cualquer otra nación sobre la Tierra.[41]

Todo lo demás es reducido en los presupuestos gubernamentales para dar espacio a los ancianos. Dejando de lado el tema de la clase pasiva, en los Estados Unidos las inversiones internas han caído del 10 al 7% del PBI en los últimos veinte años.[42] En la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la asociación de naciones desarrolladas cuyos fines primordiales son la expansión económica y el pleno empleo, se invierte cinco veces más dinero en gastos sociales para la población de más de sesenta y cinco como que en la de quince a sesenta y cuatro años.[43] Pero lo más grave es que los gastos que requiere la clase pasiva están expriviendo del presupuesto las inversiones en infraestructura, educación e investigación y desarrollo: en veinte años han bajado del 24 al 15% del presupuesto federal.[44]

Invertir en la clase pasiva no es una cuestión de equidad o de desposeimiento. En 1970 el porcentaje de los ancianos en la pobreza era más alto en cualquier otro sector de la población. Ahora hay menos personas pobres entre los ancianos que entre cualquier otro grupo de la población. En los Estados Unidos, para muchos, los niveles reales de vida aumentan con la jubilación. Los ahorros por el hecho de no trabajar son mayores que la reducción en las ganancias.[45]

Estimado de acuerdo con el tamaño de la familia, la ganancia de capital, los impuestos (estatales y federales), los beneficios no monetarios como los seguros médicos y los rendimientos imputados sobre el capital propio en las viviendas ocupadas por el dueño, el ingreso per capita de los ancianos está un 67% por encima del de la población en su conjunto.[46] Si se considera solamente el ingreso en efectivo, el individuo de setenta años está gastando sólo un 60% de lo que gasta otro de treinta años. Hoy el mismo anciano está gastando un 20% más.[47] Los gastos del gobierno a la clase pasiva dan ahora a los ancianos un ingreso per capita igual al

60% del promedio norteamericano.[48] En Alemania y Francia, las transferencias a la clase pasiva le permiten ingresos iguales al 80% del promedio.[49]

Los ancianos son también mucho más ricos que aquellos que no han llegado a esa etapa de la vida.[50] Las personas de sesenta y cinco a setenta y cuatro años de edad tienen 222.000 dólares de haber neto frente a los 66.000 dólares de los que tienen treinta y cinco a cuarenta y cuatro años.[51]

Los ancianos, obviamente, no desean que les reduzcan sus beneficios. La alternativa son los impuestos crecientes, pero esta también es una opción poco atractiva. El actual impuesto de seguridad social del 15% tendría que ser aumentado hasta el 40% en el año 2029 para proporcionar los beneficios que se han prometido.[52] Suponiendo que no haya cambios en las leyes vigentes, los porcentajes de impuestos sobre los futuros sueldos pueden subir hasta un 94% si uno es pesimista en lo que respecta al control de gastos por salud de la clase pasiva.[53] Lo que se llama "contabilidad generacional" conduce a algunas futuras tasas impositivas muy inquietantes. El sistema tributario puede llegar a estallar.

Durante los últimos veinticinco años muchos de nuestros programas de prestaciones han sido implícitamente pagados reduciendo los gastos de defensa desde los niveles culminantes en plena Guerra de Vietnam. Pero incluso con el fin de la guerra fría y la disposición a reducir los presupuestos militares (aunque la nueva mayoría republicana dice que no está dispuesta a hacer otras reducciones en defensa), no ha quedado mucho espacio para estos cambios. Los gastos en defensa han disminuido ahora a menos del 4% del PBI, pero aun cuando los Estados Unidos estuvieran dispuestos a llevar los gastos a cero, el día del arreglo de cuentas para el sistema de asistencia social sólo se pospondría unos pocos años.

Las jubilaciones o pensiones son una cuestión de beneficios y cifras. Las prestaciones médicas para los ancianos también son una cuestión de tecnología. Las nuevas tecnologías más costosas suben constantemente los costos per capita. Si bien los costos per capita difieren significativamente entre naciones, en la última década el gasto por salud como una fracción del PBI ha trepado en todos los países de la OCDE, excepto en Suecia e Irlanda, que han resistido las tendencias.[54]

Los gastos sobre la clase pasiva han alterado fundamentalmente nuestros sistemas fiscales. En la década de los sesenta el gobierno creó lo que entonces se llamó el dividendo fiscal. Por grande que fuera su déficit corriente, si el gobierno simplemente no hacía nada —no aprobaba nuevas leyes— dentro de unos pocos años estaría produciendo un superávit presupuestario. Con el crecimiento económico, la recaudación fiscal creció tan rápidamente como los gastos de gobierno. Hoy ocurre exactamente lo contrario. Aun con el rápido crecimiento económico y la ausencia de nuevos

programas, los gastos de gobierno aumentan más rápidamente que la recaudación fiscal debido a las prestaciones para la creciente población pasiva. Si el gobierno no hace nada, los déficit se ampliarán rápidamente.

Todas las reducciones en el presupuesto y los aumentos de impuestos promovidos por el presidente Clinton en sus dos primeros años de gobierno sólo dieron un pequeño respiro. En 1996, el déficit estará creciendo nuevamente, aun cuando no se aprueben nuevos programas de inversión. Lo que enfrenta el presidente Clinton lo están enfrentando todos los gobiernos. Incluso en Suecia, que es en cierto modo la introductora del estado de bienestar social y donde este todavía disfruta de cierto apoyo político, los déficit van a tener que ser reducidos.[55]

En lugar de un dividendo fiscal, los gobiernos de todo el mundo enfrentan ahora déficit fiscales estructurales que no se pueden paliar con el crecimiento económico. Si se considera el Grupo de los Siete (las más grandes economías del mundo) en 1993, los déficit estructurales que existían aun cuando sus economías estaban operando con pleno empleo iban del 3% del PBI en Alemania, Estados Unidos, Francia y Canadá al 5% en Gran Bretaña y más del 7% en Italia.[56] Solamente Japón estaba en mejor posición, con un déficit estructural de menos del 1%, pero Japón está enfrentando el más rápido proceso de envejecimiento de la población en el mundo industrial y su pequeño déficit estructural actual rápidamente se va a convertir en un gran déficit presupuestario.

Entre 1974 y 1994, la deuda pública había aumentado en toda la OCDE del 35 al 71% del PBI, sin contar las jubilaciones sin depósito de fondos ni las prestaciones médicas.[57] En 1995, se esperaba que solamente uno de los países de la OCDE, Noruega (rico en petróleo) tendría un superávit presupuestario.[58]

Desde el punto de vista técnico, la clase pasiva norteamericana podría aducir que la parte monetaria de su paquete de beneficios no contribuye a la deuda de gobierno, ya que esa parte, pero no la de las prestaciones médicas, está generando un superávit (las recaudaciones tributarias de los impuestos asignados superan los gastos). Pero esta es una ilusión. Para evaluar la incidencia de los presupuestos de gobierno es necesario analizar el total de ingresos y el total de gastos en su conjunto. Si los gobiernos están manejando un déficit en sus presupuestos generales, el hecho de que una parte del presupuesto tenga un superávit porque hay un acuerdo contable que asigna más impuestos de los que este sector del presupuesto necesita es irrelevante. Cualquiera que sea la asignación, los gobiernos son propensos a usar los ahorros para gastos y eso es lo que afecta la economía. Lo que importa es quién está conduciendo el aspecto gasto del presupuesto. El conductor es la clase pasiva.

El problema de acumular deudas para pagar a la clase pasiva es directo. Sólo para hacer el cálculo, supongamos que los impuestos recaudan el 30% del PBI y que las tasas de interés del mercado son del 10%. Cuando la deuda del gobierno llega al 300% del PBI, todo el ingreso del gobierno tiene que ser utilizado para el pago de intereses sobre la deuda pendiente y no queda nada para ninguna otra cosa. Bélgica, Italia y Canadá ya se están aproximando a este límite (véase la Tabla 5.2).

Tabla 5.2

LA DEUDA COMO PORCENTAJE DEL PBI

1990

Nación	*Deuda total*	*Pasivos/jubilaciones sin dep. de fondos*	*Total*
EE.UU.	85	66	151
Japón	79	218	297
Italia	123	233	356
Alemania	53	160	213
Francia	56	216	272
Canadá	96	250	346
Reino Unido	52	186	238
Bélgica	142	165	307

Fuente: OCDE. Citada en "Public Sector Finances", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 115.

En Bélgica la deuda pública es un 142% del PBI y los pasivos por jubilaciones sin depósito de fondos otro 165% del PBI (véase la Tabla 5.2). Aunque no paga intereses sobre sus pasivos por jubilaciones sin depósito de fondos, si lo hiciera (y debería hacerlo para evitar la bancarrota en los futuros presupuestos de gobierno) con una tasa de interés del 10% sería necesario recaudar un 30,7% del PBI en impuestos, sólo para pagar los intereses sobre sus deudas. Además, recauda un 10% del PBI de los trabajadores activos para pagar las jubilaciones de la clase pasiva. Sumemos algo de las prestaciones médicas y Bélgica necesitaría una recaudación de impuestos aproximada al 50% del PBI, sólo para financiar el pago de intereses y la clase pasiva.[59] No sorprende que esos gastos hayan eliminado del presupuesto belga las actividades de inversión. La investigación y el desarrollo se están manejando muy por debajo de los niveles normales europeos y representan sólo un tercio de los de los Estados Unidos.

Si bien todos nuestros recursos no van a ir a parar a la clase pasiva (hay otras cosas como los cuerpos de policía y bomberos que tienen que ser financiados), nadie sabe de qué manera se va a mantener controlado el aumento de prestaciones a la clase pasiva en las sociedades democráticas. Aun cuando represente solamente el 13% de la población, es tan poderosa que ningún partido político desea enredarse con ella.

El convenio de la House Majority Leader Newt Gingrich con los Estados Unidos hace más que excluir explícitamente a la clase pasiva de sus reducciones. Promete gastar más en los ancianos, aumentando la cantidad de ingreso que se puede ganar antes de que se reduzcan los beneficios sociales y rebajar los impuestos pagados sobre dichos beneficios por los individuos de alto ingreso.[60]

Un ministro de economía de Francia, el conservador Alain Madelin, se vio obligado a renunciar sólo por haber sugerido que los empleados públicos debían contribuir más a sus propias jubilaciones.[61]

Mucho antes de que sea una mayoría técnica de la población, la clase pasiva será políticamente incontrolable, ya que aquellos que tienen menos de dieciocho años legalmente no pueden votar y los que tienen entre dieciocho y treinta suelen no votar. La democracia va a ser sometida a una prueba crucial cuando tenga que enfrentar las exigencias económicas de la clase pasiva. ¿Acaso los gobiernos democráticos reducirán los beneficios de un grupo de votantes que están próximos a la jubilación?

Hoy no pueden. El presidente Clinton designó un grupo de expertos para que recomendaran cambios en el sistema pero estos respondieron que "no fue posible llegar a un acuerdo sobre ninguna propuesta específica para detener el crecimiento de la previsión social, la asistencia médica u otros programas de prestaciones del gobierno", aun cuando coincidieron en que, si no se tomaban medidas, los programas vigentes aumentarían ocho veces el déficit del gobierno para el año 2030.[62]

La democracia todavía no es una supervivencia de los más aptos. En cuanto al voto universal, sólo tiene menos de cien años. Va a tener su prueba crucial en la clase pasiva. Se pueden reducir los beneficios que van a una mayoría de los votantes, si la respuesta es que ninguna democracia tiene un futuro de largo alcance. Hay otras inversiones necesarias que no se harán y no podrán hacerse a menos que estos beneficios estén bajo control.

Los problemas políticos no han sido generados totalmente por la influencia política de la cada vez más numerosa clase pasiva. Los beneficios medios nivelados (beneficios que disminuyen a medida que el ingreso y la riqueza aumentan) resultarían en un enorme ahorro de costos, pero no son sólo los ancianos con ingresos y patrimonio superiores al promedio los que se opondrían a ello. Todos nosotros con el tiempo llegaremos a viejos

y todos, especialmente los que están próximos a la vejez, utilizamos nuestro dinero para los lujos de la vida y dejamos que el gobierno costee nuestras necesidades cuando llegamos a viejos. Los programas menos generosos serán a la larga menos generosos para nosotros y no sólo para ellos.

Incluso para los jóvenes que todavía no se preocupan por la jubilación, el cambio para hacer que los ancianos paguen más de su propio peculio no está desprovisto de un costado negativo. El cambio significa que los jóvenes tendrán que pagar o sentir la culpa asociada con el hecho de no pagar algunos de los costos de manutención de sus padres, si ellos no manejan apropiadamente su ingreso. Aún peor, para aquellos con padres que poseen bienes, hacer que los ancianos paguen significa reducir las herencias.[63] No se heredarían la casa o el paquete accionario que se esperan heredar si se tuvieran que vender para pagar las facturas médicas o proporcionar el equivalente de una jubilación mensual. Los jóvenes no están dispuestos a perder sus herencias.

El mensaje político es simple. Poner en la mira los beneficios de la gente mayor de bajos ingresos reduce los costos y mejora la eficiencia económica (deriva el dinero hacia aquellos que más lo necesitan), pero rápidamente pierde respaldo político.

A menudo se ofrece como solución una enmienda al presupuesto balanceado. Pero no lo es. Una enmienda se puede aprobar, pero no tiene sentido a no ser que los políticos estén dispuestos y sean capaces de reducir las prestaciones para la clase pasiva. Si aquellos que legislan no desean acatar el espíritu de la ley, siempre podrán evitar hacerlo. Simplemente pueden gastar más de lo que recaudan y justificarlo con alguna de las letras menudas que acompañan toda enmienda al presupuesto.

Las enmiendas al presupuesto tienen que tener algunas excepciones y algunas disposiciones de implementación. ¿Cómo se prevén los ingresos y los gastos? ¿Qué ocurre si se produce una recesión inesperada? ¿Qué pasa si estalla una guerra importante? ¿Cómo se calculan los gastos? ¿Cuentan los gastos de las empresas públicas como el servicio postal? ¿Cuentan las ventas de propiedades como ingresos del erario? ¿Las inversiones importantes en infraestructura cuentan como gastos corrientes? ¿Cómo se calculan las garantías de préstamo? Todos estos "detalles" hacen posible que cualquier gobierno se resista a introducir una enmienda al presupuesto para no tener que acatarla. Si el gasto tiene que ser reducido, que lo hagan aquellos que van a ser elegidos.

El problema de la clase pasiva no es sólo un problema del gobierno. Las empresas privadas enfrentan el mismo dilema en las jubilaciones privadas y los planes de salud para los ancianos.[64] En el sector privado, los planes de prestaciones médicas por lo general están subfinanciados y los planes de jubilación a menudo están menos que totalmente financiados. En

los Estados Unidos hay un déficit de 71.000 millones de dólares en los planes privados de jubilaciones, con sólo 316.000 millones de los necesarios 387.000 millones que se habían acumulado, pero el 75% de las compañías con planes subfinanciados son empresas financieramente prósperas. Compañías más antiguas, como las automotrices, con una gran cantidad de jubilados con pensiones generosas y planes de salud para esos jubilados, tendrían escaso o ningún capital propio si esas obligaciones se reflejaran totalmente en sus libros.

Los ancianos no son los grandes derrochadores que a veces se retratan (que gastan toda su fortuna acumulada de modo que mueren el día en que sus bienes se han agotado), pero, por buenas razones, tampoco son los grandes ahorristas del futuro. Los resultados se pueden apreciar en los porcentajes de ahorros. En los países de la OCDE las tasas de ahorros brutos han descendido del 24 al 19% del PBI entre 1977 y 1992.[65]

Gran parte de la declinación en los porcentajes de ahorros personales en los Estados Unidos, que bajaron de casi un 9% en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial a un 3% en la década presente, se puede atribuir a los ancianos o aquellos que se aproximan a la vejez.[66] Los que están próximos a jubilarse, al confiar en las jubilaciones públicas y en las pensiones que les proporcionarán los empleadores privados, están ahorrando menos de lo que solían hacer poco antes de la jubilación, y los ancianos que saben que tienen un cheque mensual de jubilación y una cobertura médica asegurada están gastando más durante su vejez. Los porcentajes de ahorros caen precisamente cuando, como veremos en el Capítulo 14, las industrias basadas en la capacidad intelectual requieren un significativo aumento de los mismos.

Si se busca un grupo necesitado, ese no es el de la clase pasiva. Ahora los jóvenes de menos de dieciocho años son el grupo con la más alta proporción de pobreza. Pero el gobierno gasta nueve veces más por persona en los ancianos (que votan) que en los jóvenes (que no votan).[67] Precisamente el grupo que más necesita inversiones, si se pretende tener una economía floreciente en el futuro, es el grupo que consigue menos. ¿Cómo van a costear a la clase pasiva si no tienen las habilidades para ganar sus propios ingresos?

En los años por venir, la lucha de clases va a tener que ser redefinida para significar no la del rico contra el pobre, sino la del viejo contra el joven. Como dijo una joven francesa durante una huelga para protestar contra las leyes del gobierno que habían rebajado los sueldos de los jóvenes: "¡No tenemos futuro! Esa es la razón por la que estamos aquí".[68] En los Estados Unidos este conflicto ya es evidente. Cada vez que se le presenta una oportunidad, la clase pasiva vota sistemáticamente contra los impuestos para educación.[69] Los ancianos establecen comunidades restringidas de jubilados autosegregados donde no se permite que vivan los jóvenes para no tener que costear escuelas.

El ejemplo reciente más dramático de conflicto social inminente ocurrió en Kalkaska, Michigan, un bastión de jubilados, donde los votantes ancianos literalmente desvalijaron el presupuesto escolar para pagar otras cosas como los limpianieves y luego se negaron a votar los fondos para permitir que las escuelas finalizaran el año lectivo. Las escuelas cerraron unos meses antes y algunos de los alumnos perdieron gran parte del año lectivo.[70] Si bien los ancianos probablemente todavía estén interesados en sus nietos, ya no viven en las mismas comunidades que ellos. Cada uno de los ancianos votantes de Kalkaska pudo votar contra la educación de los nietos de algún otro anciano pero convenciéndose a sí mismo de que los votantes de otras partes de los Estados Unidos tratarían a sus nietos de modo diferente.

El contrato social implícito de la posguerra ha sido que los padres se harían cargo de los hijos, pero esa sociedad y el contribuyente se harían cargo de los padres. Ambas partes de este pacto están renunciando. Cada vez más padres se rehúsan a hacerse cargo de los hijos y el contribuyente va a tener que retirar su promesa de hacerse cargo de los ancianos.

La reforma del sistema de asistencia social

Lo que debe hacerse es claro desde el punto de vista económico, pero el modo de hacerlo es políticamente confuso. Las políticas relacionadas con temas puntuales donde grandes grupos de votantes luchan por la redistribución del ingreso es lo que las democracias hacen peor.[71] Por estar siempre dispuestos a eximir a la clase pasiva de las reducciones presupuestarias, los que mejor saben de política, nuestros candidatos elegidos, ya han decidido que el problema es políticamente imposible de resolver. Pero el problema tiene que ser resuelto, ya que no se puede derivar a la clase pasiva el 100% de las recaudaciones fiscales de cualquier sociedad.

Ninguna sociedad, sin importar cuánto pague por eso, puede permitirse dejar vivir en la ociosidad a fracciones cada vez más grandes de su población y durante períodos cada vez más largos. Las sociedades pueden garantizar una cantidad fija de años en la jubilación (diez, quince o veinte años), pero ya ninguna puede garantizar la jubilación a una edad fija como los sesenta y cinco años a medida que las expectativas de vida se prolongan. Tampoco hay motivo para que ningún sistema de asistencia social transfiera sus abundantes recursos a un grupo que termina percibiendo ingresos superiores al promedio. Esto conduciría a un absurdo social donde

LO SUELTO - LADO
BIBLIOTECA INV. Nº

los Estados Unidos hay un déficit de 71.000 millones de dólares en los planes privados de jubilaciones, con sólo 316.000 millones de los necesarios 387.000 millones que se habían acumulado, pero el 75% de las compañías con planes subfinanciados son empresas financieramente prósperas. Compañías más antiguas, como las automotrices, con una gran cantidad de jubilados con pensiones generosas y planes de salud para esos jubilados, tendrían escaso o ningún capital propio si esas obligaciones se reflejaran totalmente en sus libros.

Los ancianos no son los grandes derrochadores que a veces se retratan (que gastan toda su fortuna acumulada de modo que mueren el día en que sus bienes se han agotado), pero, por buenas razones, tampoco son los grandes ahorristas del futuro. Los resultados se pueden apreciar en los porcentajes de ahorros. En los países de la OCDE las tasas de ahorros brutos han descendido del 24 al 19% del PBI entre 1977 y 1992.[65]

Gran parte de la declinación en los porcentajes de ahorros personales en los Estados Unidos, que bajaron de casi un 9% en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial a un 3% en la década presente, se puede atribuir a los ancianos o aquellos que se aproximan a la vejez.[66] Los que están próximos a jubilarse, al confiar en las jubilaciones públicas y en las pensiones que les proporcionarán los empleadores privados, están ahorrando menos de lo que solían hacer poco antes de la jubilación, y los ancianos que saben que tienen un cheque mensual de jubilación y una cobertura médica asegurada están gastando más durante su vejez. Los porcentajes de ahorros caen precisamente cuando, como veremos en el Capítulo 14, las industrias basadas en la capacidad intelectual requieren un significativo aumento de los mismos.

Si se busca un grupo necesitado, ese no es el de la clase pasiva. Ahora los jóvenes de menos de dieciocho años son el grupo con la más alta proporción de pobreza. Pero el gobierno gasta nueve veces más por persona en los ancianos (que votan) que en los jóvenes (que no votan).[67] Precisamente el grupo que más necesita inversiones, si se pretende tener una economía floreciente en el futuro, es el grupo que consigue menos. ¿Cómo van a costear a la clase pasiva si no tienen las habilidades para ganar sus propios ingresos?

En los años por venir, la lucha de clases va a tener que ser redefinida para significar no la del rico contra el pobre, sino la del viejo contra el joven. Como dijo una joven francesa durante una huelga para protestar contra las leyes del gobierno que habían rebajado los sueldos de los jóvenes: "¡No tenemos futuro! Esa es la razón por la que estamos aquí".[68] En los Estados Unidos este conflicto ya es evidente. Cada vez que se le presenta una oportunidad, la clase pasiva vota sistemáticamente contra los impuestos para educación.[69] Los ancianos establecen comunidades restringidas de jubilados autosegregados donde no se permite que vivan los jóvenes para no tener que costear escuelas.

El ejemplo reciente más dramático de conflicto social inminente ocurrió en Kalkaska, Michigan, un bastión de jubilados, donde los votantes ancianos literalmente desvalijaron el presupuesto escolar para pagar otras cosas como los limpianieves y luego se negaron a votar los fondos para permitir que las escuelas finalizaran el año lectivo. Las escuelas cerraron unos meses antes y algunos de los alumnos perdieron gran parte del año lectivo.[70] Si bien los ancianos probablemente todavía estén interesados en sus nietos, ya no viven en las mismas comunidades que ellos. Cada uno de los ancianos votantes de Kalkaska pudo votar contra la educación de los nietos de algún otro anciano pero convenciéndose a sí mismo de que los votantes de otras partes de los Estados Unidos tratarían a sus nietos de modo diferente.

El contrato social implícito de la posguerra ha sido que los padres se harían cargo de los hijos, pero esa sociedad y el contribuyente se harían cargo de los padres. Ambas partes de este pacto están renunciando. Cada vez más padres se rehúsan a hacerse cargo de los hijos y el contribuyente va a tener que retirar su promesa de hacerse cargo de los ancianos.

La reforma del sistema de asistencia social

Lo que debe hacerse es claro desde el punto de vista económico, pero el modo de hacerlo es políticamente confuso. Las políticas relacionadas con temas puntuales donde grandes grupos de votantes luchan por la redistribución del ingreso es lo que las democracias hacen peor.[71] Por estar siempre dispuestos a eximir a la clase pasiva de las reducciones presupuestarias, los que mejor saben de política, nuestros candidatos elegidos, ya han decidido que el problema es políticamente imposible de resolver. Pero el problema tiene que ser resuelto, ya que no se puede derivar a la clase pasiva el 100% de las recaudaciones fiscales de cualquier sociedad.

Ninguna sociedad, sin importar cuánto pague por eso, puede permitirse dejar vivir en la ociosidad a fracciones cada vez más grandes de su población y durante períodos cada vez más largos. Las sociedades pueden garantizar una cantidad fija de años en la jubilación (diez, quince o veinte años), pero ya ninguna puede garantizar la jubilación a una edad fija como los sesenta y cinco años a medida que las expectativas de vida se prolongan. Tampoco hay motivo para que ningún sistema de asistencia social transfiera sus abundantes recursos a un grupo que termina percibiendo ingresos superiores al promedio. Esto conduciría a un absurdo social donde

os miembros pobres de la sociedad pagarían impuestos para subsidiar a os más ricos.

La respuesta a lo que se debe hacer tiene que comenzar con algunas etas explícitas. ¿Qué proporción del ingreso previo a la jubilación de una ersona sería reembolsado con un sistema de jubilaciones obligatorias (públicas o privadas)? La imagen especular de esta pregunta es: ¿cuánto se upone que alguien debe ahorrar si pretende tener un nivel de vida como ubilado igual a su nivel de vida anterior a la jubilación? Sólo para inducir l proceso de reflexión, me permito sugerir una serie posible de metas.

El máximo beneficio debería ser una jubilación pública que garantiara a una pareja de jubilados no más de dos tercios de los ingresos mediaos del trabajador promedio (23.876 dólares anuales en 1992) ya que el abajador promedio mantiene una familia de tres miembros.[72] El beneficio ínimo sería una jubilación que garantice que todas las familias de anciaos tengan un ingreso por lo menos igual al de la línea de pobreza. Las milias con ingresos superiores al mediano recibirían una pensión que ría la mitad de sus ingresos previos percibidos en los diez años anterioes a la jubilación y aumentaría hasta llegar a la pensión máxima para lueo quedar estable. Esto significa que a esas familias con ingresos dobles al romedio nacional se les garantizaría una pensión en el promedio nacioal.

Las familias con ingresos medianos inferiores al promedio recibian una pensión entre la línea de pobreza y la línea de ingresos medianos, ue gradualmente disminuiría del 100 al 80% de su ingreso previo a la bilación. Con esto se espera que una familia mediana podría ahorrar suciente para proveerse de un 20% de su ingreso previo a la jubilación. Con excepción del trabajador pobre, se supone que todos podrían ahorrar si esearan tener un ingreso igual al que tuvieron antes de la jubilación.

Estos cálculos básicos son fáciles de hacer. Pero, ¿cuántos impuesos la gente está dispuesta a pagar? Restemos los dos últimos números de s primeros rendimientos de fondos disponibles para subvencionar el sisma de asistencia social. Hagamos otra sustracción de todo lo demás que o sea el gasto que insume la asistencia social de la clase pasiva. Considemos los fondos resultantes, el ingreso anual necesario en la jubilación ara tener un ingreso per capita igual al de los no jubilados y la cantidad de s jubilados, y será fácil estimar la cantidad máxima de años que la persoa anciana puede ser mantenida como jubilada. Restemos este número de expectativa de vida promedio a los sesenta y cinco (ahora setenta) años tendremos la edad de jubilación que una sociedad se puede permitir.

La edad de jubilación se debería elevar y eliminar la jubilación adentada. Cuando Bismarck estableció la edad de jubilación a los sesenta y nco años en el sistema de jubilaciones alemán en 1891, el alemán promedio solía vivir menos de cuarenta y cinco años.[73] Hoy esto sería aproximadamente equivalente a decir que hay una jubilación estatal para todos aquellos que han superado la edad de noventa y cinco años. Si esta fuera la norma actual no habría ningún problema.

Aumentar la edad de jubilación no será una medida popular. Si bien sesenta y cinco solía ser la edad en la cual la mayor cantidad de gente se jubilaba, ahora es sesenta y dos y está bajando.[74] Ya los porcentajes de participación de los de sesenta y un años en la fuerza laboral son 10 puntos más bajos de lo que eran a la edad de cincuenta y cinco. Pero nadie puede financiar un sistema donde la expectativa de vida aumenta y la edad de jubilación disminuye.

Los expertos pueden insistir en dejar que los trabajadores voluntariamente se hagan cargo de sí mismos cuando lleguen a la vejez, pero hay una simple realidad: demasiados no lo harán. A la edad de jubilarse, 16 millones de norteamericanos no han hecho ahorros voluntarios y no tienen otra cosa que sus pensiones para mantenerse.[75] La familia norteamericana promedio solamente ha acumulado 1.000 dólares de activos financieros netos y para financiar una futura pensión equivalente a la que reciben los actuales jubilados deberían ahorrar una suma equivalente a once veces su ingreso actual.[76] Aquellos a quienes les queden treinta años de vida laboral deberían ahorrar un tercio de sus ingresos, una vez descontado el pago de impuestos, y cumplir esta meta todos y cada uno de estos treinta años.

Aquellos que tienen cincuenta y cuatro a sesenta y cinco años de edad y están a punto de jubilarse tienen menos de 7.000 dólares en activos financieros netos y están en condiciones aun peores.[77] Desde luego, muchos tienen algún capital propio en sus viviendas, pero con los préstamos hipotecarios las viviendas no se están construyendo tan rápidamente como en el pasado. Incluyendo el capital propio, el 50% de los hogares de aquellos entre cincuenta y uno y sesenta y un años de edad tienen solamente 99.350 dólares en activos acumulados.[78] La generación actual que se aproxima a la vejez tendría que reducir drásticamente su consumo si tuviera que autofinanciar su propia jubilación o retiro.

Cuando los norteamericanos tienen una oportunidad de escamotear sus planes de jubilación, lo hacen. El 38% de los trabajadores que cambian de empleo y tienen una oportunidad de extraer dinero de sus planes de jubilación, lo hacen y se van.[79] Los trabajadores en general y los empleados de más bajo sueldo en particular no sacan ventajas de las oportunidades de exención de impuestos para ahorrar. La generación de los *baby-boomers* sistemáticamente utiliza los préstamos hipotecarios sobre la vivienda, una actividad que disminuye radicalmente sus recursos posteriores a la jubilación, ya que, para incrementar su consumo actual, terminan consumiendo las utilidades de capital que tienen en sus casas antes de la

ubilación.[80] Hoy los *baby-boomers* están ahorrando solamente un tercio e lo que necesitan para tener en la jubilación el nivel de vida que ahora isfrutan sus padres.[81] Tres de cada cuatro norteamericanos esperan una risis cuando se jubilan, ya que han ahorrado poco o nada.[82] Y están en lo ierto, habrá una crisis.

Hay una realidad fundamental y es que los norteamericanos no ahoran a menos que se vean obligados a hacerlo.

Los empleadores se están retirando de las empresas de pensiones y ubilaciones. Han reducido sus aportes jubilatorios a la mitad (de 1.039 a 06 dólares por trabajador) entre 1980 y 1991 y esta tendencia sólo se celerará.[83] Las jurisdicciones que exijan planes jubilatorios financiados or el empleador sólo encontrarán empleadores que se instalarán en otro itio.

La historia registrará que Lee Kuan Yew actuó bien en Singapur con u *Provident Fund* o Fondo Provisor (un sistema de bienestar social utofinanciado), mientras Bismark procedió mal en Alemania con su sistena de bienestar social de transferencia intergeneracional. En Singapur cada ersona debe contribuir con un 20% de sus salarios a una cuenta de ahorro ersonal donde es duplicado por un 20% aportado por sus empleadores. as inversiones de la cuenta son mitad manejadas por el individuo y mitad anejadas por el gobierno y sólo se pueden utilizar para asistencia médica, ducación, vivienda y la propia vejez. No se recaudan impuestos de los óvenes para pagar a los viejos. El anciano vive de lo que se ha visto obliado a ahorrar y de los ahorros adicionales que voluntariamente ha hecho.

Pero una vez que existe un sistema de transferencia intergeneracional, ólo es posible desplazarse hacia otro de autofinanciación en forma muy aulatina. El problema es simple. El gran ganador en un sistema ntergeneracional es la primera generación. Esta recibe los beneficios cuando lega a la vejez, sin haber tenido que aportar nada al sistema cuando era oven. Recibe pero no paga. El gran perdedor es la última generación. Aporta os fondos durante toda su vida pero no hay jóvenes detrás de ella para ostear los beneficios que debería recibir en la vejez. Paga pero no recibe.

Los jubilados actuales pertenecen básicamente a la primera generaión y son los grandes ganadores en el sistema de previsión social. Si bien adie será la última generación en cuanto a especie humana, si las generaiones son de magnitudes muy diferentes o los niveles de beneficio se han xpandido significativamente, las últimas y más reducidas generaciones a actual generación de los "hijos de la escasez" nacidos después de 1963) erán hasta cierto punto las que tendrán que pagar por la mucho más amlia generación (de los *baby-boomers* nacidos entre 1947 y 1963) que las recedió.

Mientras que aquellos nacidos en 1900 recibieron un 12% de rendi-

miento real, ajustado de acuerdo con la inflación, sobre sus contribuiciones al sistema de previsión (mucho más de lo que habrían obtenido en los mercados privados de capital), los nacidos en 1975 obtendrán menos de un 2% de rendimiento (mucho menos de lo que habrían obtenido en los mercados privados de capital).[84] En Suecia la generación que se jubiló en la década de los sesenta recibió seis veces más de lo que aportó al sistema, pero se espera que las generaciones que se jubilarán después del 2010 obtendrán menos del 80% de lo que han aportado.[85] Esto es simplemente injusto, aunque la mayoría de los ancianos están persuadidos de que ellos han "pagado por" sus beneficios actuales y no están en la prosperidad. Ellos han "ganado" lo que reciben.

Nada podría estar más alejado de la verdad. Al varón anciano medio se le reembolsan ahora todos sus aportes previsionales más el interés en menos de cuatro años.[86] Después de esto ese hombre recibe los beneficios de la asistencia social en el mismo sentido que una madre reciente.

Si bien se debería alentar un mayor ahorro para la jubilación, esta medida no resolvería el problema actual. En realidad lo agravaría. Si los trabajadores actuales fueran prácticamente obligados (alentados) a ahorrar para su propia vejez, pero no se hiciera nada dirigido a reducir los costos del sistema actual para aquellos que ya son mayores, los trabajadores actuales deberían financiar simultáneamente la vejez actual y la suya propia. Ellos tienen sus propias cargas económicas básicamente duplicadas. Como resultado, el cambio de un sistema de transferencia intergeneracional a otro de autofinanciación sólo puede ocurrir en forma paulatina (se debería pensar en un período de cincuenta a setenta años). Este cambio hacia una mayor autofinanciación debería hacerse lentamente en el largo plazo, pero de esta manera no cambiará lo que debería cambiar en el mediano plazo.

Cualquier cosa que se decida debería ser anunciada con suficiente anticipación, de modo que las familias pudieran hacer planes para su jubilación. Nadie puede cambiar repentinamente sus planes de jubilación. Las edades y los beneficios de la jubilación tienen que ser conocidos quince o veinte años antes. Se tienen que redactar leyes no tanto para reducir los beneficos actuales cuanto para reducir los incrementos en el flujo de beneficios programados en las leyes vigentes. Sólo en forma muy gradual, los ancianos tendrán que desembolsar dinero de sus propios ahorros. Pero los beneficios necesitan ser selectivamente reducidos para volver a balancear el ingreso per capita de los ancianos con el de los no ancianos. En realidad, no hay justificación para un sistema de previsión social que grava a aquellos con más bajos ingresos (los jóvenes) para dar a los de más altos ingresos (los ancianos). No hay necesidad de retornar a los "viejos malos tiempos" cuando los ancianos tenían mucho menos que los jóvenes, pero

ampoco hay necesidad de continuar financiando una situación donde el ngreso per capita de los ancianos supera con creces el de los no ancianos.

Si bien los medios directos de comprobar los beneficios pueden ser mposibles ya que afectan la viabilidad política del sistema, la clase pasiva ene que pagar un impuesto sobre las ganancias que sea coherente con sus ngresos. En los Estados Unidos una pareja con un hijo gana 30.000 dólaes anuales y paga 2.449 dólares en impuestos federales sobre las ganaias. En cambio, una pareja de ancianos que sólo tiene que mantener a dos niembros con un ingreso igual de 30.000 dólares anuales (el 40% proveiente del sistema de previsión social) paga sólo 791 dólares en impuesos.[87] A iguales ingresos de los ancianos se deberían pagar iguales impuesos.

En vista de que los beneficios previsionales y las prestaciones médias son actividades de consumo, la manera apropiada de pagar por estos eneficios para los ancianos no debería ser el impuesto sobre el trabajo (el ueldo) sino sobre el consumo, un impuesto al valor agregado sobre otras ormas de consumo. Si se pretende que las pensiones no expriman nuestra nversión, se deben establecer de tal manera que surjan de otras formas de onsumo. Un impuesto al consumo progresivo también significará que los ubilados continuarán aportando a sus pensiones después que dejen de trajar, a menos que estén dispuestos a contribuir a la sociedad mediante horros.

Utilizar los impuestos sobre los sueldos para financiar los benefios de los ancianos crea lo que los economistas norteamericanos conocen omo *the tax wedge.** Cuando los empleadores consideran su presupuesto aboral, ven trabajadores costosos: la remuneración de la mano de obra, ue incluye salarios, beneficios adicionales privados e impuestos públicos obre la planilla de pagos, es alta. Cuando los trabajadores consideran esos ismos empleos, ven puestos de salario bajo, porque la única parte de ese onjunto de remuneraciones que es importante para ellos es el sueldo de olsillo. El resto va a los demás (los ancianos) o rinde beneficios en un uturo distante que se desestima completamente.

Ambas partes salen fiadoras de un sistema económico tributario. El mpleador traslada sus operaciones a alguna otra parte del mundo donde os beneficos adicionales privados y los beneficios sociales públicos no xisten. Desde las bases de producción en el exterior (o mar adentro) el mpleador sigue vendiendo sus productos en el viejo mercado local, pero a no fabrica sus productos ni paga sus impuestos en ese mercado. Al haer esto, reduce los costos e incrementa las ganancias. El empleado procura hacer lo mismo. Trata de conseguir todos los beneficios sociales que estén disponibles (seguro de desempleo, pensiones por invalidez) e ingresa en la economía ilegal negra, donde no se pagan impuestos y los salarios de bolsillo son a menudo más altos que los sueldos una vez pagados los impuestos en la economía legal, porque esos empleadores no tienen que pagar por los benefcios adicionales públicos ni privados.

En vista de que ambas partes han dejado de pagar los impuestos que son necesarios para financiar el sistema de asistencia social, los costos del mismo aumentan para aquellos que permanecen en él y sus incentivos para salir de fiadores aumentan. En el largo plazo un sistema de previsión social financiado por el impuesto sobre las planillas de sueldos simplemente no será viable.

Cualquier acción que se emprenda, cuanto antes se lleve a cabo, más fácil será. Equilibrar el sistema hoy conduciría a reducir la deuda del mañana. Reducir los pagos de intereses significa que será necesario recaudar menos impuestos para financiar el sistema. La influencia electoral de la clase pasiva sólo puede aumentar si llega a ser más numerosa. Cuanto más tiempo los ancianos se acostumbren a las pensiones del gobierno, más difícil va a ser eliminar esa adicción. Lo que los seres humanos siempre han obtenido con rapidez parece un derecho y no un privilegio. Este cambio de actitudes ya es sumamente evidente.

Pero los ancianos no generan todo el problema de asistencia social. En Suecia dos tercios de la población reciben algún tipo de pago regular del gobierno.[88] En el norte de Europa es evidente que existe algo que se podría denominar un problema de la "segunda generación".

Cuando se establecieron por primera vez los sistemas de bienestar social, la moral vigente limitaba su uso, de modo que la gente no utilizaba el sistema a no ser que necesitara con urgencia del mismo. Estas actitudes todavía subsisten (aún hoy hay millones de personas en los Estados Unidos que están legalmente habilitadas para acogerse a estos beneficios y que tendrían más altos ingresos familiares si recurrieran a la asistencia social, pero se sentirían avergonzadas si pidieran una asistencia para la cual están facultadas) aunque en mucho menor grado. Pero a través del tiempo estas inhibiciones han desaparecido y lo que inicialmente se consideraba como un sistema para ser utilizado solamente en caso de estricta necesidad ha llegado a ser una prestación para ser usada cada vez que sea conveniente.

Sin embargo, estas mismas inhibiciones llevaron a los políticos de hace algunas décadas a pensar que los costos a largo plazo de estos sistemas que ellos estaban planeando eran mucho más bajos de lo que realmente fueron. En vista de que pocas personas utilizaban el sistema en la primera generación, los costos eran bajos y el sistema se podía hacer más generoso ya que se podía costear un aumento de los beneficios. A través del tiempo

The tax wedge significa literalmente *tajada de impuesto* (N. del T.).

los sistemas se ampliaron hasta el punto que los beneficios a menudo representaban un reembolso salarial de más del 90% (el 107% para los pensionistas de Grecia, el 100% para los inválidos alemanes, el 124% por maternidad en Portugal, el 97% por incapacidad en Bélgica), de modo que, cuando se restaban los gastos laborales, muchas personas estaban realmente en mejores condiciones sin trabajar que trabajando.[89] Pero lo que fue una ganga en la primera generación llegó a ser costoso en la segunda dado que cada vez más gente solía usar el sistema.[90]

Este proceso se puede observar muy claramente en los sistemas escandinavos de pagos por invalidez y enfermedad. Toda sociedad tiene gente que llega a quedar inválida o incapacitada, permanente o temporariamente, y que no puede trabajar. ¿Qué pasa con esta gente? Los países escandinavos han concebido un sistema de bienestar social donde el discapacitado recibe pagos equivalentes al 90% de los salarios que habría recibido si hubiera estado en condiciones de trabajar. A través de décadas de generosidad en las leyes, la discapacidad cambió muy poco pero las actitudes hacia esas leyes se modificaron enormemente. Algo que en una época estaba limitado solamente a aquellos trabajadores gravemente enfermos o con una necesidad urgente comenzó a ser usado por millones de empleados básicamente saludables para permitirse unas vacaciones adicionales de diecinueve días por año o una jubilación adelantada por invalidez.[91]

Los costos subieron desmesuradamente mientras los aportes disminuyeron. Lo que una vez había sido un privilegio económicamente viable se convirtió en una prestación económicamente insostenible. Los sistemas escandinavos que han estado en vigor durante un largo tiempo ahora tienen que ser reducidos gradualmente para mantener los costos bajo control. Cuando los sistemas hayan sido equilibrados, el ausentismo disminuirá radicalmente en dos tercios.[92] Pero los beneficios de aquellos que realmente tienen un problema urgente, desde luego, también disiminuirán.

Con todos los rumores acerca de pagar menos impuestos, se podría pensar que los norteamericanos quieren menos beneficios sociales. Es importante recordar que nada puede estar más alejado de la realidad. Los ancianos desean sus beneficios. Ellos no son los únicos. Antes que pagar privadamente por los seguros de salud, inundación, huracán o terremoto, los votantes de la clase media necesitan gobiernos que les proporcionen el seguro necesario. Pero cuando el gobierno paga, aquellos ciudadanos que adquirieron seguros privados contra inundaciones o terremotos se convierten en incautos, ya que pagan en forma privada su propia cobertura y en forma pública la cobertura de otros a través de los impuestos. Toda inundación o terremoto para los cuales el gobierno ofrece ahora compensaciones y asistencia reducen la cantidad de los ciudadanos que en el futuro adquirirán coberturas privadas que los harán inaptos para los beneficios públicos. Pero ellos no son tontos. En las zonas propensas a inundaciones del Medio Oeste de los Estados Unidos, solamente el 7% de la población tiene seguros contra inundación.[93] Las mismas actitudes se pueden observar en los seguros de salud. Más del 50% de los ciudadanos que estaban cubiertos por Medicaid suprimeron sus seguros privados.[94]

En lugar de interesarse en las políticas de los seguros que sólo pagan por los accidentes inusualmente catastróficos enormes costos imprevistos que pocos pueden afrontar y nadie espera, el público pretende una cobertura integral. Quiere que el gobierno o las compañías paguen por los riesgos inusuales, pero también por los gastos cotidianos y previstos que la mayoría debería y podría pagar fácilmente por su cuenta.

La creciente renuencia a vivir con riesgo en nuestras sociedades modernas quizá provenga de la sustitución de la agricultura. En un mundo agrícola, los ingresos anuales suben y bajan vertiginosamente de acuerdo con las condiciones climáticas. La gente no tiene otra opción que vivir en un mundo con un alto grado de incertidumbre acerca de sus ingresos anuales. El hecho de tener que vivir con grandes riesgos que no se pueden eliminar hace que convivir con los pequeños riesgos de la vida parezca algo natural. Pero en un mundo industrial, todo parece más controlable. Pueden haber incertidumbres pero estas son creadas por otros seres humanos y al menos en un principio son evitables. El hecho de no tener que vivir con altos riesgos inevitables para sus ingresos hace que los humanos estén menos dispuestos a convivir con los pequeños riesgos inevitables de la vida.

El fatalismo y el riesgo propio han desaparecido y han sido reemplazados por el servicio (el Estado) de seguro social.[95] El resultado es un enorme desequilibrio entre las necesidades de redistribución y la disposición a pagar impuestos para costear esas necesidades.

Conclusiones

La placa demográfica modifica profundamente la naturaleza del sistema capitalista. Los millones de inmigrantes no capacitados de bajos salarios tienen que tener un enorme impacto sobre los ingresos de los millones de trabajadores norteamericanos no calificados de altos salarios, así como los sueldos de los millones de trabajadores capacitados que solían vivir en el Segundo Mundo tienen que tener un gran impacto sobre los ingresos de los norteamericanos capacitados. En un sistema capitalista de oferta y demanda, no podría ser de otra manera.

El gran incremento en la cantidad de personas ancianas también ha modificado profundamente la naturaleza del sistema. En vista de que no

esperan vivir mucho tiempo más y ya no trabajan, simplemente no están interesadas, y no tendrían por qué estarlo, en invertir para el futuro. Pero las inversiones se tienen que hacer si se pretende que los jóvenes sean económicamente viables y generen los ingresos necesarios para financiar las pensiones y la asistencia médica de los más viejos. No se puede gravar lo que no existe. Nada debería ser más importante para los ancianos que el éxito económico de los jóvenes.

Nos hemos enfrentado a los "enemigos" financieros, y son los más viejos de "nosotros", tanto en el sector público como en el privado.

6

Placa 4: Una economía global

Por primera vez en la historia de la humanidad, todo se puede hacer en cualquier parte y vender donde se quiera. En las economías capitalistas esto significa fabricar cada componente y desarrollar cada actividad en el lugar del planeta donde pueda ser más barato y vender los productos o servicios resultantes dondequiera que los precios y ganancias sean más altos. La optimización de las ganancias, objetivo fundamental del capitalismo, consiste precisamente en minimizar los costos e incrementar al máximo los ingresos. La fidelidad sentimental a alguna región geográfica del mundo no es parte del sistema.

Desde el punto de vista tecnológico, los costos de transporte y comunicación han bajado sustancialmente, y la velocidad con la cual se viaja y se transmite ha aumentado exponencialmente. Esto ha hecho posible crear nuevos sistemas de comunicaciones, dirección y control dentro del sector empresarial. Los grupos de diseño e investigación se pueden coordinar en diferentes partes del mundo; los componentes se pueden fabricar en el lugar del mundo que sea más barato y enviar a puestos de montaje que minimicen los costos totales. Los productos armados se pueden despachar rápidamente hacia donde sean necesarios a través de sistemas de fletes aéreos puntuales. Las ventas pueden ser mundiales. De 1964 a 1992, la producción del Primer Mundo subió el 9%, pero las exportaciones treparon un 12% y los préstamos transnacionales subieron un 23%.[1]

Sin embargo, las ideologías son tan importantes como las tecnolo-

gías en el desarrollo de una economía global. Cuando la economía global capitalista comenzó su desarrollo poco después de la Segunda Guerra Mundial, las nuevas tecnologías que ahora se consideran esenciales para una economía global no existían. La ideología le dio al mundo capitalista una orientación global que más tarde fue reafirmada por la tecnología. Las tecnologías para expandir y reconfigurar una economía global que tendrá lugar más adelante todavía se tienen que desarrollar, pero las ideologías históricas han retardado su aplicación y la podrían haber detenido definitivamente. La tecnología aceleró el desarrollo de la economía actual, pero las actitudes sociales y las medidas gubernamentales que surgieron de esas actitudes han creado la economía global.

Con su historia de aislamiento, los Estados Unidos fácilmente podrían haber llegado a ser el equivalente moderno del Reino Medio de la China después de la Segunda Guerra Mundial. Eran una nación próspera; militarmente predominante; tenían la protección de grandes océanos hacia el este y el oeste e importantes y amistosos vecinos militarmente débiles al norte y al sur. Económicamente no necesitaban del resto del mundo para nada. Hubiera sido muy fácil para los Estados Unidos replegarse en su histórico aislacionismo. Aun después que el comunismo surgió como un enemigo, hubo líderes políticos importantes que pretendieron hacerlo.

En la era de McCarthy, los norteamericanos convirtieron el comunismo en una amenaza interna y durante la guerra fría lo consideraron como una amenaza militar externa, pero la realidad fue que el comunismo nunca amagó con "tomar el poder" en los Estados Unidos, ni representó una amenaza militar externa que estuviera directamente orientada a conquistar Norteamérica. Existían amenazas políticas internas y amenazas militares externas en todas partes del mundo (Italia, Francia, Alemania Occidental, Corea del Sur), pero sólo eran amenazas indirectas a los Estados Unidos si estos decidían ser el líder mundial de un bloque mundial opositor. Si se replegaban en el aislamiento no eran amenazados directamente por el comunismo. Al final fue probablemente la amenaza indirecta que el comunismo mundial planteó al capitalismo mundial lo que inclinó la balanza del aislacionismo al internacionalismo.

Pero no es sólo en los Estados Unidos donde la situación de posguerra habría sido muy diferente sin la amenaza del comunismo. Si Europa no hubiera tenido desafíos internos del socialismo y tampoco amenazas militares externas del comunismo, habría tenido la cohesión interna y los recursos económicos para recuperar y mantener sus imperios coloniales anteriores a la guerra. Incluso enfrentando el comunismo externo y el socialismo interno, naciones como Francia y Gran Bretaña se retiraron de sus imperios coloniales con una gran renuencia, bajo presión militar y enfrentando la enorme presión de los Estados Unidos, una presión que no

habría existido si los Estados Unidos no hubieran creído que el colonialismo era incongruente con el comunismo combativo. La invasión anglofrancesa de Egipto para recuperar el Canal de Suez y su subsiguiente retirada bajo presión norteamericana simboliza dramáticamente lo que esas naciones pretendían hacer y su incapacidad para hacerlo sin el apoyo de los Estados Unidos. Sin el respaldo norteamericano simplemente tuvieron que retirarse de sus colonias. Sin la amenaza del comunismo, el colonialismo habría durado mucho más tiempo del que duró.

La amenaza externa, el comunismo, fue una ideología mundial. Fue un hecho "universal", no nacional.[2] En la visión de Marx una ideología comunista universal arrasaría con las políticas nacionales y crearía un sistema social unificado mundial con niveles de vida igualitarios en todo el globo. Según Marx, el nacionalismo era uno de los enemigos claves del comunismo. La fidelidad a las naciones tendría que ser destruida y reemplazada con un comunismo internacional. "Como los primitivos cristianos, la mayoría de los socialistas anteriores a 1914 creían en el gran cambio apocalíptico que terminaría con todo lo que era maligno y daría origen a una sociedad sin desdicha, opresión, desigualdad ni injusticia."[3] Incluso, cuando el comunismo acababa de extender sus garras hacia Europa del este y China a fines de la década de los cuarenta, hubo discursos sinceros de todos cuantos se unían formalmente a la Unión Soviética y creaban una gran nación comunista que a la larga se expandiría para incluir a todas sobre la faz de la Tierra.

En vísperas del lanzamiento del Sputnik, cuando Kruschov golpeaba con su zapato su escritorio en las Naciones Unidas, cuando se creía que la Unión Soviética crecía económicamente más rápido que los Estados Unidos, cuando China era el modelo de desarrollo para el Tercer Mundo y cuando el comunismo acababa de llegar al hemisferio occidental en Cuba, la amenaza mundial al capitalismo se tomaba muy seriamente. Evidentemente, las respuestas capitalistas de una nación no eran suficientes. Algo global tenía que suceder para "contener" el comunismo mundial.

Si bien el mundo comunista no llegó a ser una sola nación, la existencia de una ideología competitiva predicando una aproximación mundial obligó a las economías capitalistas a ponerse a la defensiva y adoptar una mentalidad solidaria global para enfrentar el comunismo. Eran necesarias alianzas militares a nivel mundial. El crecimiento económico fuera de los Estados Unidos llegó a ser más importante que su propio crecimiento, ya que los Estados Unidos necesitaban socios ricos que pudieran permitirse compartir las inversiones en el poderío militar que se necesitaba para contener al comunismo, más que elevar sus ya altos niveles de vida.

Antes de que cayera la Cortina de Hierro se designaron algunos de los miembros del sistema GATT-Bretton Woods —el Banco Mundial, el

Fondo Monetario Internacional (FMI), las "naciones más favorecidas" (NMF)—, pero su configuración final (una serie de rondas de negociación para desmantelar las tarifas y cuotas, la administración y liderazgo de los EE.UU., y un mercado abierto americano donde todos podrían vender sus bienes) se decidió en el "calentamiento" de la guerra fría. El hecho de tener un mercado abierto, próspero y amplio fue particularmente importante para los Estados Unidos, toda vez que era mucho más fácil llegar a ser rico vendiéndole bienes a la gente rica que vendiéndolos a la gente pobre. En vista de que había solamente un gran grupo de personas ricas en la Tierra después de la Segunda Guerra Mundial, el acceso al mercado de los Estados Unidos era un premio que valía la pena obtener. Los Estados Unidos podían utilizar esa capacidad para garantizar o negar el acceso a su mercado a las naciones del mundo vinculadas con el sistema norteamericano.

Si se analizan las naciones que han llegado a ser ricas después de la Segunda Guerra Mundial, todas ellas han atravesado un período en que sus exportaciones se concentraron en el mercado norteamericano. En los años sesenta, el 35% de las exportaciones de Japón estaban destinadas a Norteamérica y en la década de los ochenta, el 48% de las exportaciones de los "dragones asiáticos" (Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur) se dirigían a los Estados Unidos.[4] China está haciendo lo mismo en la década presente. En los últimos diez años más del 50% de su incremento en las exportaciones tuvo por destino los Estados Unidos.

Si bien el Plan Marshall no fue formalmente parte del sistema GATT-Bretton Woods, lo crearon y orientaron las mismas fuerzas.[5] Aportó una gran ayuda a las ex naciones ricas destruidas por la guerra que combatieron en la Segunda Guerra Mundial. Tanto las viejas enemigas (Alemania, Japón e Italia) como las viejas aliadas (Gran Bretaña, Francia y Holanda) tenían que reconstruirse rápidamente para preservar el capitalismo y permitirse mantener las instalaciones militares necesarias para frenar el comunismo.

La ayuda extranjera fue para los pobres lo que el Plan Marshall fue para los ricos. Antes de la Segunda Guerra Mundial el término "ayuda extranjera" no existía. El propósito de las colonias del Tercer Mundo era hacer ricas a las potencias coloniales, no a la inversa. En el contexto de la guerra fría, la ayuda extranjera estuvo destinada a dar un incentivo a las naciones del Tercer Mundo para intentar el desarrollo capitalista en un momento en que muchos pensaban que el desarrollo socialista era el único camino posible hacia el Primer Mundo.

En el desarrollo del sistema GATT-Bretton Woods, el Plan Marshall y la ayuda extranjera, siempre hubo una mezcla de motivos, pero esa mezcla gradualmente llegó a estar dominada por el anticomunismo. La asistencia económica y los mercados abiertos se concibieron para mantener a las

naciones dentro de la órbita de influencia de los Estados Unidos y fuera de la órbita soviética. Sería agradable poder decir que la ayuda estuvo destinada solamente a aquellos que creían en la democracia y el capitalismo, pero eso no es cierto. La ayuda fue hacia aquellos que permanecían fuera de la órbita comunista sin importar si eran dictaduras o si creían en las economías de mercado. La ayuda extranjera a menudo fue calificada como una manera barata de comprar tropas anticomunistas.

Con el comunismo extinguido, las amenazas que eran útiles para producir una economía capitalista global están superadas. Pero el curso de la historia marcó una diferencia. Se puede discutir si se habría desarrollado una economía global sin la presencia de una amenaza comunista, pero esa discusión no cambia la realidad actual de que existe una economía global. Tal vez no hubiera sido difícil detener su desarrollo al principio, pero desmantelarla ahora sería muy difícil, probablemente imposible. Ahora la economía global define el punto de vista de todos y modifica lo que cada uno de nosotros piensa. Todos enfrentamos una nueva realidad. Todos en el mundo somos mutuamente dependientes y estamos interrelacionados de acuerdo con pautas muy diferentes de oferta y demanda de las que podrían haber existido en algún otro caso. Las instituciones poderosas (los bancos mundiales, las empresas multinacionales, las instituciones internacionales) tienen intereses creados para mantener su situación propia y la del medio. Librarse de la economía mundial existente requeriría arduos reajustes estructurales. Las industrias de exportación tendrían que reducirse. Las industrias que compiten con la importación tendrían que expandirse. Aquellos que ganan su vida como exportadores o importadores en la economía global vigente tendrían enormes pérdidas económicas. Al no estar en condiciones de aprovechar la ventaja comparativa inherente al comercio internacional, los precios de algunos productos (por ejemplo, el petróleo) subirían desmesuradamente y aquellos países que compran esos productos se encontrarían con sus ingresos reales muy reducidos. En un sentido muy real la economía global ha llegado a estar físicamente consustanciada con nuestros puertos, aeropuertos y sistemas de telecomunicaciones. Pero lo más importante es que está consustanciada con nuestros hábitos.

Los bloques comerciales regionales

Pasar de las economías nacionales a una economía mundial única es un salto demasiado difícil. Como resultado están surgiendo grupos o bloques comerciales regionales como escalones naturales en un proceso de evolución hacia una verdadera economía global. Sin embargo, estos blo-

ques conducen a algunas tendencias contradictorias. Los grupos se están orientando hacia un comercio más libre dentro de cada bloque, pero al mismo tiempo se están desarrollando más gestiones comerciales entre los gobiernos de los bloques. Podrían haber más indicios de comercio libre mundial (aunque más comercio libre dentro de los bloques aplastaría el mayor intercambio entre los bloques), al mismo tiempo que un indicio de que el intercambio también aumenta.

En un mundo de bloques comerciales regionales vender los productos propios cuando un país no forma parte de los grupos comerciales va a llegar a ser cada vez más difícil para el desarrollo nacional. El acceso al mercado será un privilegio que habrá que ganar y no un derecho que se otorgará automáticamente. La mayoría de las naciones desarrolladas tendrán que negociar el acceso a los mercados más ricos del mundo. ¿Qué pasará con las naciones que nadie quiere en sus grupos comerciales y que no son suficientemente importantes para tener un acceso al mercado?

Unos pocos países del Tercer Mundo van a tener un acceso automático. México ya tiene ese acceso a través del NAFTA. Los intereses estratégicos de Europa y los temores de una inmigración masiva no le dejan otra alternativa que buscar algunos acuerdos de asociación con los países del este de Europa y Africa del norte.[6] Los fracasos económicos tanto del este como del sur de Europa sin duda conducirán a una inmigración descontrolada hacia la Comunidad Europea y quizás a guerras en sus fronteras. A algunos se les pedirá unirse porque traen algo debajo del brazo, por lo general geografía. Pero otros se dejarán de lado. ¿Quién va a querer en su "equipo" a los perdedores económicos marginados del mundo (digamos, Africa al sur del Sahara)?

Nadie en el mundo de posguerra se ha hecho rico sin un fácil acceso a los mercados prósperos del Primer Mundo (casi siempre los mercados de los Estados Unidos, toda vez que Japón consume muy pocos de los productos manufacturados del Tercer Mundo y Europa lo hace sólo un poco más). Para tener acceso, todos los países de América latina pretenden unirse al NAFTA. Probablemente hasta Castro se postularía si hubiera alguna posibilidad de que fuera admitido. Todo el centro de Europa y gran parte del este desea incorporarse a la Comunidad Europea. Los rusos son demasiado orgullosos para solicitarlo, pero les encantaría que les pidieran unirse a la Comunidad.

La regionalización va a ser un proceso desordenado: dos pasos adelante y un paso al costado, y a menudo uno o dos pasos atrás. Las naciones no renuncian al poder de buena gana. Si bien su impulso es irreversible, los grupos comerciales regionales, la ola del futuro, a menudo van a parecerse más a la ola del pasado como sucedió a comienzos de 1995.

De las tres grandes regiones comerciales existentes a comienzos de

1995, el NAFTA era quizá la que económicamente estaba en la peor situación. Para evitar el colapso financiero de México, los Estados Unidos tuvieron que asumir enormes compromisos financieros. Esos compromisos fueron políticamente impopulares, debilitaron el dólar, y causaron una recesión y reducción de las importaciones en México. Además, se esperaba que todo esto le costaría a los Estados Unidos la pérdida de 1.300.000 empleos.[7] En México mismo se esperaba que la austeridad impuesta por los Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional costaría la pérdida de 750.000 empleos y una caída de un tercio en el poder adquisitivo real de la familia mexicana promedio.[8]

Canadá no apareció en los titulares de los diarios, pero sus bases eran aún más débiles que las de México. Proporcionalmente, su déficit presupuestario era tres veces el de los Estados Unidos y los intereses sobre su deuda federal significaban el 40% de sus gastos totales.[9] A pesar del gran superávit comercial con los Estados Unidos, el déficit de la cuenta corriente de Canadá era proporcionalmente el doble que el de los Estados Unidos y el valor del dólar canadiense caía aún más rápido que el del dólar norteamericano.[10] En efecto, los Estados Unidos iban a tener que tomar prestado grandes cantidades de dinero de los mercados mundiales de capital para evitar que Canadá se convirtiera en otro México.

Los problemas del NAFTA no constituyen ninguna sorpresa. Históricamente, el promedio de subsistencia de las áreas de libre comercio es muy bajo. El ALCE (Area de Libre Comercio Europea), sucumbió frente al Mercado Común Europeo. Las áreas de libre comercio nunca han durado mucho tiempo. Los esfuerzos iniciales de los Estados Unidos para establecer lo que era esencialmente un área de libre comercio, los Artículos de la Confederación, fracasaron y tuvieron que ser reemplazados veinte años más tarde por la Constitución vigente de los Estados Unidos donde se establecía una sola nación con un único mercado común de obligaciones recíprocas. A no ser que el NAFTA sea mantenido con una visión más amplia, aun cuando sólo fuera una unión política a un plazo muy distante, sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo no son buenas.

Los motivos son evidentes. Las áreas de libre comercio se igualan a un nivel más bajo con las caídas de salarios y precios, mientras que los mercados comunes utilizan inversiones sociales para igualarse a un nivel más alto. Para muchos, el comercio libre es lamentable. Sus empresas y sus empleos desaparecen. Por eso no sorprende que combatan enérgicamente el establecimiento de áreas de libre comercio. Aquellos que se benefician con el comercio libre suelen ser más numerosos pero sus ganancias son por lo general muy reducidas en comparación con sus ingresos totales. Por lo tanto, su influencia política es limitada, incluso cuando puedan ser más numerosos.

Para los gobiernos que están tratando de persuadir a sus votantes es muy importante emprender penosas reestructuraciones si pueden rendir grandes beneficios, inversiones sociales que sean tangibles, seguras y que ocurran regularmente.

En la Comunidad Europea los españoles han tenido que enfrentar la competencia alemana y permitir la propiedad alemana de sus empresas comerciales pero, a cambio de esto, han conseguido fondos de esos mismos alemanes para hacer grandes inversiones en infraestructura.

Persuadir a los propios ciudadanos de emprender reestructuraciones dolorosas también requiere una visión más amplia que la que proporciona la economía. Los mercados comunes tienen una visión algo más amplia. Las áreas de libre comercio no. Al principio la Comunidad Europea se consideró como un vehículo para acabar con las guerras entre Alemania y Francia. Sin una visión no económica para vender, nadie está dispuesto a padecer las penurias económicas de corto plazo que el comercio libre requiere para obtener ganancias a largo plazo. Hay que tener en cuenta que estar dispuestos a hacer esos ajustes estructurales hará que algunos futuros norteamericanos estén en una mejor posición que la que nunca han estado los actuales norteamericanos dispuestos a soportar reducciones en su ingresos personales.

Periódicamente los gobiernos de toda América se reúnen para discutir las Areas de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que incluyen a todos los países del continente. Pero sólo pueden coincidir en que harán algo, nadie sabe qué, hacia el año 2005. Si el esfuerzo conjunto fuera serio, más que intentar organizar algo totalmente nuevo,[11] se les permitiría a las naciones de América latina unirse al NAFTA, una por vez, cuando hayan satisfecho una serie de criterios de acceso.

La Comunidad Europea tiene una visión política y es un mercado común, pero atraviesa algunas dificultades muy serias con la política exterior. Bosnia está en el centro de la Comunidad, entre Grecia e Italia. Inicialmente, Bosnia era el lugar donde Europa iba a demostrar que se podía tener una política exterior unificada. En el verano de 1991, Jacques Delors, presidente de la Comunidad Europea, le pidió al gobierno norteamericano que se mantuviera al margen. "Nosotros no interferimos en los asuntos norteamericanos; confiamos en que los Estados Unidos no interferirán en los asuntos europeos."[12] El presidente Bush consintió y se mantuvo deliberadamente al margen. Probablemente para demostrar que los europeos no podían manejar Europa sin el liderazgo de los Estados Unidos. Bush demostró ser correcto, pero lo que nadie sabía, ni él ni los otros, era que después de mantenerse al margen hasta que Europa demostró que no podía resolver sus problemas, los problemas llegarían a ser mucho más arduos de resolver y volver a comprometer a los Estados Unidos resultaría muy difícil. Bosnia es ahora un problema europeo que Europa tendrá que resolver sólo con la ayuda periférica de los Estados Unidos. Si no lo logra, la unidad europea habrá sufrido un gran revés y probablemente puedan surgir una serie de nuevas Bosnias.

El mayor revés económico de Europa occidental no han sido sus evidentes problemas: una tasa de desempleo de dos dígitos que sólo parece empeorar, o los reiterados cambios de la moneda, primero en uno y luego en otro de los miembros de la CE. Su peor error es haber descuidado el centro y el este europeos que deberían ser lo que los chinos de ultramar son para la China, pero no lo es. Debería estar exportando equipos y bienes de consumo sofisticados hacia los viejos países comunistas del este europeo mientras importa manufacturas de la industria liviana y productos agrícolas de esas mismas naciones. Pero hasta ahora le falta imaginación y el liderazgo. Quizás ahora que Alemania del este está progresando económicamente, los alemanes tengan el tiempo, el dinero, el interés propio y la imaginación para ser los chinos de ultramar de la Europa del este.

Las empresas responsabilizan a los gobiernos por no dar una orientación clara, y los gobiernos mencionan el caos evidente y la falta de un sistema de gobierno en el centro y este de Europa, pero el caos y la incertidumbre del este europeo no son mayores que los de la República Popular de China. En la Cuenca del Pacífico no había gobiernos sino empresas que asumían el liderazgo. Los gobiernos, como el de Taiwan, a menudo se oponían a las inversiones empresariales en China comunista.

Pero la visión de una más amplia unión europea todavía perdura y no debería ser olvidada. El tratado de Maastricht ha sido firmado y un grupo interno se ha comprometido a introducir una moneda común para el año 1999. Al fin y al cabo, no harán esto tanto porque lo deseen sino porque no hacerlo sería demasiado doloroso tanto para aquellos que están dentro del área de la moneda común como para aquellos que quedarán afuera. Los aspirantes de afuera que no satisfagan los criterios de convergencia (una serie de condiciones, como un máximo de deudas y déficit gubernamentales, que han sido establecidas como requisitos necesarios para la incorporación) serán ciudadanos de segunda categoría privados de capital, obligados a pagar más altas tasas de interés y expuestos a maniobras especulativas. Aquellos que estén dentro del área tendrán que temer las devaluaciones competitivas impuestas sobre aquellos que han quedado afuera.[13] Los de adentro perderán los mercados de exportación frente a los de afuera, que han tenido que devaluar.

Al fin y al cabo, tres de cada cuatro naciones que votaron por incorporarse a la Unión Europea en 1994 lo hicieron por grandes mayorías. El 26 de marzo de 1995, siete naciones europeas liberaron entre sí sus controles fronterizos.[14] A pesar de los problemas, la Comunidad Europea está

progresando. Los británicos, desde luego, todavía son británicos. Tienen que conseguir votos para iniciar el vituperante "proceso contra Europa" según el cual Jean Monnet, uno de los artífices del Mercado Común, es descripto como un "francés vendedor de coñac convertido en burócracta internacional". Un gobierno conservador británico se abalanzó sobre el asunto.[15] Pero al final tuvo que continuar porque no tenía alternativa. Apartados de Europa, los británicos no tienen futuro económico.

La Cuenca del Pacífico se ve mejor si uno es muy selectivo sobre los lugares que considera e ignora lugares como Filipinas, Laos, Camboya, Vietnam y Birmania. Algunas partes de la región están creciendo rápidamente, pero representan sólo el 4% del PBI mundial, mientras otra parte, Japón, representa el 16% del PBI mundial y está en disminución. Un 7% de crecimiento fuera de Japón puede estar totalmente compensado por un 1,8% de declinación en Japón. Como resultado, toda la Cuenca del Pacífico (incluyendo Japón) ha crecido mucho más lentamente que los Estados Unidos en la primera mitad de la década presente.[16]

En 1994 en Bogor, Indonesia, dieciocho naciones de la Cuenca del Pacífico, incluyendo los Estados Unidos, Canadá y Australia, se comprometieron a crear un área de libre comercio para el año 2020 (la cual se llamará APEC Asia-Pacific Economic Cooperation). Pero lo que debería llamar la atención de todos es el año elegido: 2020. Cada vez que los políticos se comprometen a hacer algo en el futuro distante, pero no toman medidas para ese fin en el presente, están cometiendo un fraude.[17] Decir 2020 equivale a decir que no habrá ninguna área de libre comercio en toda la vida de muchos lectores o la mía. La mayoría de los que suscriben este compromiso estarán muertos antes del 2020 y ninguno de ellos estará todavía en funciones. Cuando se reunieron un año más tarde, los líderes de esas mismas naciones no pudieron ponerse de acuerdo ni siquiera sobre un mapa de ruta básico, debido a la "diversidad del grupo". Dicho en términos más contundentes por uno de los propios participantes, "no hubo consenso".[18]

Los fundamentos para un bloque comercial en la Cuenca del Pacífico simplemente no existen. Como en el NAFTA, nadie tiene una visión más amplia de unificación política. Estos países están en muy diferentes etapas de desarrollo económico y necesitan (pretenden) regímenes de intercambio muy diferentes. Los ricos pretenden comercio libre en los servicios; los pobres quieren protección.

Incluir a los Estados Unidos en el grupo es incluir al caballo de Troya. No tiene ningún interés en un grupo comercial cohesivo en Asia. Tiene su propio NAFTA y demasiadas conexiones europeas. Divide y reinarás es el mejor calificativo de este juego. Pero los Estados Unidos no pueden ser excluidos, ya que, a diferencia de la Comunidad Europea y el NAFTA, el mejor socio comercial de cada nación no se encuentra dentro de la región

si se excluyen a los Estados Unidos. El mejor mercado para todos son los Estados Unidos. Sin acceso a ese mercado fracasarían. Todos se debaten entre el mercado norteamericano que necesitan y los fondos japoneses que pretenden.

Incluso una gran nación como Indonesia atravesó dificultades financieras en 1995 cuando el yen subió desmesuradamente. El 90% de sus ventas fueron calculadas en dólares, pero el 40% de su deuda fue estimada en yens, mientras el valor dólar de sus deudas fue rápidamente en ascenso.[19]

Afortunadamente, el Mercado Común Europeo comenzó con tres naciones (Alemania, Francia e Italia) de población aproximadamente equivalente y en etapas de desarrollo económico no demasiado diferentes y con una cantidad de países relativamente reducida. Ninguna nación podía imponerse. El consenso era posible. El NAFTA era la contracara. Combinó la economía más grande del mundo con dos economías mucho más pequeñas y siempre fue evidente quién tomaría la mayor parte de las decisiones. Canadá ni siquiera fue consultado cuando el presidente Bush le pidió a México que se uniera.

Pero cómo se va a distribuir el poder de voto en un bloque comercial como el de la Cuenca del Pacífico. Esta región tiene un país que es un gigante económico, Japón, pero un pigmeo militar, que como nación tiene muy poco interés en los problemas de otras partes del mundo, incluso los de Asia. También tiene otra nación (China) que posee una población gigantesca, que probablemente ya es la segunda potencia militar en el mundo, que crece rápidamente, pero que todavía tiene una economía que representa menos del 7% de la de Japón. ¿Cómo hacen las dos potencias para distribuirse las decisiones? ¿Quién lidera; quién acata? Con estos dos gigantes, ¿qué poder de voto tienen las otras naciones? El resto de los países son todos pequeños desde el punto de vista económico, político y militar o en cuanto a su población. Juntos no tienen ni la población o el poder militar de China ni el poderío económico de Japón. Si a ello se suman los Estados Unidos, la asignación del poder de voto llega a ser prácticamente imposible. Hasta que no haya una respuesta real a estas preguntas, la APEC debería ser considerada como un espejismo. Su propósito es hacer sentir a los ciudadanos de esos países que algo está ocurriendo (ellos también se están desplazando hacia la regionalización) cuando no es así.

Si se compara lo que está sucediendo ahora, cinco años después de haber escrito mi libro anterior, *La guerra del siglo veintiuno (Head to Head)*, Japón parece mucho más débil. En 1991 nadie hubiera pensado que Japón estaría inmerso completamente en una recesión sin ninguna estrategia, salvo oportunidad y buena suerte para zafar. Nadie hubiera creído que sus mercados financieros quebrarían y eliminarían un tercio de su riqueza. Tampoco se hubiera creído que el sistema iría a estallar en escándalos políticos dejando al

apón incapaz de formular estrategias políticas, militares o económicas. Al mismo tiempo, cualquier sociedad que está tan bien educada y capacitada como a de Japón, tan laboriosa como la japonesa y que invierte tanto como Japón odavía tiene el principio de los activos a largo plazo para el éxito.

Los Estados Unidos parecen más consolidados de lo que estaban a comienzos de la década. Una vez más, los fabricantes norteamericanos de utomóviles y de semiconductores tienen la participación más importante n los mercados mundiales. Nadie hubiera predecido que alguna vez le rrebatarían el primer puesto al Japón. La competencia y la reducción despiadada han tenido efectos positivos. Lo abundante ha sido eliminado del sistema, pero todavía no está claro si los norteamericanos están dispuestos a crear una fuerza económica en la cúpula de sus estructuras reducidas. Los Estados Unidos no han hecho nada para corregir sus bajos porentajes de ahorro e inversión. Quizá la situación empeore con las severas educciones aplicadas a las inversiones gubernamentales en educación, nfraestructura e investigación. Tampoco se ha hecho nada para mejorar la ducación de aquellos que no asisten a las universidades. Desarrollar una conomía del Primer Mundo sobre la base de una fuerza laboral masiva del ercer Mundo no crea los cimientos para una economía más fuerte.

Los problemas de Europa son políticos. Pueden desatarse con los onflictos étnicos. Sin embargo, esos conflictos no parecen amenazar la ntegración regional. Quizá la fortalezcan, ya que todas las mininaciones ue se han creado desean incorporarse a la gran unión económica. Los lanificadores políticos tienen que estar dispuestos a reestructurar sus naiones, de modo que puedan lograr porcentajes de crecimiento que geneen puestos de trabajo y disminución del desempleo. Han iniciado converaciones al respecto, pero todavía tienen que actuar.

Al final de mi libro *La guerra del siglo veintiuno* no aseguré que uropa ganaría la competencia para ser el área industrial líder del mundo n el próximo siglo, pero sí que mantendría una posición desde la cual odría ganar si moviera las piezas correctas sobre el tablero de ajedrez, sin mportar lo que los otros jugadores hicieran. Todavía pienso que esto es álido, si bien puedo ser el último euro-optimista sobre la faz de la Tierra.

Desafios globales a las politicas economicas nacionales

Una economía global crea una desconexión fundamental entre las stituciones políticas nacionales y sus estrategias para controlar los hehos y las fuerzas económicas internacionales que tienen que ser controla-

das. En lugar de un mundo donde las políticas nacionales orientan las fuerzas económicas, la economía global crea un mundo en el cual las fuerzas geoeconómicas extranacionales dictan las políticas económicas nacionales. Con la internacionalización, los gobiernos nacionales pierden muchos de sus recursos tradicionales de control económico.

Después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno norteamericano intentó regular los títulos cotizados en dólares para controlar mejor su oferta de dinero, se desarrolló rápidamente el mercado del eurodólar en Londres. Los títulos cotizados en dólares se negociaban en Londres antes que en Nueva York, ya que las autoridades norteamericanas no podían regular esas operaciones porque no se llevaban a cabo sobre territorio norteamericano y las regulaciones británicas no se aplicaban a las operaciones efectuadas en dólares, sí a las que se hacían en libras. Las autoridades británicas podrían haber extendido sus regulaciones a los títulos en dólares pero no tenían ningún interés en hacerlo. Estos instrumentos no afectaron las políticas monetarias británicas y sus operaciones generaron una gran cantidad de empleos en Londres. Las autoridades británicas también sabían que, si Londres intentaba regular estos títulos, las operaciones simplemente se trasladarían a otra parte.

Como capital financiera de la economía más fuerte de Europa, Fankfurt debería haberse convertido en la capital financiera de Europa, pero las autoridades alemanas insistieron en regular las operaciones financieras y esa insistencia fue el segundo ingrediente en el éxito británico para convertir a Londres en la capital financiera de Europa. Sin las políticas regulatorias norteamericanas y alemanas, Londres habría sido sólo otra capital financiera regional en Europa.

Más recientemente el gobierno japonés trató de impedir la negociación de algunos derivativos financieros complejos que dependían del valor del Indice Nikkei en Tokio. Como resultado, esa operación se trasladó a Singapur, donde tuvo exactamente los mismos efectos sobre la bolsa de valores japonesa que si hubiera sido efectuada en Tokio. Esto se vio claramente cuando un único operador de Baring Securities en Singapur fue capaz de apostar 29.000 millones de dólares sobre el Indice Nikkei y perdió 1.400 millones cuando el mencionado índice no operó con los alcances que él esperaba.

Como resultado de la bancarrota financiera de 1932, el gobierno de los Estados Unidos aprobó leyes que prohibían a los bancos comerciales norteamericanos comprometerse en actividades financieras. El gobierno no quería que las pérdidas financieras causaran que los clientes comerciales perdieran sus cuentas de cheques y ahorros. Hoy esto significa simplemente que el Citibank, el segundo banco más importante de los Estados Unidos, efectúa sus operaciones financieras desde sus oficinas en Lon-

dres, que no están sujetas a las regulaciones norteamericanas. Los Estados Unidos han perdido los puestos resultantes y no han ganado nada en cuanto a la reducción del riesgo, ya que las actividades de la sucursal en Londres podrían derribar al Citibank tan fácilmente como las de Nueva York.

Consideremos ahora las medidas antimonopólicas. ¿Quién aplica las regulaciones a quién y dónde? Las Aerolíneas Reales Holandesas (KLM) fueron autorizadas a adquirir una participación de control en Northwest Airlines y British Air puede, si lo desea, ejercer una opción para asumir el control de U.S. Air, aun cuando es evidente que si estas dos aerolíneas fueran norteamericanas no se les habría permitido comprar ni Northwest Airlines ni U.S. Air bajo la leyes antimonopólicas norteamericanas. Fueron tratadas de otra manera porque eran "extranjeras". Sin embargo, tenemos un mercado mundial de viajes aéreos donde la palabra "extranjero" tiene poco sentido para el viajero. Las leyes antimonopólicas se deberían aplicar a todos por igual. No hacer eso ha llevado al absurdo de que las compañías aéreas norteamericanas sean discriminadas en sus propios mercados locales y por su propio gobierno. Para hacer las cosas aún más complicadas, algunas empresas con oficinas centrales en el extranjero, que están exceptuadas de las leyes antimonopólicas norteamericanas, han tenido norteamericanos como accionistas mayoritarios.

Las costosas regulaciones alemanas sobre tecnología (el público alemán parece pensar que la biotecnología creará un horrible monstruo semejante a Frankenstein) sólo han llevado a que las compañías químicas y farmacéuticas alemanas hagan sus investigaciones biotecnológicas en los Estados Unidos, gran parte en Boston. Los que deberían haber tenido puestos de investigación alemanes están en Norteamérica y no en Alemania.

La era de las regulaciones gubernamentales de las empresas ha concluido. Las actividades se dirigen a donde no sean reguladas y a menudo puede ocurrir que esa reubicación se efectúe sin desplazamiento físico alguno. Las actividades financieras y de seguros se llevan a cabo por medios electrónicos en Bermuda o en Las Bahamas, si bien casi todos los que desarrollan las actividades todavía están sentados en sus despachos en Nueva York o en Londres.

Europa ha tratado empeñosamente de ofrecer protección a los trabajadores contra los despidos y reducciones recesivas, haciendo prolongado y costoso el despido de los trabajadores existentes. Si bien fue posible hacer que el despido fuera tan costoso que pocas empresas pudieran incurrir en los costos necesarios, esas mismas regulaciones condujeron a una economía europea donde nadie está dispuesto a emplear nuevos trabajadores y afrontar los costos financieros de despedirlos en el próximo ciclo de depresión. Las empresas europeas han trasladado sus actividades de expansión a otras partes del mundo donde no es tan costoso emplear y despedir personal. Mercedes-Benz y BMW se mudaron a Alabama y Carolina del Sur en los Estados Unidos, no por azar los lugares con la menor cantidad de regulaciones gubernamentales y las más bajas cargas sociales de los Estados Unidos. La ocupación en Europa se ha estancado y a través del tiempo el desempleo ha aumentado a niveles más altos de lo que habría ocurrido si se hubiera permitido a las empresas emplear y despedir libremente.

Teniendo en cuenta los desastres causados por los flujos descontrolados del capital antes de la guerra, todos lo gobiernos con excepción del de los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial instituyeron controles sobre los flujos de capital hacia adentro y afuera de sus naciones. Muchos de esos controles todavía estaban en vigor en la década de los setenta. Los controles fueron posibles, ya que un italiano que deseaba transferir ilegalmente su dinero a Suiza tenía que cargarlo en su mochila y atravesar los Alpes. Al menos en un principio, los gobiernos sabían cómo detener esas actividades. Pero con las tecnologías y las instituciones financieras que transfieren el dinero a través de una computadora personal, es difícil imaginar la instrumentación de los controles de capital. Se podrían aprobar y sancionar las leyes pero no hacerse cumplir.

En vista de que las actividades económicas capitalistas emigran a los lugares con las menores regulaciones y las más bajas cargas sociales, los gobiernos nacionales ahora están compitiendo entre sí por dichas actividades, tanto como los estados norteamericanos compiten para persuadir a las empresas comerciales de que se instalen en su jurisdicción. En una economía global, cuando una nación tiene altos impuestos y gastos sociales, digamos Suecia, las empresas simplemente se trasladan a las sociedades con más bajos impuestos y servicios sociales, digamos las del este de Asia, y esa nación se queda sin las rentas fiscales requeridas para financiar el nivel de servicios que sus votantes podrían necesitar.

Los programas de inversiones gubernamentales que benefician a empresas tales como la infraestructura y entrenamiento financieros todavía son sostenibles (los beneficios que obtienen de ellos las empresas comerciales pueden ser más altos que los costos en que incurren al pagar por ellos) pero los beneficios del consumo que van directamente a los ciudadanos han llegado a ser cada vez más difíciles de financiar con la tributación empresarial. Al instalarse en los Estados Unidos, Mercedes-Benz y BMW han reducido la suma que pagan para financiar el sistema público de previsión social de Alemania.

La Comunidad Europea ahora está intentando armonizar sus regulaciones, impuestos y gastos sociales, de modo que las empresas no decidan

su ubicación sobre la base de cuál país dentro de la comunidad regula más o menos los impuestos. Pero la equiparación de impuestos trae consigo una armonización implícita de los niveles de gasto, ya que las cargas impositivas totales deben ser básicamente similares. El tratado de Maastricht, que estipula la creación de una moneda común, aumenta esta necesidad de convergencia en los presupuestos gubernamentales y las políticas de manejo de la deuda. A la larga los gobiernos nacionales pierden gran parte de su poder.

En un mercado global todas las presiones se armonizan; ya hemos visto cómo compiten los estados norteamericanos para inducir a las empresas comerciales a instalarse en sus jurisdicciones ofreciéndoles ventajas impositivas. Las jurisdicciones con impuestos bajos o pocas regulaciones no están urgidas a cambiar; las jurisdicciones con muchas regulaciones o altos impuestos están sometidas a una gran presión.

No se trata de que la regulación mundial sustituya a la nacional. Nadie puede convenir sobre quién debería regular, qué se debería regular o cómo se debería regular. Cualquiera que fuera el acuerdo, tendría escasa significación, ya que siempre habría alguien que tendría un incentivo para no adoptar esas regulaciones convenidas. Si ese alguien no estuviera de acuerdo, esa forma de actividad económica simplemente se trasladaría a su jurisdicción y se sumaría a su éxito económico. También podría admitir que ciertas regulaciones contribuyen a la economía mundial, pero no adoptar o poner en vigor dichas regulaciones en su jurisdicción porque rehusarse a hacerlo elevaría los ingresos de sus ciudadanos.

Hoy muchas personas podrían aducir que la presiones internacionales para regular y pagar menos impuestos son positivas, no negativas. Sin embargo, es bueno recordar que la mayor parte de nuestros sistemas de regulación empresarial vigentes surgen de dos experiencias mundiales genuinas: la era de los "robber barons"* en la última mitad del siglo diecinueve, y los derrumbes financieros y la Gran Depresión de los años veinte y treinta. Aquellos que entonces estaban vivos vieron algo que necesitaba ser regulado. Sin regulaciones, quizá nosotros también estaríamos viendo algo que debería ser regulado.

Pero la era de la regulación económica nacional ha quedado atrás y la era de la regulación económica mundial todavía no ha llegado. Al menos durante un tiempo el capitalismo se va a manejar con mucho menos regulación gubernamental.

* Capitalistas que a fines del siglo diecinueve adquirieron riquezas por medio de la explotación y el cohecho.

Los desafíos globales a las organizaciones internacionales

Con la incorporación del Segundo Mundo al capitalismo y la decisión de gran parte del Tercer Mundo de integrarse al juego capitalista mundial, la economía global es más amplia y más real de lo que nunca se ha visto, pero todavía no hay un sistema de reglas para orientar esa economía. El sistema comercial existente —el sistema GATT-Bretton Woods— fue concebido para el mundo unipolar que existía después de la Segunda Guerra Mundial y no para el mundo multipolar de hoy. Tendrá que ser adaptado a la nueva realidad multipolar, que incluye bloques comerciales regionales.[20]

El núcleo del sistema GATT-Bretton Woods es lo que se conoce como NMF-Naciones Más Favorecidas. NMF significa que cada nación brindará a todos los otros países el mejor trato que otorgue a los socios comerciales más favorecidos, su nación más favorecida. Pero esto es exactamente lo que ahora nadie está dispuesto a hacer. Alemania no dispensa a los Estados Unidos el trato que le concede a Francia. Francia está en el Mercado Común Europeo y los Estados Unidos no. Los Estados Unidos no brindan a Brasil el trato que le dan a México. Este último está en el NAFTA y Brasil no. La asociación todavía existe, pero ya no tiene el conjunto de principios que le dictan lo que debe hacer.

Si uno pretende ser legalista, puede aducir que las reglas originales del GATT probablemente habilitaron al Mercado Común Europeo pero no al NAFTA. Hay una cláusula especial en el tratado que permite la integración de los derechos de aduana cuando la meta principal es que esa integración sea una integración política. Desde este punto de vista el Mercado Común Europeo estaría legalmente habilitado, ya que al menos algunos de los países comprometidos están conversando sobre la creación de una sola nación y han firmado un tratado para crear una moneda única. Pero el NAFTA no está habilitado en ningún sentido. Es simplemente un área de libre comercio que no cuenta ni siquiera con planes difusos para una eventual unión política. Pero aun cuando el Mercado Común Europeo esté legalmente habilitado, contraviene las normas ya que hace amplias excepciones a la NMF.

El sistema GATT-Bretton Woods también ha llegado al final de la línea, económicamente hablando. Llevó menos de una década negociar la última ronda comercial, la de Uruguay se firmó en Marrakech en 1994, pero si se analiza lo que se acordó, lo firmado es un documento sin sentido. Los comunicados de prensa anunciaron que las tarifas sobre los bienes industriales se habían reducido casi un 40%, pero por debajo de esas estadísticas había una declinación del 4,7 al 3%. La diferencia entre dos cifras

tan pequeñas como estas no tiene importancia para el comercio mundial.[21] El Banco Mundial, el FMI y el GATT predijeron que lo que se había acordado en Ginebra elevaría el PBI mundial de 140.000 a 274.000 millones de dólares para el año 2002.[22] Esta cifra parece impresionante hasta que se averigua el monto del denominador. El PBI mundial es aproximadamente de U$30.000. Incluso la máxima ganancia, un aumento de 274.000 millones de dólares distribuidos en nueve años, significa que habrá algo menos de un 1% de aumento en el PBI mundial. Estas ganancias son tan pequeñas que debe haber habido algún error en torno de las mismas; nunca nadie sabrá si realmente existió o no.

Fue agradable, quizás incluso importante, que los gobiernos del mundo estamparan su nombre sobre una hoja de papel, pero no había nada en ese papel. Las tarifas rebajadas y las cuotas reducidas (lo que hacen las rondas de negociación) han alcanzado un punto de rendimientos declinantes. No quedan muchas cuotas ni tarifas para reducir. Hay un sinnúmero de cosas que se necesita hacer. Hay que desarrollar un sistema de normas comerciales para regir la conducta de estos bloques o grupos. ¿Qué es lo que se pueden permitir o no entre sí? Pero, ¿cómo se van a redactar y poner en vigor esas normas? En un mundo multipolar sin un punto focal económico dominante, ¿quién maneja el sistema? ¿Quién es el prestamista de último recurso para detener el pánico financiero y los flujos de capital si se derrumba el sistema? ¿Quién provee los mercados abiertos, fácilmente accesibles a aquellos que desean desarrollarse?

Si el resto del Tercer Mundo o el Segundo Mundo van a desarrollarse utilizando estrategias exportadoras, las naciones industriales ricas tendrán que importar más. Pero, ¿por qué repentinamente van a estar dispuestas a hacerlo? Francia es la cuarta economía más importante del mundo, pero las bananas son su tercera importación de más volumen en el mundo. Sin embargo, no compra exportaciones manufacturadas del Tercer Mundo, como productos textiles. Japón es una economía tan cerrada a las importaciones manufacturadas del Tercer Mundo como a las importaciones de los Estados Unidos. Con sólo un 23% del PBI mundial, los Estados Unidos no pueden continuar siendo el mercado exportador para todos los países que hoy pretenden desarrollarse. Si los pobres de hoy deben volverse ricos vendiéndose entre sí (es decir, vendiendo a otros pueblos pobres), van a volverse ricos muy lentamente, si es que lo consiguen.

Dentro del mundo desarrollado la cuestión de la protección cultural va a ser fundamental. La prensa norteamericana a menudo se burla de los esfuerzos de los franceses para proteger su cultura descartando las palabras inglesas de su lenguaje, luchando para limitar la importación de películas y programas norteamericanos de televisión e intentando detener la

difusión del Internet porque es una vía electrónica en idioma inglés. Todo esto puede parecer ridículo. Pero el único aspecto realmente ridículo del argumento francés es que Francia es económicamente la cuarta nación más importante del mundo y poseedora de una cultura de gran influencia y duración que en ningún sentido está amenazada por una cultura anglosajona de medios.

Las pequeñas naciones que pretenden preservar su tradición nacional tienen razón para preocuparse por eso. Se podría aducir legítimamente que proteger la cultura propia es una cuestión de vida o muerte para las sociedades humanas.[23] El tema ha sido dramáticamente expuesto por el presidente del Mercado Común Europeo, Jacques Delors: "Simplemente quisiera formular una pregunta a nuestros amigos norteamericanos: ¿tenemos el derecho de existir? ¿Tenemos el derecho de preservar nuestras tradiciones, nuestra herencia, nuestros idiomas...? ¿Acaso la defensa de la libertad incluye el esfuerzo de cada nación para utilizar sus medios audiovisuales a fin de asegurar la protección de su identidad?".[24]

Pero no existe una manera fácil de trazar el límite entre la economía y la cultura. El 80% de la películas exhibidas en Europa son norteamericanas, pero sólo el 1% de las películas exhibidas en los Estados Unidos son europeas.[25] El mercado francés de la industria cinematográfica se ha reducido a la mitad en una década y en 1994 las cinco películas más exhibidas en Francia fueron norteamericanas.[26] Esto, sin duda, es una invasión cultural. Las películas son un producto cultural, pero ellas y no los aviones son la exportación económica más importante de los Estados Unidos. La industria que se está desarrollando en la confluencia de la televisión, los teléfonos, las computadoras y las artes visuales es la industria de más rápido crecimiento en el mundo. Los Estados Unidos no pueden permitirse estar limitados al 40% del mercado europeo, el mercado más grande del mundo, en lo que es su industria de exportación más importante. Si los Estados Unidos suscribieran un acuerdo con Europa, un minuto más tarde todas las naciones en el mundo suscribirían un acuerdo similar y la mayor industria de exportación de los Estados Unidos estaría destruida.

Si esos argumentos fueran legítimos, se podrían utilizar para proteger casi todo. Los norteamericanos podrían aducir, por ejemplo, que el automóvil es parte de su cultura nacional (y ciertamente lo es), y que por lo tanto tiene el derecho en el terreno cultural para prohibir el ingreso de automóviles japoneses o europeos. Consideremos los deportes profesionales, ¿son economía o cultura? En 1994, cuando se llevaban a cabo los partidos por la Copa Mundial en los Estados Unidos, le hice esa pregunta al Sr. Bengeman, ministro de Industrias del Mercado Común Europeo. El mantuvo que el fútbol era cultura; su asistente adujo que era economía. La verdad, desde luego, es que es ambas cosas y no se puede trazar una línea

divisoria. La afluencia de productos electrónicos ha convertido la cultura en el más grande de los negocios.

No importa dónde se trace esa línea, ni lo que pretendan hacer las naciones pequeñas, probablemente el mundo esté pasando el punto de no retorno en lo que respecta a limitar la importación de la cultura electrónica global en la cual todo el mundo está inmerso. Con los satélites y las antenas parabólicas baratas que no están bajo el control de los gobiernos, no está claro cómo haría el gobierno francés para impedir que los franceses miraran los programas televisivos que quieren ver. Probablemente puedan emplear un control electrónico como hicieron los soviéticos durante la guerra fría para impedir que ingresaran los programas importados de Francia, pero incluso mencionar la posibilidad es poner de relieve su irracionalidad.

Para el mundo desarrollado, es fundamental vender la propiedad intelectual al más alto precio posible. Para el mundo subdesarrollado, es fundamental comprar (conseguirla gratis es todavía mejor) la propiedad intelectual al más bajo precio posible. ¿Cuáles son las normas que rigen para la protección de los derechos de la propiedad intelectual? Más del 90% de los vídeos, los discos compactos y el software de computación que se usan en China son plagiados. Las compañías norteamericanas pierden miles de millones de dólares. Pero copiar para ponerse al día es lo que todos tienen que hacer si pretenden incorporarse al Primer Mundo. Recordemos los talleres textiles que los norteamericanos copiaron de los británicos.

En un mundo de industrias basadas en la capacidad intelectual hay que tener incentivos eficaces para desarrollar ideas nuevas. Las patentes y los derechos de autor están siempre sometidos a una tensión interna, entre los incentivos para inventar que requieren un monopolio para los derechos muy duradero y estrictamente controlado y los incentivos orientados a difundir el conocimiento sin limitaciones para el copiado fácil y gratuito. Ambos son necesarios para incrementar al máximo el PBI nacional y mundial.

Una economía global alienta la ganancia sin costos. ¿Por qué una nación debería pagar la investigación básica y el desarrollo si sus empresas pueden utilizar todas las nuevas tecnologías desarrolladas en cualquier parte del mundo? Dejemos que otros contribuyentes paguen. Seamos ganadores sin costos. Creyéndose astutos, los gobiernos están invirtiendo cada vez más dinero en desarrollo y cada vez menos en investigación básica para crear los puestos y altos salarios a través de los cuales consiguen la reelección. Pero si todos siguieran esta estrategia y nadie invirtiera en investigación, las nuevas industrias no se habrían desarrollado.

Desde el punto de vista económico, se podría plantear el argumento convincente de que el mundo debería tener una fundación científica mundial regulada por la American National Science Foundation para costear la

investigación básica y que los costos del desarrollo se deberían dejar a las compañías privadas. Pero ningún término de esta ecuación es políticamente aceptable. ¿Quién pagaría, cuánto pagaría y dónde se debería hacer la investigación? Ambos son interrogantes políticos sin respuesta. Aun en los Estados Unidos, ahora que la guerra fría ha terminado y la inversión racional en Investigación (I) y Desarrollo (D) tiene que ser económica antes que militar, hay más presiones para distribuir los dólares federales de I y D entre los estados de un modo más igualitario que para destinar los fondos a aquellos que pueden hacer la mejor investigación.

El problema no es sólo de los gobiernos. Las empresas multinacionales han llegado a ser un gran problema. La I y D de las compañías multinacionales suele llevarse a cabo en el país (en 1992 era de un 87%) pero la mayoría de los puestos se cubren donde se utiliza la I y D.[27] A medida que las empresas desplacen más rápidamente la producción en I y D alrededor del mundo, habrá cada vez más renuencia del gobierno para contribuir con los costos y mayor sensación de que las empresas nacionales traicionan a sus compatriotas absorbiendo los costos de investigación en los precios de lo que venden, pero utilizándolos para elevar el ingreso de otros.

Es evidente que el mundo necesita un nuevo sistema comercial que esté en correspondencia con la realidad multipolar actual, un sistema que pueda resolver los problemas de la exportación cultural y los derechos de propiedad intelectual, pero no tenemos ese nuevo sistema. En teoría se supone que la nueva World Trade Organization (WTO) establecida en Marrakech desarrollará esas nuevas normas, pero es una organización vacía, sin liderazgo y con un procedimiento de voto (un país, un voto) que garantiza la imposibilidad de planear el nuevo sistema. Cualquier organización internacional con 117 miembros en la cual Mauricio tiene tanto poder de voto como los Estados Unidos o China no es una organización que pueda ser capaz de llegar a ninguna conclusión.[28] Pasaron años después de los plazos anunciados para que la ronda del GATT en Uruguay pudiera alcanzar, previo consenso, lo que básicamente fue un acuerdo vano. Las nuevas normas serán mucho más arduas para negociar y el mundo no puede esperar décadas para que se establezcan.

La economía global no aguardará hasta que tenga lugar la conferencia apropiada. A falta de esa conferencia las normas para el nuevo orden mundial se están redactando en Bruselas, precisamente ahora. El Mercado Común es hoy el mercado más grande del mundo y aquellos que controlan las condiciones de ingreso en este mercado siempre han dictado las normas para el comercio mundial. Por eso Gran Bretaña estableció las reglas para el comercio mundial en el siglo diecinueve y los Estados Unidos hicieron lo propio en el siglo veinte. Un ejemplo de esta realidad se puede apreciar en los estándares de control de calidad ISO 9000, que la mayor parte de las

empresas fabriles del mundo tratan de alcanzar. Para vender productos de alta precisión en los mercados mundiales, usted debe tener un certificado ISO 9000. ISO 9000 es un estándar europeo que se aplica al resto del mundo. Si hubiera habido un estándar semejante hace veinte años, habría sido proyectado en los Estados Unidos y luego impuesto en el resto del mundo, no planeado en Europa y luego impuesto en los Estados Unidos.

Hasta cierto punto el Mercado Común dictará las normas para el comercio mundial, simplemente porque es el único grupo internacional que se ocupa de redactarlas. Debe redactar las normas para los países que están dentro de la Comunidad Europea y determinar cómo pueden obtener acceso los que están fuera de dicha comunidad. Todo lo que redacte para los no afiliados será copiado por otros cuando sus normas rijan a los de afuera. Ellos necesitarán tener acceso a la Comunidad Europea porque no están en el negocio de la normativa internacional.

Si bien los asuntos en el sistema comercial del GATT-Bretton Woods son cruciales, las otras instituciones del sistema de posguerra, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, son similares en el flujo de tarea. Ambas están forcejeando en busca de un papel. El FMI fue inicialmente concebido para hacer un balance temporario del pago de préstamos a las naciones industriales ricas, aunque ninguna nación industrial importante ha tomado préstamos del Fondo en las últimas dos décadas. Por incumplimiento, se ha convertido en el prestamista de último recurso para el Tercer Mundo, pero no tiene los recursos necesarios para detener los flujos de capital en lugares como México. Sus funciones actuales son necesarias pero, si alguien fuera a planear una institución que juegue su papel actual, nadie concebiría un organismo que se parezca al FMI existente. El crecimiento de los mercados mundiales de capital y su capacidad para transferir cantidades masivas de dinero hacia y desde las naciones del Tercer Mundo significa que el FMI necesita ser restructurado con muchos más fondos a su disposición.[29]

El Banco Mundial fue concebido para financiar la infraestructura pública. El Tercer Mundo todavía necesita desarrollar la infraestructura del sector público de modo que el sector privado pueda operar eficientemente, pero los préstamos otorgados para el sector público a menudo terminan costeando algo más que esa infraestructura. El dinero es financiable. Si el Banco Mundial financia un buen proyecto, es probable que la nación emprenda el proyecto de todas maneras y como resultado el préstamo del Banco Mundial ha liberado los recursos propios de esa nación para gastarlos en cualquier cosa que esta quiera. Esto no pasaría si el Banco Mundial solamente financiara proyectos que las naciones no emprenderían de otra manera, pero a veces financia proyectos marginales con una alta probabilidad de fracaso que hacen quedar muy mal al Banco Mundial.

Tanto creyó el Tercer Mundo en el socialismo hasta hace muy poco, que lo que hizo con sus recursos cuando quedaron liberados por un préstamo del Banco Mundial (apoyando muchas veces empresas cuasi públicas que competían con empresas privadas) no fue del agrado de los políticos ni contribuyentes, especialmente de los políticos conservadores norteamericanos. En respuesta a estas críticas al Tercer Mundo ahora se han otorgado préstamos para el sector privado. Pero si otorga préstamos para el sector privado, ¿para qué se necesita un banco del sector público? Los bancos privados internacionales estarían contentos de poder financiar cualquier buena oportunidad de préstamo al sector privado.

Aquí otra vez, como con las NMF, existen problemas reales en el Tercer Mundo que requieren la ayuda mundial, pero la institución que se debe planear para jugar este papel probablemente no se parezca al actual Banco Mundial.

La democracia, la nacion-estado y la economia mundial

Si bien el mundo no está negociando un mercado común global, todas las naciones tienen esencialmente las mismas necesidades para coordinar y armonizar el existente en la Comunidad Europea. En Europa la ideología está impulsando la economía; en el mundo, la economía está impulsando la ideología. Pero cualquiera que sea la orientación de las fuerzas, el lugar hacia donde somos impulsados es el mismo.

Se necesitan políticas de cooperación para hacer que la economía global funcione, pero la cooperación requerirá la renuncia a una gran proporción de la soberanía nacional. Un fuerte impulso cooperativo keynesiano* limita considerablemente la libertad de acción de los gobiernos en la esfera económica. Algunas naciones tienen que llegar a acuerdos colectivos sobre las tasas de interés y los balances del presupuesto. Los sistemas microeconómicos de regulaciones gubernamentales tienen que ser armonizados. Una vez logrado el acuerdo, no se pueden alterar unilateralmente. Lo que se requiere para hacer que la "cooperación" funcione no es muy diferente de lo que se requirió para hacer que un mercado común formal funcionara.

Para que una economía global surta efecto es necesario renunciar a cierto grado de soberanía nacional, pero la derecha y la izquierda política

* Relativo a las teorías del economista inglés John Maynard Keynes (1883-1946). (N. del T.).

están en lo cierto cuando aducen que esta es una medida antidemocrática. Es antidemocrático ser regulado por extranjeros o, peor aún, por burócratas internacionales. Solamente sería democrático si hubiera un gobierno mundial elegido democráticamente, pero la derecha y la izquierda serían las primeras en objetar este tipo de gobierno.

Como resultado, durante algún tiempo el juego de la economía mundial tendrá lugar en un medio donde las reglas están en fluctuación y no son claramente conocidas. Aun cuando hayan sido escritas y divulgadas, no está claro quién las pondrá en vigor. Los niveles de incertidumbre aumentan sustancialmente en los períodos de equilibrio interrumpido.

7

Placa 5: Un mundo multipolar con ninguna potencia dominante

El liderazgo norteamericano en el capitalismo mundial de posguerra surgió espontáneamente de la misión de las fuerzas armadas de los Estados Unidos a fines de la Segunda Guerra Mundial. En un sentido muy real la economía norteamericana era la economía mundial. Todo el mundo tenía que comprar o vender a los Estados Unidos, ya que allí estaba la única gente con dinero para gastar y tenía casi dos tercios de la capacidad de producción industrial del mundo.[1] En vista de que los Estados Unidos habían desarrollado armas atómicas y tenían la única economía no comunista capaz de financiar una gran institución castrense, no podía existir otro líder militar.

Pero el papel económico preciso de los Estados Unidos surgió de la serie peculiar de hechos que siguieron a la guerra. Así como la gente esperaba una transición armoniosa y rápida del comunismo al capitalismo después de la caída del Muro de Berlín y la implosión de la Unión Soviética, también esperaba que la recuperación económica de la Segunda Guerra Mundial sería indolora y rápida. No lo fue. El final de la guerra no produjo recuperaciones rápidas ni entre los viejos aliados ni entre los enemigos recientemente conquistados. El problema era simple. Tanto entre los viejos aliados como entre los ex enemigos, las reservas de moneda extranjera se habían agotado comprando los pertrechos necesarios para combatir en la Segunda Guerra Mundial. Al no haber sufrido bombardeos, los Estados

Unidos eran el único lugar que quedaba donde se podían adquirir los equipos para reparar las economías devastadas por la guerra. A fin de obtener los fondos necesarios con los cuales comprar los equipos requeridos para la reconstrucción, los países afectados por la guerra tenían que venderle algo a los norteamericanos, ya que estos eran los únicos consumidores ricos del mundo. Pero hasta que esos nuevos equipos se instalaron y estuvieron en funcionamiento, nadie tenía nada para vender que los norteamerianos quisieran comprar. El sistema estaba engranado. No había manera para los extranjeros de conseguir el dinero con el cual comprar los equipos que tenían que adquirir para reanudar la producción.

La respuesta fue un gran salto dado por el gobierno y denominado Plan Marshall. Los Estados Unidos facilitarían a sus viejos aliados y a sus ex enemigos los recursos necesarios para financiar la adquisición de equipos y reconstruir sus fábricas en ruinas. El Plan Marshall dio resultado, pero es necesario recordar que se inició en 1948, tres años después de terminada la guerra.[2] Llevó un período de tiempo considerable darse cuenta que esa autocombustión capitalista espontánea no iba a ocurrir. Las reiteradas crisis económicas y la incapacidad de la economía de Gran Bretaña, el más estrecho aliado en tiempo de guerra, para recuperarse después del conflicto armado, fue probablemente el hecho clave que persuadió a los norteamericanos de que había que hacer algo.[3]

El Plan Marshall comprometió grandes cantidades de dinero. Los pagos llegaron hasta el 2% del PBI norteamericano.[4] En la etapa final de reembolso llegó a un 10% del PBI de los receptores. Hoy un 2% del PBI transferido significaría aproximadamente 140.000 millones de dólares por año en ayuda económica. En cambio, ahora los Estados Unidos transfieren solamente 8.700 millones de dólares en ayuda económica y humanitaria y 5.300 millones en ayuda militar, un 0,3% de su PBI.[5] Aún más importante que el dinero fue el compromiso norteamericano para una solución en varios años y el reconocimiento del resto del mundo de que los Estados Unidos estaban detrás de estos países para ayudarlos a recuperar la prosperidad en el largo plazo.

Inicialmente, se ofreció el Plan Marshall a la URSS y el este de Europa, pero el Mariscal Stalin rechazó el ofrecimiento. Su meta anunciada era desarrollar una economía comunista mundial que competiría con el capitalismo y con el tiempo lo aplastaría.

Las motivaciones de los Estados Unidos eran en parte altruistas y en parte producidas por sus temores al comunismo. A través del tiempo, si se analiza la retórica con la cual se defendieron políticamente las medidas, los temores al comunismo cobraron más importancia mientras la del altruismo disminuyó. Al fin y al cabo, el internacionalismo tuvo tanta aceptación en una nación de aislacionismo histórico (los Estados Unidos) como el anticomunismo. Cincuenta años más tarde la retórica anticomunista para

promover el internacionalismo norteamericano ha llegado a obsesionar a los que todavía creen en este internacionalismo. Si el comunismo ha desaparecido, ¿por qué los norteamericanos tienen una perspectiva internacionalista? La carta de triunfo de los republicanos, el "Contract with America", no contiene una sola palabra acerca de la economía internacional, el comercio exterior ni la inversión extranjera.[6] Quizás este contrato no apele al aislacionismo, pero sin duda propone una significativa retirada norteamericana del liderazgo mundial.

El liderazgo norteamericano del bloque no comunista en las secuelas inmediatas de la Segunda Guerra Mundial fue una simple necesidad, ya que era la única gran economía industrial que había quedado indemne y sólo tenía el poderío militar para resistir la expansión del comunismo mundial. Si una nación deseaba estar fuera del bloque comunista, no tenía otra opción que unirse al bloque norteamericano y aceptar el liderazgo de los Estados Unidos. En vista de que todas las naciones, con excepción de Canadá en América del Norte y unos pocos países neutrales en Europa (Suecia y Suiza), necesitaban la ayuda norteamericana la economía capitalista de posguerra tuvo como soporte básico al liderazgo norteamericano. La economía capitalista de posguerra fue concebida para orbitar en torno de los Estados Unidos, así como la economía comunista de posguerra se planeó para orbitar en torno de la ex Unión Soviética. Dentro del bloque no comunista, ninguna de las principales potencias capitalistas, ni siquiera Francia, llegó a ser tan independiente como finalmente lo fue China dentro del bloque comunista. Cada vez que los aliados amagaban con no aceptar el liderazgo norteamericano, se podía utilizar la amenaza del comunismo para mantener unido el sistema.[7]

Si el Plan Marshall fue el impulso inicial, el sistema GATT-Bretton Woods fue el motor del crecimiento económico de posguerra. Lo que surtió efecto en los Estados Unidos se repitió en sus mercados locales. Fue un sistema jurídicamente regulado de acuerdo con las leyes anglosajonas y con los Estados Unidos como administrador. Sus objetivos eran las normas antes que la orientación administrativa (como los sistemas utilizados en Japón y Francia). La fuerza motriz económica provino de los Estados Unidos. Esta nación proporcionaría un mercado abierto de gran afluencia hacia el cual sería fácil exportar. Sus políticas monetarias y fiscales neutralizarían las recesiones y promoverían un crecimiento vigoroso.

Los Estados Unidos se concentraron en las necesidades militares y geopolíticas de la alianza (Japón era un portaviones insumergible en el norte de la Cuenca del Pacífico, los aviones del norte de Europa estaban donde se había acantonado el ejército ruso y hubiera sido un desastre político y militar si unos u otros hubieran caído en la órbita comunista) y dejaron que sus compañías privadas y su economía velaran por sí mismas.

Por el hecho de ser mucho más ricos y no tener que preocuparse por su balanza de pagos, los Estados Unidos no tenían que exigir derechos recíprocos en otros mercados. Los japoneses podían limitar el acceso de los norteamercanos al mercado japonés e impedirles adquirir la mayoría accionaria en las compañías del Japón, mientras al mismo tiempo conseguían un acceso ilimitado al mercado de los Estados Unidos y el derecho de comprar todo lo que quisieran en este país. El gobierno japonés pudo, y lo logró, actuar como un comprador único de tecnología, rebajando el precio de la tecnología adquirida e insistiendo que las licencias se debían otorgar sin limitaciones y no sólo a unas pocas compañías "asociadas". En lugar de invocar sus leyes antimonopólicas, los Estados Unidos les allanaron el camino.

Las compañías norteamericanas no tenían al gobierno de los Estados Unidos de su lado, porque no lo necesitaban. Quizá las compañías extranjeras necesitaran la ayuda del gobierno norteamericano para exportar hacia ese mercado de modo que sus naciones pudieran obtener la divisa extranjera que necesitaban para defenderse del comunismo. Algunas de las prácticas que mantuvieron a las compañías norteamericanas fuera de Japón, como las que las empresas automotrices de los Estados Unidos están tratando de cambiar, fueron inventadas por el general MacArthur y su equipo.

Cuando llegaron las inevitables depresiones cíclicas del capitalismo, fue responsabilidad de los Estados Unidos ser la fuerza motriz keynesiana que impulsara unilateralmente al mundo. Las políticas monetarias más simples (rebajar las tasas de interés) y las políticas fiscales expansionistas (rebajar los impuestos o elevar el gasto) se utilizaron para acelerar la economía norteamericana durante las recesiones globales. A medida que el crecimiento se recuperaba en los mercados norteamericanos, las exportaciones del resto del mundo automáticamente aumentaban, iniciando una recuperación en las otras partes del mundo. Sólo en 1982-83 se produjo la recuperación de la recesión de 1980-81; tanto en Europa como en Japón, gran parte de la aceleración económica se podía advertir por el aumento de las exportaciones a los mercados de los Estados Unidos.

La meta explícita del sistema de posguerra era crear las condiciones para que las otras naciones pudieran llegar a ser tan ricas como los Estados Unidos. Eso es lo que ocurrió. La medida exacta de cuántas naciones son más ricas que los Estados Unidos en cuanto al PBI depende de si la evaluación se hace utilizando el tipo de cambio de mercado o las paridades del poder adquisitivo para convertir los diferentes PBIs en una medida común, pero de acuerdo con una u otra medida hoy hay una gran cantidad de naciones que son igualmente ricas y, sobre la base de ambas medidas, unas pocas que son mucho más ricas.

Ambos cálculos reflejan parte de la verdad. Los cálculos de paridad del poder adquisitivo (PPA) miden cómo los norteamericanos ricos se clasifican frente a frente con el resto del mundo cuando esas personas gastan su dinero en su país. Miden los costos locales de comprar una canasta de bienes y servicios en dos países diferentes y requieren el tipo de cambio que tendría que considerarse para obtener la cantidad de ingreso que sería necesaria para comprar esas dos canastas. (En vista de que la gente en los diferentes países no compra exactamente los mismos bienes y servicios, las medidas exactas de la PPA difieren según los canastas de bienes y servicios que se utilicen.)

Los cálculos del tipo de cambio (de mercado) de los PBIs per capita indican cuál es el nivel de riqueza de la gente cuando gasta su dinero en el extranjero. Si un norteamericano promedio lleva su ingreso en dólares al Japón y lo cambia por yens, ¿cuánto será capaz de comprar en relación con el japonés promedio? A la inversa, si el japonés promedio lleva su ingreso en yens a los Estados Unidos y lo cambia por dólares, ¿cuánto será capaz de comprar?

Japón es el país donde existe la mayor diferencia entre ambas medidas de cálculo. Utilizando como base el PBI norteamericano per capita, que fue de U$25.847 en 1994, Japón tenía una paridad de poder adquisitivo per capita de sólo un 79% de la de Estados Unidos (U$20.526).[8] Sin embargo, si se evalúa según los tipos de cambio, tenía un PBI per capita 80% mayor (U$46.583), cuando el yen estaba a 80 por dólar.[9] En efecto, cuando el mercado se colocó a un valor de 80 yens por dólar, los cálculos de paridad del poder adquisitivo de la OCDE indicaban que el tipo de cambio debería estar entre 180 y 225 yens por dólar.[10] Como resultado, los japoneses son prósperos en su país pero muy ricos cuando viajan al extranjero.

A medida que Europa se recuperaba de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial y partes del resto del mundo se igualaban económicamente con los Estados Unidos, la participación norteamericana en el PBI mundial, obviamente, tuvo que bajar. En lugar de representar más del 50% del PBI mundial como fue a fines de 1960, ahora representa algo menos del 25% si se utilizan los tipos de cambio del mercado para hacer los cálculos.[11] Era inevitable que el liderazgo de los Estados Unidos fuera declinando gradualmente a medida que su economía crecía menos en relación con el resto del mundo. Los primeros veinticinco años posteriores a la Segunda Guerra Mundial fueron únicos en cuanto al grado de debilidad económica existente en el resto del mundo industrial. Este período reflejó, más que la superioridad de los Estados Unidos, la destrucción de la Segunda Guerra Mundial.

Además de representar una porción mas pequeña del PBI mundial, los Estados Unidos son ahora el segundo mercado más grande del mundo,

ya que el Mercado Común Europeo ocupa el primer puesto. Teniendo en cuenta que existen varias naciones igualmente ricas y una economía más importante, no sorprende que el resto del mundo esté menos dispuesto a seguir el liderazgo económico norteamericano, precisamente en el mismo momento que los Estados Unidos están menos dispuestos a ejercerlo. El resto del mundo capitalista simplemente no necesita a los Estados Unidos tanto como lo necesitó en el pasado. Ahora es mucho más fácil decir no.

La implosion de la URSS

Con la implosión de la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas en quince diferentes naciones, con la retirada militar rusa hacia el este a miles de kilómetros de la Europa central y con la incapacidad del ejército ruso hasta para supervisar sus reducidos dominios en lugares como Chechenia, simplemente no hay amenaza militar comunista para las fuerzas de las naciones capitalistas agrupadas bajo el paraguas militar de los Estados Unidos. Otras naciones no necesitan militarmente la protección de los Estados Unidos.

En el punto culminante de la guerra fría en Europa, la OTAN se consideraba como una alianza para prohibir la entrada a los rusos, mantener adentro a los norteamericanos y sujetar a los alemanes. Pero para qué mantener adentro a las fuerzas norteamericanas si los rusos ya no son una amenaza y los alemanes han crecido, se han unificado y son por lejos la potencia militar y económica más fuerte de Europa. Todas las conjeturas que se hagan acerca de las posibilidades de que Rusia con el tiempo recupere su equilibrio y llegue a ser una potencia militar, y con eso una amenaza, son aventuradas ya que esas posibilidades son por el momento remotas. Llevaría décadas desarrollar una economía que pudiera sostener un gran ejército moderno y décadas reconstruir un fuerza militar que ha sido totalmente desintegrada. El poderío militar ruso quizá no se haya extinguido, pero evidentemente está cerca de la extinción y le llevaría mucho tiempo volver a ser una fuerza formidable.

En el Lejano Oriente, los presupuestos de defensa están aumentado muy rápidamente. Corea del Norte ilustra claramente los problemas de liderazgo de los Estados Unidos. Con la disponibilidad de plutonio, las armas nucleares son fáciles de fabricar. Sin embargo, los sistemas para disparar bombas nucleares a objetivos distantes son muy difíciles y costosos de producir. Desde un punto de vista realista, una bomba de Corea del Norte sólo representaría una amenaza para China, Rusia, Japón y Corea del Sur. Si estas naciones no necesitan tomar medidas para negociar ante

una posible bomba de Corea del Norte, ¿por qué los norteamericanos deberían asumir esa responsabilidad? Una bomba de Corea del Norte no representa una amenaza para los Estados Unidos. Durante la guerra fría tanto la Unión Soviética como los Estados Unidos habrían tomado medidas enérgicas contra Corea del Norte, ya que ambas naciones sabían que si Corea del Norte arrojaba una bomba sobre Corea del Sur la probabilidad de que miles de misiles volaran entre los Estados Unidos y la Unión Soviética era simplemente demasiado alta para ser tolerada.

El cambio repentino en la política exterior norteamericana con respecto a la península de Corea no debería ser ninguna sorpresa, teniendo en cuenta el derrumbe del imperio soviético. Simplemente no es un interés nacional para los Estados Unidos. ¿Qué es lo que reemplazará a la "contención" como objetivo central de la política norteamericana? Los Estados Unidos han adoptado un liderazgo reflexivo que debe ser visto como un instrumento de orientación, pero no están dispuestos a hacer esfuerzos militares ni diplomáticos con ninguna de las dos Coreas ni con las naciones vecinas que deberían estar directamente ocupadas en resolver el problema. El problema se ha declarado diplomáticamente "resuelto", cuando en realidad no lo está.

Si nunca se hicieron amenazas explícitas durante la guerra fría (los Estados Unidos no habrían protegido militarmente a una nación si esta no hubiera estado de acuerdo sobre las cuestiones económicas), fue porque no era necesario. Sin haberlo expresado, todos sabían que sólo podían desviarse del liderazgo norteamericano si no se metían en problemas. Pero esas limitaciones implícitas para disentir con el liderazgo de los Estados Unidos han desaparecido. En consecuencia, los Estados Unidos no pueden utilizar implícitamente su poderío militar para reforzar su liderazgo.

Si se analiza el poderío militar en bruto, puede ser cierto que ninguna nación tuvo jamás tanto poder frente a ningún enemigo concebible o incluso frente a todo el resto del mundo como han tenido los Estados Unidos a mediados de la década de los noventa. Los Estados Unidos son la única superpotencia con armas nucleares, sistemas de lanzamiento sofisticados y capacidades logísticas mundiales. Con su tecnología satelitaria y su capacidad para interrumpir los sistemas de comunicaciones de cualquiera de sus enemigos y aliados, nadie podría pensar razonablemente en inflingir un daño serio a los Estados Unidos sin reconocer que estos podrían borrarlo a él y a su nación de la faz de la Tierra.

Pero todo ese poderío militar es básicamente inutilizable e irrelevante en la era que nos aguarda. El presidente Bush tuvo una estrategia para mantener el liderazgo norteamericano: los Estados Unidos se convertirían en el policía del mundo. Intervino en el Golfo Pérsico para demostrar de qué manera los Estados Unidos podían liderar y qué podían hacer con

sus armas modernas. En cambio, no intervino en Bosnia para demostrar a los europeos que todavía necesitaban el liderazgo norteamericano. Ambas lecciones fueron evidentemente válidas, pero irrelevantes. Para ser un policía del mundo es necesario que la nación esté dispuesta a utilizar la fuerza. Pero cuando se utilizan las fuerzas militares algunos de esos efectivos mueren o al menos corren el riesgo de morir. Cuando las grandes potencias ni siquiera pueden vigilar a los insignificantes caudillos militares de Somalia, porque se perderían algunas vidas, algo ha cambiado.

Teniendo en cuenta el aislacionismo histórico de los Estados Unidos, la visión del presidente Bush de convertir a la nación en un policía mundial probablemente haya sido siempre poco realista, pero la televisión la ha tornado imposible. Poco importa si uno se entera a través de los periódicos locales o los noticiosos de la televisión de que los soldados de la nación están muriendo en el frente de batalla. Pero visual y emotivamente es muy diferente. La gente se preocupa mucho más cuando los soldados aparecen muriendo en el tiempo real de la televisión que cuando esas muertes se retratan en sus periódicos.[12] El resultado ha sido limitar severamente la capacidad de los gobiernos para desplegar sus tropas, incluso en conflictos donde las bajas son muy escasas o cuando esas tropas son volutarias y han aceptado una carrera en las fuerzas armadas porque deseaban estar en una profesión de riesgo. Incluso los rusos en Chechenia comprobaron que transmitir la guerra por la televisión es muy diferente a transmitirla por medio de los periódicos.[13] A las madres rusas no les agrada ver morir a sus hijos, como tampoco a las madres norteamericanas.

La televisión ya no refleja la realidad, es realidad. Cuando los niños hambrientos de Somalia aparecen en la televisión, todo el mundo desea hacer algo al respecto. Si no aparecieran en la televisión, no existirían y no se haría nada. En el momento en que los medios de difusión forzaron la intervención en Somalia, existían otros lugares en la Tierra con más caos y más niños hambrientos. Hoy el caos persiste en Somalia, pero los medios han desaparecido de la escena y también las tropas de la ONU y de los Estados Unidos. Los resultados son esquizofrénicos. El público pretende que su gobierno haga algo en Somalia, pero no desea ver herido a ninguno de sus soldados.

Bosnia es otro ejemplo. No es como Vietnam (una nación de 100 millones de habitantes distribuidos sobre más de mil doscientos cincuenta kilómetros de norte a sur), es una muy pequeña nación con 4 millones de habitantes. Si hubieran allí más de 500.000 efectivos de la OTAN, como hubo en la Guerra del Golfo Pérsico, habría un soldado de la OTAN detrás de cada árbol de Bosnia. Pero nadie desea comprometer tropas.

Teniendo en cuenta las consecuencias políticas de las bajas, los altos mandos militares han estado del lado de aquellos que no desean intervenir en Bosnia. Pero las muertes son intolerables y el liderazgo militar norteamericano tendrá que enfrentarse con la realidad de que los votantes llegarán a comprender que están contribuyendo para una institución que nunca se utilizará. Un gran ejército, una marina y una fuerza aérea pueden ser necesarias si los Estados Unidos están destinados a ser un líder mundial y aunque más no sea ocasionalmente utilizan su poderío militar, pero si la función de los militares sólo es derrotar a aquellos que amenazan directamente a la nación, entonces los Estados Unidos necesitan sólo unas fuerzas armadas muy reducidas. En el presente no existen amenazas externas a los Estados Unidos y cualquier amenaza requeriría mucho tiempo y un gran esfuerzo militar de la otra parte. Cuando eso ocurra, los Estados Unidos tendrán bastante tiempo para recomponer su institución militar después de algunas severas reducciones. Las amenazas desconocidas en el futuro distante no son un motivo para invertir tanto dinero ahora en los presupuestos militares. Indudablemente, los Estados Unidos tienen un gran poderío militar, pero no están en condiciones de utilizarlo, a menos que alguien amenace directamente a la nación y nadie lo hará.

Las actitudes y los modelos de los discursos subsisten largo tiempo después que han dejado de reflejar la realidad. Sin considerar cuántos discursos se hayan hecho proclamando que nada sucedería, la OTAN desaparecerá como una importante alianza militar liderada por los Estados Unidos. Con la desaparición de la Unión Soviética, los problemas y perspectivas de Europa no son los problemas y perspectivas de los Estados Unidos. Los contribuyentes norteamericanos simplemente no están dispuestos a pagar por la defensa de las naciones que son más ricas frente a un enemigo que no se puede especificar o imaginar. Por otro lado, Europa no desea el impacto de una retirada norteamericana repentina, pero ya no está dispuesta a aceptar la conducción norteamericana de las políticas exteriores y las fuerzas armadas europeas. La realidad de este nuevo mundo es claramente perceptible en todos los cambios bruscos de dirección en Bosnia, cualquiera que sea el resultado final.

El deficit comercial de los Estados Unidos

Desde el punto de vista teórico, los superávit y déficit comerciales tendrían poco o nada que ver con el liderazgo mundial. La economía norteamericana goza de buena salud. En la primera mitad de la década presente, ha sido la economía de más rápido crecimiento en el mundo industrial. Su déficit comercial es una pequeña fracción dentro de su gran economía. Desde el punto de vista técnico, el déficit de los Estados Unidos no consti-

tuye una restricción para cualquier cosa que pretenda hacer. Pero la realidad es diferente. La renuencia de los Estados Unidos a hacer algo acerca de su déficit comercial en el largo plazo reduce sustancialmente su capacidad para ejercer un liderazgo mundial.

En vista de que los Estados Unidos han permitido que se desarrollara un sistema que maneja directamente el amplio déficit comercial con Japón y permiten que el resto del mundo financie ese déficit con Japón manejando los superávit comerciales con los Estados Unidos, los mercados cambiarios extranjeros sistemáticamente cambian dólares por monedas extranjeras a tasas que devalúan excesivamente el dolar si se consideran las medidas de la paridad del poder adqusitivo. Como los norteamericanos pagan con dólares por el excedente de las importaciones sobre las exportaciones, confluyen grandes ofertas de dólares dentro de los mercados financieros mundiales que no están contrabalanceadas por las demandas de dólares y este excedente de dólares hace bajar la moneda norteamericana. En el largo plazo, hasta que se elimine el déficit de la cuenta corriente, el dólar continuará en baja.

Si bien el dólar en baja no afecta demasiado el nivel de vida norteamericano (un 5% de caída en el valor del dólar solamente aumenta un 0,2% los precios al consumidor), un dólar menos valuado hace mucho más costoso para los Estados Unidos comprometerse en actividades internacionales. Los dólares tienen menos poder adquisitivo internacional y más dólares se tienen que invertir. La influencia política y militar de los Estados Unidos cuesta mucho más si se pretende ejercerla.[14] Un dólar declinante subvaluado conduce básicamente a una menor influencia de la que debería existir, dadas la eficiencia y productividad de los Estados Unidos. Hasta cierto punto, la influencia se compra y comprarla ha llegado a ser más costoso para los norteamericanos. A medida que se torna más cara, menos compran los norteamericanos.

Con un dólar declinante, desde la perspectiva del contribuyente norteamericano, es como si este tuviera que pagar más impuestos para financiar las actividades internacionales de los Estados Unidos. El estaría subsidiando al mundo y pagando por actividades (tropas norteamericanas en Europa o Japón, negociaciones por las armas atómicas de Corea del Norte) que benefician a naciones con un ingreso per capita tan alto como el suyo, o incluso más alto. Está viviendo en un mundo donde pierde más puestos debido a la importación que los que obtiene a través de las exportaciones. Es un incauto.

El hecho de pedir a los alemanes y japoneses que costearan la Guerra del Golfo Pérsico convirtió a los norteamericanos en mercenarios contratados aun cuando no quisieran pensar en sí mismos en esos términos. La posición de los Estados Unidos como el principal otorgante de ayuda extranjera en el mundo cedió ante Japón, no porque esta nación haya incrementado su presupuesto de ayuda al extranjero, sino simplemente porque el valor del yen ha subido frente al del dólar.[15] Japón, sin ningún esfuerzo, suplanta a los Estados Unidos en lo que concierne a comprar influencia con ayuda extranjera al Tercer Mundo.

La misma pérdida de poder ocurre en el sector privado. Con un dólar declinante, menos extranjeros desean conservar activos en dólares y eso disminuye el poder y la influencia de los bancos norteamericanos. Las inversiones en el extranjero llegan a ser mucho más costosas para las compañías norteamericanas y las inversiones en los Estados Unidos son mucho más ventajosas para las compañías extranjeras. En cuanto a quién puede permitirse comprar los activos de quién, la balanza del poder se inclina hacia el lado contrario de los norteamerianos.

Debido a la ingobernabilidad de los superávits de Japón con los Estados Unidos y el resto del mundo (el déficit norteamericano no puede desaparecer a no ser que desaparezca el superávit japonés), un dólar declinante puede hacer poco o nada para corregir el déficit comercial norteamericano. Teniendo en cuenta esta realidad, hay una sola dirección en la cual se puede desplazar el dólar en el largo plazo: hacia abajo, aun cuando los cálculos de paridad del poder adquisitivo indiquen que ya está excesivamente devaluado.

A cierta altura un dólar declinante tiene que conducir al resto del mundo a desprenderse de los dólares como reserva monetaria extranjera (cualquiera que posea dólares va a tener que devolver mucho menos de lo que inicialmente invirtió en esa moneda), dejar de calcular su comercio exterior en dólares (las ganancias disminuirán a medida que el precio de venta de los bienes propios decline por la caída del dólar), dejar de invertir en los Estados Unidos (los activos americanos son menos costosos pero llegarán a ser más baratos y aquellos que compren ahora tendrán grandes pérdidas de capital) y exigir el reembolso de sus préstamos a medida que venzan. Todas estas reacciones afectan la disposición y la capacidad de los Estados Unidos para ser un líder mundial.

La moneda europea única (ahora denominada ECU, pero en el futuro es probable que se llame Euro), introducida como la moneda de una Europa unificada en el invierno de 1994 y la primavera de 1995, probablemente ha reemplazado al dólar como reserva monetaria de opción en el comercio mundial. En las secuelas de la crisis mexicana, la gente quería desprenderse de los dólares porque estaban produciendo enormes pérdidas sobre sus inversiones y transacciones cotizadas en dólares, pero no había manera de hacerlo. Individualmente, ninguna moneda europea es suficientemente importante para ofrecer el grado de liquidez necesario y los mercados cerrados de Japón hacen imposible obtener los yens que

las empresas o los gobiernos necesitarían si el yen llegara a ser la moneda de reserva.

Desde el punto de vista de preservar el liderazgo mundial, se podría argumentar con firmeza que los norteamericanos deberían hacer lo que sea necesario dentro del país y en el exterior para preservar el valor del dólar y mantener su papel como la moneda de reserva mundial.[16] Si el dólar pierde su posición como la moneda de reserva, los Estados Unidos pierden gran parte de su libertad de acción. Los Estados Unidos podrían quedarse sin las reservas de moneda extranjera exactamente en el mismo sentido que México a fines de 1994 y encontrarse con que el resto del mundo dicta sus políticas económicas internas, así como se las ha dictado a México en 1995. Pero los norteamericnos no van a actuar.

En el resto del mundo, los gobiernos adoptan dolorosas políticas para impedir la caída de los valores de la moneda, ya que reciben enormes presiones para actuar. Pero en los Estados Unidos no hay presiones para actuar porque todavía no ocurre ninguna de estas cosas.

En el resto del mundo una moneda declinante significa la posible bancarrota para las compañías privadas o los servicios públicos cuyos préstamos están evaluados en monedas extranjeras. Si el peso mexicano cayera un 50%, las ganancias en pesos tendrían que duplicarse para pagar el interés y reembolsar el préstamo o la firma iría a la quiebra. Por eso no sorprende que los que están por ir a la quiebra presionen a sus gobiernos para que protejan el valor de sus monedas, protejan la existencia de sus inversiones y su fortuna personal. En el caso norteamericano, con préstamos denominados en dólares, aquellos que sufrieron pérdidas cuando el dólar se sumergió no eran prestamistas norteamericanos sino extranjeros cuyos préstamos valen ahora mucho menos que cuando se evaluaron en sus propias monedas, pero ellos no votan en los Estados Unidos.

En el resto del mundo la inflación se acelera cuando cae el valor de la moneda. Los precios de los productos importados aumentan y como esas importaciones constituyen una gran proporción del consumo, el índice de precios al consumidor aumenta junto con las importaciones. Esto reduce el poder adquisitivo de los salarios. Los trabajadores piden salarios más altos en compensación por los más altos precios de las importaciones, pero si ellos consiguen salarios más altos eso acelera el ritmo de inflación. Los ingresos reales tienen que ser reducidos, toda vez que aquellos con valores monetarios declinantes tienen menos incidencia sobre los bienes y servicios producidos por el resto del mundo. Los ciudadanos extranjeros exigen medidas para detener la declinación de sus monedas a fin de proteger el valor real de su poder adquisitivo y parar la inflación.

Pero algo muy diferente ocurre en los Estados Unidos. En vista de que las empresas extranjeras no están dispuestas a renunciar a sus importantes ventas en Norteamérica cuando sus monedas suben, mantienen los precios en dólares constantes para preservar sus ventas en los Estados Unidos. Están dispuestas a aceptar menos ventas y ganancias cuando evaluadas en las monedas de sus países representan un costo necesario para proteger su posición en los Estados Unidos (ventas y ganancias). Para los fabricantes japoneses de automóviles, perder 1.000 dólares por unidad pero cubrir con creces los costos marginales puede ser mucho mejor que perder tres millones de ventas en Norteamérica y tener que emprender penosos reajustes estructurales. En consecuencia, los precios de las importaciones suben relativamente poco, aun cuando el dólar baje.

Si bien el valor comercial real del dólar cayó un 33% en la década de 1984 a 1994, los precios de las importaciones aumentaron solamente un 11%. Como las importaciones de los Estados Unidos representan aproximadamente un 12% de su PBI, sólo agregan 1,2 puntos de porcentaje de inflación a los 28 puntos de inflación que ocurrieron durante este mismo período (calculados por el índice de deflación implícito para el PBI).[17] Si estas importaciones se hubieran hecho en las industrias nacionales (donde la proporción de incremento del precio durante la década fue del 31%), esos mismos productos habrían agregado 3,7 puntos al porcentaje general de inflación y el índice de inflación norteamericano habría sido 2,5 puntos más alto de lo que fue. Como resultado, las importaciones bajaron los precios locales a pesar del valor declinante del dólar.

En vista de que el dólar declinante no hace que los ritmos de inflación se aceleren, aquellos que pierden cuando la inflación se acelera no tienen ningún interés en negociar políticamente para fortalecer la moneda norteamericana. Tienen mucho más para perder a causa de las más altas tasas de interés que son necesarias para detener la caída del dólar de lo que tienen para ganar si se fortalece el dólar. Y los votantes, sin duda, no tienen un interés abstracto en pagar impuestos más altos o en obtener menos servicios públicos y ambas cosas serían necesarias para equilibrar el presupuesto de los que requieren los programas de austeridad aplicados en el resto del mundo.

Como no se pueden invocar las necesidades económicas internas para justificar la protección del dólar, si un gobierno de los Estados Unidos lo hiciera tendría que persuadir al público norteamericano de que el liderazgo mundial está comprometido y que preservarlo justificaría las dolorosas políticas que reducirían los niveles de vida dentro del país. Algún dirigente podría aducir que los norteamericanos reciben más bienes de consumo de Japón y del resto del mundo de los que deberían recibir si estuvieran equilibrando la balanza de pagos, pero ellos pagan por eso, aumentando la deuda que finalmente tendrá que pagarse vendiendo baratos los activos norteamericanos (es decir, su patrimonio capitalista) y teniendo menos influencia

y menos liderazgo tanto en el sector público como privado de la economía mundial. Pero desde el punto de vista político, este argumento sería muy difícil de plantear, ya que los norteamericanos han llegado a pensar que el liderazgo mundial es su "derecho de nacimiento", como lo fue, y de todos modos no están seguros de querer seguir ejerciéndolo.

Un nuevo sistema comercial mundial

El sistema comercial GATT Bretton-Woods ha sido un sistema regido por los Estados Unidos que orbitó en torno de esa nación. Pero el sistema ha llegado al final de su existencia. Ya no hay muchas más tarifas y cuotas para eliminar sobre los bienes industriales.[18] El sistema se podría haber expandido para incluir a los productos agrícolas (un sector declinante), pero la industria de los servicios, un sector en crecimiento en el mundo, no puede ser restringida mediante tarifas y cuotas. Las restricciones existen pero están profundamente arraigadas en los sistemas legales.

Lo que importa ahora son las cuestiones como la venta de películas en Europa, los derechos de propiedad intelectual en China, los persistentes superávit comerciales con Japón, y el GATT no es capaz de resolver ninguna de ellas. Cada uno de estos tres problemas requerían negociaciones bilaterales en el año inmediatamente posterior al momento en que se negoció, se firmó y se ratificó la ronda de Uruguay, precisamente porque esta ronda no se ocupó de ninguno de los temas más importantes. Más aún, el GATT no trató el tema del desarrollo de una nueva serie de normas para regir el comercio mundial en el mundo multipolar actual de bloques comerciales regionales.

Por la misma índole de los problemas que requieren atención, cualquiera de los nuevos sistemas comerciales inevitablemente reducirá el papel de los Estados Unidos en la economía mundial, ya que muchas posiciones dominantes de esta nación, como las mayores asignaciones de los derechos de voto en instituciones como el Banco Mundial o el FMI, le fueron acordadas cuando poseía una participación mucho mayor en el PBI mundial de la que tiene ahora. En cualquier nuevo sistema, los Estados Unidos tendrán menos derechos de voto y menos influencia. Una vez que se abran las negociaciones sobre un nuevo sistema comercial y que llegue a ser evidente para el público norteamericano cuánto de su poder y liderazgo perderá, es muy probable que ese público apoye los nuevos acuerdos, cualesquiera que sean. La declinación en el poder relativo que esos nuevos acuerdos reflejarían ya ha ocurrido, pero sería el equivalente de escribir la declinación relativa de los Estados Unidos en luces de neón.

El mundo unipolar que reside en el núcleo del viejo sistema ha desaparecido y un nuevo mundo multipolar ha surgido. Una organización hasta ahora nominal, la World Trade Organization (WTO), ha sido creada para redactar las normas que regirán esta nueva economía multipolar, pero por su misma naturaleza la WTO (una organización donde cada país tiene un voto) es incapaz de redactar las nuevas reglas necesarias para un mundo multipolar. En efecto, no hay en el mundo ningún sistema comercial para que los Estados Unidos administren, aun cuando estuvieran dispuestos a hacerlo. Y los Estados Unidos no podrían crear un nuevo sistema, aun cuando lo desearan. A diferencia del período Bretton-Woods (1944), no se puede obligar a todos a acercarse a la mesa de negociación, sentarlos, reprenderlos y hacerlos aceptar un sistema comercial que se adecue a las realidades actuales.

La crisis financiera mexicana de fines de 1994 y comienzos de 1995 ilustra el problema. Dado que México es un país vecino de los Estados Unidos y socio del NAFTA, el presidente Clinton no tuvo otra alternativa que planear y liderar un plan de rescate. Pero no pudo ser aprobado por el nuevo Congreso republicano. Entonces elaboró un nuevo plan que dependía mucho más de los fondos aportados por el FMI. Los antiguos aliados europeos de los Estados Unidos se negaron a votar el plan, pero de todos modos este se llevó adelante. Tanto la primera propuesta como el plan final causaron maniobras especulativas sobre el dólar. La comunidad financiera internacional estuvo básicamente dispuesta a poner el dinero que los Estados Unidos no estaban en condiciones de rescatar de México. El rey ha muerto, pero no hay un nuevo rey.

¿Este es el fin del internacionalismo norteamericano?

Teniendo en cuenta que el internacionalismo se promovió como anticomunismo en los Estados Unidos, la desaparición del comunismo permite el surgimiento de lo que podría llamarse el nuevo aislacionismo norteamericano.[19] Este nuevo aislacionismo no es un cambio radical y repentino de los modelos de la década de los ochenta a los modelos de los años treinta, sino una retirada gradual de las responsabilidades internacionales. Y en cada etapa de la retirada existirán las negativas y rechazos propios de todo repliegue. Pero a pesar de que el impacto de las placas tectónicas sobre la superficie de la tierra no se puede ver, como está ocurriendo, si se mira hacia atrás unos pocos años se pueden apreciar respuestas norteamericanas muy diferentes frente a hechos muy similares.

Nada podría servir de mejor ejemplo para esta realidad que el con-

traste entre la respuesta norteamericana en el Golfo Pérsico y su respuesta en la guerra de Bosnia. Si Saddam Hussein se hubiera contenido unos pocos años y fuera a invadir Kuwait ahora, nadie estaría haciendo nada. Con el colapso de la URSS, el petróleo del Golfo Pérsico ya no es esencial, al menos para los Estados Unidos. Y Bosnia exigiría más atención; dos intervenciones que no se podrían haber realizado simultáneamente. Los analistas rápidamente señalarán que proteger un reino medieval del Medio Oriente en una nación separada del Iraq por los patrones coloniales británicos fue una muy extraña causa para arriesgar vidas norteamericanas.

Ese cambio gradual de actitudes se observó primero en los debates presidenciales de 1992 entre Bill Clinton y George Bush. El presidente Clinton insistió en que sería un presidente "local". El presidente Bush prometió seguir siendo un presidente internacional. Bush perdió. Su éxito internacional demostrado en la Guerra del Golfo Pérsico no le aportó nada cuando llegó el momento de votar en noviembre de 1992.

Después de ser elegido en 1994, el nuevo Congreso republicano comenzó por anunciar que estaba en contra de muchas de las instituciones internacionales que residen en el núcleo del sistema global actual. Se eliminaron los desembolsos para las nuevas operaciones de mantenimiento de la paz de la ONU y los fondos de las viejas operaciones se redujeron entre un 20 y un 32%.[20] Ninguna tropa norteamericana será puesta bajo mando "extranjero".[21] Estas propuestas prácticamente terminaron con las misiones de paz de la ONU. No se derivaron fondos norteamericanos para los bancos multilaterales, como el Banco Mundial o el Banco de Desarrollo Asiático. La Agencia de Desarme y Control de Armamentos y la Agencia para el Desarrollo Internacional van a ser eliminadas junto con la Voz de América y Radio Martí. La ayuda a Rusia y a las otras repúblicas ex soviéticas, así como a Turquía, Grecia, Chipre e Irlanda se discontinuará por etapas en un período de cinco años.

Los gastos militares se van a elevar sobre el sistema de defensa antimisiles Star Wars a fin de proteger a los Estados Unidos de "rebeldes dictaduras como la de Corea del Norte" (un hecho muy improbable, ya que los misiles intercontinentales son mucho más difíciles de construir que las armas nucleares), pero no se comprometerán tropas norteamericanas en misiones de paz ni en pequeñas guerras en el extranjero, el único tipo de actividad militar que es probable que ocurra.[22] La mayoría de las técnicas utilizadas por los Estados Unidos para ejercer el liderazgo desde la Segunda Guerra Mundial serán eliminadas.[23] Por ejemplo, la ayuda a Turquía, Grecia y Chipre fue parte de nuestro esfuerzo para mantener la paz en el extremo este del Mediterráneo y lograr una conciliación en la disputa entre Grecia y Turquía (ambas miembros de la OTAN). Si bien ese congreso novavía sostiene que está interesado en el liderazgo mundial de los Estados

Unidos, el presupuesto militar se va a rehacer en el "Contract with America", de acuerdo con una versión siglo veintiuno del aislacionismo norteamericano. Unos pocos republicanos rebeldes unidos con los demócratas votaron en contra de la propuesta Star Wars, pero falta ver qué sucederá cuando los fondos sean realmente consignados. Sin el uso de tropas ni dinero, la función de liderazgo de los Estados Unidos se verá muy reducida en el siglo veintiuno.

Uno de los competidores presidenciales republicanos para 1988, Pat Buchanan, incluso habló de "un Nuevo Orden Mundial para recuperar nuestra soberanía".[24] Lo que el resto del mundo ve como una legítima expansión de su influencia en las decisiones mundiales en la próxima era, él lo ve como la cesión de los Estados Unidos a los otras naciones de su legítima facultad de tomar decisiones.

Desde luego, ninguna de estas cosas disuadió a esos mismos republicanos de quejarse cuando los aliados europeos de los Estados Unidos insistieron en ofrecer uno de los cargos tradicionalmente ocupados por un norteamericano, la presidencia de la Unesco, a un europeo. Desde el punto de vista retórico, la era del liderazgo norteamericano no ha terminado. Para seducir a los veintitrés millones de norteamericanos votantes del centro y este europeo, esos demócratas y republicanos hablaron de ampliar la OTAN para incluir naciones como Polonia, pero luego votaron por reducir las inversiones en infraestructura (bases, sistemas de comunicaciones) que son necesarias para mantener así como para ampliar la OTAN. Es obvio que ninguno habría votado invertir los 20.000 a 50.000 millones de dólares que hubiera costado ampliar la integración de la OTAN hacia el este.[25] El nuevo Congreso republicano votará sin duda contra el estacionamiento de tropas norteamericanas en el este europeo.

La amenaza para el liderazgo norteamericano se puede advertir en el proceso de paz del Medio Oriente, en la promesa del presidente Clinton de cancelar la deuda jordana de 275 millones de dólares para obligar a Jordania a firmar un tratado de paz con Israel. Inicialmente, el Congreso republicano amenazó con reducir esta cifra a 50 millones, una reducción de más de una quinta parte.[26] El Congreso también le advirtió claramente a Clinton que no intentara comprar la cooperación de Siria en el proceso de paz. Negociar la paz en Medio Oriente tenía sentido cuando existía la amenaza de que la URSS interviniera y los Estados Unidos tenían que competir con ella para obtener la adhesión árabe, pero ya no vale la pena negociar la paz cuando la amenaza del comunismo ha desaparecido. ¿Por qué van a ser tan generosos los contribuyentes norteamericanos no judíos hasta el punto de costear la paz entre Israel y los árabes? Déjemoslos pelear si lo desean, los rusos no van a arriesgarse y cualquier cosa que suceda, de todos modos no afectará a los Estados Unidos. Pero en el proceso Norteamérica también perderá su capacidad para ser líder de la paz en el Medio Oriente.

El liderazgo significa responsabilidades, además de poder. Una de esas cargas es la capacidad disminuida que tienen las naciones que no son líderes mundiales para concentrarse en el interés propio económico de corto plazo. Si un país es tan débil o se considera tan débil, que tiene que concentrase exclusivamente en su propio interés de corto plazo, no puede ser un líder global. Objetivamente, los Estados Unidos no son tan débiles, podrían reconstruirse para llegar a ser una sociedad de alta inversión, pero psicológicamente parecen sentirse tan débiles que no pueden actuar en el ámbito nacional ni internacional.

A mediados de la década presente, los Estados Unidos están en la misma posición donde estuvo el Reino Unido a fines de la Primera Guerra Mundial. Ya no están dispuestos, o quizá ya no son capaces de hacer lo que una vez hicieron. La diferencia es que ahora no hay ninguna nación en la escena capaz de ocupar ese puesto. El papel de los Estados Unidos en la posguerra estuvo determinado en parte por su magnitud económica y su poderío militar, pero sólo parcialmente. Su lenguaje es el lenguaje del comercio mundial, su sistema de alta capacitación está abierto a los extranjeros y sus medios de difusión masiva invaden el mundo; todo esto refuerza su liderazgo.[27] Si se mira hacia adelante, ninguna otra nación o conjunto de naciones posee nada parecido a la cantidad de ingredientes necesarios para ser un líder mundial.

Si Europa fuera realmente una nación con una política exterior unificada, podría ser capaz de hacerse cargo de la función que cumplieron los Estados Unidos en la posguerra. Por ejemplo, el ECU, o como los alemanes prefieren llamarlo, el EURO, reemplazaría al dólar. Pero no es así. Al menos durante el próximo medio siglo, Europa no será un líder mundial, ya que tendrá que concentrarse en consumar su propia unificación. La unificación europea, con el agregado de Europa central y del este a la Comunidad Europea, requerirá todos sus fondos, toda su atención pública y todo su tiempo de liderazgo. Los problemas militares en su propio territorio, como el de Bosnia, le impedirán prestar atención a los problemas militares más distantes como las armas atómicas en Corea del Norte.

Como la segunda economía más importante del mundo, Japón es un candidato para el liderazgo mundial, pero esta nación no posee capacidad militar global y menos aún un interés político en gran parte del mundo. Obviamente no va a negociar con los problemas de Bosnia, el problema de Rwanda, ni los problemas que plantea Corea del Norte en sus inmediaciones. Pero aun cuando estas realidades no existieran, tampoco podría ser un líder mundial sin reformular de manera fundamental su economía y su sociedad. Un líder mundial tiene que tener una economía y una sociedad que los extranjeros puedan comprender y penetrar. Japón no tiene ninguna de las dos cosas.

Por ejemplo, para tener una reserva de divisas, el resto del mundo tiene que ser capaz de manejar los superávit comerciales con la nación que posee la moneda de reserva, a fin de poder acumular las divisas que necesitan. En el caso del yen, Japón puede forzar a las naciones económicamente débiles con las cuales negocia a que acepten deudas en yens —ya lo ha hecho en gran parte del este asiático— pero el porcentaje de deudas calculadas en yens no se debería confundir con el yen convirtiéndose en la opción de moneda de reserva. No puede ser una moneda de opción hasta que las otras naciones puedan acumular voluntariamente reservas en yens, y esto no puede suceder a no ser que esas naciones sean capaces de manejar superávit comerciales con Japón.

En la primavera de 1995, China e Indonesia se quejaron de sus desequilibrios entre sus deudas en yens y sus ventas en dólares.[28] En el caso de Indonesia el 40% de sus U$90.000 millones de deuda estaba denominado en yens, sus obligaciones en yens aumentaron a U$350.000 millones por cada 1% de aumento en el valor del yen, pero la mayor parte de sus ventas estaban destinadas a los Estados Unidos y denominadas en dólares. Los niveles de vida en Indonesia tendrían que bajar para pagar esas mayores deudas a Japón. Las naciones como Indonesia pueden ser obligadas a aceptar las deudas denominadas en yens, pero no elegirán voluntariamente negociar en yens hasta que la mayor parte de sus ventas se hagan en esta misma moneda.

En los últimos años del Imperio Romano, los germanos a menudo comandaban los ejércitos romanos. Así como la Roma Imperial tuvo que adoptar un sistema para convertir a los individuos talentosos de sus territorios conquistados en ciudadanos romanos, del mismo modo cualquier líder mundial tiene que contar con un sistema para convertir a los extranjeros talentosos en el equivalente de ciudadanos. Si se consideran las políticas norteamericanas de inmigración, las universidades o las empresas comerciales norteamericanas, todas absorben muy fácilmente a los extranjeros talentosos.

Japón es precisamente lo opuesto. Es el país del mundo donde es más difícil para un extranjero convertirse en ciudadano, ingresar en una buena universidad como estudiante regular y llegar a ser director ejecutivo de una compañía japonesa. Toda la sociedad japonesa tendría que reconstruirse antes de que Japón llegara a ser un líder mundial.

Pero el propio sistema impenetrable de Japón también hace imposible para esta nación reconstruirse sin una crisis externa. Japón ha pasado casi media década con escaso o ningún crecimiento económico. La corrupción ha sacudido el sistema político japonés. Sin embargo, la estructura fundamental no se ha podido modificar.

Al mismo tiempo, las prácticas de Japón hacen imposible el liderazgo

para todos los demás. La incapacidad de los demás países para exportar hacia Japón o para instalar sus propias empresas en esa nación verdaderamente hacen imposible que alguien pueda liderar. Si los Estados Unidos no son suficientemente grandes para soportar el déficit comercial que requiere el superávit japonés, ¿quién otro podría?

¿Como mantener unido el sistema sin un lider?

Los sistemas sociales se mantienen unidos por una serie de factores. El lenguaje común y la religión son dos de esos factores, pero no son suficientes (lo corrobora el Medio Oriente, donde los árabes hablan el mismo lenguaje, tienen la misma religión, pertenecen al mismo grupo étnico y, sin embargo, están divididos en numerosas naciones beligerantes). En China, en cambio, uno de los grupos de pueblos más homogénos del mundo ha permanecido unido como una sociedad durante cuatro mil años con la ayuda de una ideología unificadora (la doctrina de Confucio) que predica la integración y no el individualismo. Tanto las religiones cristiana como musulmana, que dan importancia a los vínculos personales entre Dios y el hombre, son demasiado individualistas para mantener unidas a las sociedades por sí mismas. En las sociedades cristianas y en las musulmanas, guerrear con aquellos pueblos de la misma religión es aún más frecuente que guerrear con los de religión diferente.

Un conquistador poderoso de afuera puede mantener unidos a los grupos antagónicos. La amenaza exterior del comunismo unificó a las naciones dentro del bloque norteamericano. Algunas eran democracias; otras no lo eran. Algunas creían en las economías de mercado; otras no. Algunas eran ricas; otras eran pobres. Lo que todas tenían en común era un deseo de permanecer fuera de la órbita del comunismo. Pero sin una ideología unificadora, una vez que la amenaza exterior deja de existir desaparece rápidamente la unidad. Gran Bretaña mantuvo unido al subcontinente indio, pero una vez que se hubo marchado, lo que una vez fuera una nación se convirtió en tres países (India, Paquistán y Bangladesh) y amenaza con dividirse en muchos más.

Para durar mucho tiempo cualquier sistema social necesita ser apuntalado por una poderosa ideología integradora. Los romanos construyeron un "gran" imperio; los antiguos egipcios buscaban la vida eterna. Todas estas ideologías postulaban alguna meta mayor que la individual o la del grupo étnico al cual pertenecían. El comunismo fue una ideología semejante durante un corto período de tiempo. Duró mucho menos que cualquiera de esas otras ideologías más antiguas, probablemente porque postulaba una meta terrenal —un más alto nivel de vida material— y era fácil verificar si esta se había cumplido o no, a la vez que no era posible conseguirla.

Cuando las amenazas externas y las ideologías unificadoras desaparecen, el siguiente paso es conseguir la unidad dirigiendo la ira contra algún grupo de miembros menospreciados. Yugoslavia ilustra este fenómeno. Con el comunismo extinguido y sin la amenaza externa de la URSS, se puede permitir las guerras internas. La versión norteamericana de la depuración étnica es la *Proposition 187* de California que apunta a los inmigrantes, legales e ilegales, a quienes se les niega la asistencia del gobierno.[29] El *Contract with America* pone en la mira a los pobres, se proclama que son pobres porque son haraganes. Más de la mitad de las reducciones de 9.400 millones de dólares en el presupuesto aprobado por el Parlamento (5.700 millones, para ser preciso) corresponden solamente a los programas de vivienda de bajos ingresos.[30] Ellos son el grupo menospreciado.

Desafortunadamente, ni el capitalismo ni la democracia son una ideología unificadora. Ambas son ideologías de procesos que sostienen que si uno sigue los procesos recomendados estará en mejor posición que si no lo hace. No tienen una "buena meta", ni metas en común, en pos de las cuales todos puedan trabajar colectivamente. Ambos hacen hincapié en el individuo y no en el grupo. Se espera que los trabajadores obtengan los más altos ingresos posibles renunciando cada vez que los salarios sean más altos en otra parte. Se espera que las empresas consigan las más altas ganancias despidiendo a los trabajadores cada vez que necesiten elevar las ganancias. Ninguno de los dos sistemas impone la obligación de preocuparse por el bienestar del otro.

Cuando alguien habla de las sociedades como conjuntos orgánicos, algo más que la suma estadística de las necesidades y logros de sus miembros individuales, tanto los capitalistas como los demócratas afirman que no existe tal cosa. Para ambos, la libertad individual predomina sobre las obligaciones comunitarias. Todas las transacciones económicas y políticas son voluntarias. Si un individuo no desea votar, o comprar algo, es su derecho. Si los ciudadanos son codiciosos y anteponen su interés propio al de los otros, ese es su derecho. En las más rigurosas expresiones de la ética capitalista, el delito es simplemente otra actividad económica que puede tener un alto precio (prisión) si uno es atrapado. No hay ninguna obligación social de acatar la ley. No hay nada que uno no "deba" hacer. Los deberes y las obligaciones no existen. Sólo existen las transacciones del mercado. Los valores éticos "usted no debería..." no tienen cabida.

En el último medio siglo, la economía del mundo capitalista se ha mantenido unida, no por la ideología del capitalismo sino por el miedo al comunismo, y al poder y liderazgo resultante de los Estados Unidos. Lo

que pasa cuando una ideología dominante se derrumba y es reemplazada por un nacionalismo étnico se puede apreciar claramente en la ex URSS y en el este europeo.

En la vieja economía capitalista sin liderazgo vemos un desenlace similar aunque más lento. El regionalismo étnico (en Escocia, Gales, Quebec, el norte versus el sur de Italia, los bretones y los corsos, los catalanes y los vascos) está avanzando en todas partes. Cada fracaso conduce a más fracasos. La OTAN es una institución menor debido a su incapacidad para tratar con Bosnia. Otros grupos étnicos ingobernables pronto estarán dispuestos a recurrir a las armas. Del mismo modo, la incapacidad para frenar rápidamente la crisis financiera mexicana significa que los mercados financieros serán más agresivos en el futuro para responder a los esfuerzos norteamericanos o del FMI en la contención de las inestabilidades futuras. El dólar se considera como una moneda más débil porque se supone que las naciones como Alemania, que no votaron el plan norteamericano del FMI para rescatar a México, ni siquiera invertirán su dinero para respaldarlo cuando sea derribado.[31] Si la mala voluntad realmente existe, eso no importa. Lo que importa es que los operadores del mercado piensan que el dólar no recibirá automáticamente el respaldo de otros bancos centrales como ocurrió en el pasado.

Hoy no hay amenazas, ni ideologías, ni líderes suficientemente poderosos para mantener unido el sistema mundial. El resultado neto es el fin del comunismo, el fin del sistema GATT-Bretton Woods, un mundo de paridad económica, un mundo donde nadie puede permitirse que mueran sus soldados si no está en juego la existencia de la nación, una falta de ideologías unificadoras, y la irrestricta individualidad de la democracia y el capitalismo. Un mundo sin vínculos unificadores ni un liderazgo político global.

Es fácil lamentar el hecho de que el presidente Clinton no sea tan valeroso y exigente como Harry Truman; que el primer ministro John Major se diera por vencido ante los problemas morales de Bosnia mientras la primera ministro Margaret Thatcher azuzaba al presidente Bush durante la Guerra del Golfo Pérsico; que el primer ministro Helmut Kohl no persuada a los alemanes de jugar en Europa del este el papel que los chinos de ultramar juegan en China; que el presidente Jacques Chirac no tenga la visión del presidente Charles de Gaulle; y que los primeros ministros japoneses sean los hombres invisibles en la escena mundial. Cuando uno ve líderes débiles en todas partes, eso dice más acerca de la época que lo que sugiere sobre los individuos.[32]

Esta falta de liderazgo no refleja ni sus personalidades ni sus aptitudes para la conducción, si bien ambas pueden ser deficientes. Cualesquiera que sean sus defectos personales, esos defectos sólo juegan un papel marginal. En un período de equilibrio interrumpido no hay líderes, ya que nadie comprende claramente las amenazas o las oportunidades del medio. Todo está en fluctuación sin posiciones constantes desde las cuales obtener influencia política.

Las encuestas a los líderes norteamericanos revelan que incluso entre los cuadros de liderazgo no hay consenso en cuanto a los objetivos de lo que debería ser la política exterior de los Estados Unidos. Con la excepción de la restringida proliferación nuclear, e incluso este tema sólo obtiene un 70% de apoyo, nada logra un respaldo mayoritario.[33] Nadie puede orientar la opinión pública a menos que sepa cómo es el juego y qué hace falta para ser un ganador, y nadie lo sabe.

Las nuevas tecnologías de información electrónica también hacen mucho más difícil liderar. Para gobernar es necesario tener una dosis de magia, misterio y autoridad, pero para ser elegido uno debe llegar a los hogares de los votantes a través de la televisión como un individuo término medio simpático. Una de las crueles realidades acerca de los medios electrónicos es que se engullen a sus ídolos tan rápidamente como los crean. Nadie pasa la mitad de su vida como estrella de un programa. Con los líderes esto significa sondear en sus vidas personales para demostrar que ellos no son los modelos de virtud que pretenden ser cuando son elegidos. Es evidente que pocas de las grandes personalidades del pasado aprobarían hoy un examen moral (Jefferson con una posible concubina negra, Benjamin Franklin con un posible amante adolescente). Pocos saben que Franklin Roosevelt sólo podía caminar con gran dificultad. Todos están al tanto de cada defecto del presidente Clinton.

Una falta de liderazgo causa una escasez de líderes aún mayor. Cuanto más caótico parece el mundo, menos dispuestos están los ciudadanos de cualquier nación a que sus líderes les hagan perder el tiempo intentando aclarar lo que se parece cada vez más a una irremediable confusión mundial. Sin embargo, si no hay alguien que administre el sistema comercial mundial y ejerza presión sobre aquellos que abusan del mismo, es evidente que el sistema gradualmente se atrofiará y, a la larga, se derrumbará. En un período de equilibrio interrumpido, con una situación hasta ahora confusa, los líderes potenciales no saben adónde ir y los seguidores simplemente no tienen ningún motivo para seguirlos.

El psiquiatra Ronald Heifetz, un investigador en liderazgo de la Universidad de Harvard, considera que "cualquier grupo de votantes que está confundido cae víctima de los individuos con respuestas fáciles... El liderazgo significa comprometerse con la gente en la resolución de problemas importantes". ¿Pero cuáles son los problemas importantes cuando el mundo está cambiando? "Las autoridades son premiadas por ofrecer respuestas y con frecuencia no lo son por decir 'No sé'."[34] ¿Pero quién sabe

cuando nadie puede decir verdaderamente que sabe? "Recurrimos a la autoridades para mantener el equilibrio del grupo social. No se trata de alcanzar el éxito. Usted está comprometido en un proceso progresivo de adaptación al cambio."[35] ¿Pero quiénes están en el grupo y cuáles son las adaptaciones necesarias?

En un período de equilibrio interrumpido las características de supervivencia de los mamíferos son necesarias, pero aun hoy los biólogos no pueden decir con precisión qué características fueron las que permitieron a los mamíferos sobrevivir en un medio en que los dinosaurios habían desaparecido. Si los expertos no lo saben en un análisis retrospectivo, ¿cómo puede saber el individuo lo que ocurrirá en el futuro?

Si se analizan los grandes líderes de la historia, se observa que sólo pudieron surgir cuando existían seguidores potenciales que comprendían que algo había que hacer y sabían aproximadamente qué era ese algo. Consideremos a Winston Churchill, quizás el líder más importante que tuvieron los británicos. Churchill se convirtió en líder en la Segunda Guerra Mundial. Antes de eso había sido un político con las mismas aptitudes de liderazgo pero sin una nación que estuviera dispuesta a seguirlo. Estaba permanentemente inmerso en la confusión de la política y a menudo alejado de su puesto. Después de la guerra su liderazgo fue inmediatamente resistido, ya que él deseaba ir hacia donde los británicos no querían (preservar el Imperio Británico y resistirse al estado de bienestar social). Cambió muy rápidamente para ser un líder sin seguidores y fue derrotado a pesar de que todos reconocían que había sido su gran líder durante la guerra. Los líderes sin seguidores no son tales. En teoría los líderes pueden crear seguidores, pero incluso en épocas normales esto último es difícil y en períodos de equilibrio interrumpido resulta imposible. Los seguidores casi siempre crean liderazgo; pero el liderazgo sólo rara vez genera seguidores.

La tecnología moderna también ha tornado más difícil liderar. En el pasado, como nadie sabía con seguridad si la procesión política existía y hacia dónde iba, la ignorancia política conducía forzosamente a un cierto grado de liderazgo. A fin de tener una idea de adónde se dirigía la procesión, uno tenía que organizarla y liderarla antes de que se formara.

Hoy, para saber hacia dónde está yendo la procesión, los líderes tienen que ser los organizadores de la misma. Con las encuestas estadísticas modernas y el sofisticado análisis computarizado, es posible utilizar las encuestas de opinión pública y los grupos objetivo para parecer un líder sin tener que liderar. El encuestador (cualquier asesor importante de un político) le dice al político hacia dónde está yendo la procesión, de modo que el político pueda ponerse al frente de la misma y aparentar ser un líder cuando en realidad es un seguidor.

El pacto republicano *Contract with America* fue adaptado a los grupos objetivo y no se omitió ningún punto en el contrato que no obtuviera una calificación favorable del 60% o más.[36] Newt Gingrich se puso a la cabeza de la procesión y aparentó ser un líder. Pero en realidad era un seguidor. Dada la facilidad con la cual ahora es posible parecer un líder real sin serlo, ¿por qué alguien va a querer ser un líder real? El liderazgo real consiste en cambiar la dirección de la procesión o en organizar una nueva, algo muy arriesgado que pocos desean intentar. Después de todo, un estadista que no es reelegido no es un estadista.

La retórica para ser un líder mundial todavía perdura. En las palabras de Newt Gingrich: "Solamente los Estados Unidos pueden liderar el mundo. Los Estados Unidos siguen siendo la única civilización global, universal en la historia de la humanidad... Sin una vibrante civilización norteamericana, la barbarie, la violencia y las dictaduras aumentarían en todo el planeta".[37] Pero la realidad se ha desvanecido.

Nuestra única experiencia moderna de un mundo multipolar sin un líder dominante ocurrió entre la primera y la segunda guerras mundiales. La Rusia comunista, la Alemania fascista, Japón, Italia y la democrática Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos se enfrentaban en un mundo sin un centro de gravedad. Si se analiza el caos existente entre las dos guerras, muchos lo atribuirían al hecho de que Gran Bretaña había dejado de ser el administrador del sistema mundial y los Estados Unidos todavía no estaban dispuestos a asumir las responsabilidades del liderazgo. Cuando el sistema comenzó a derrumbarse a comienzos de la década de los veinte nadie asumió la responsabilidad de evitar los desastres de fines de esa década y de toda la siguiente.

8

Las fuerzas que rehacen la superficie económica de la Tierra

Una vez examinadas las cinco placas tectónicas de la economía, estamos en condiciones de comprender las fuerzas que están alterando tan dramáticamente la distribución de los ingresos y la riqueza. El análisis tiene que comenzar con la guerra contra la inflación. Declarada a comienzos de la década de los setenta, todavía está en marcha veinticinco años más tarde.

Los setenta y los ochenta fueron décadas inflacionarias. La inflación comenzó con el desorden financiero de la Guerra de Vietnam, se aceleró con la estampida del petróleo de la OPEP y los problemas alimentarios a comienzos de la década de los setenta, se impulsó y amplió debido a la aplicación del índice de ajuste salarial en los contratos de mano de obra y en los precios de los contratos de los proveedores y luego se multiplicó con la segunda estampida del petróleo de la OPEP a fines de la misma década. Si bien al principio se intentaron otros remedios como los controles de precios y salarios, ninguno surtió efecto y finalmente todas las naciones industriales del mundo llegaron a la conclusión de que la única solución para la inflación era aplicar tasas de interés más altas y políticas fiscales más estrictas (impuestos más altos o gastos más bajos), a fin de demorar deliberadamente el crecimiento, elevar el desempleo, reducir los salarios y mantener los precios bajo control.

Si bien la ejecución de esta estrategia fue a veces vacilante, subsistió durante más de dos décadas. A fin de combatir la inflación el ritmo de crecimiento mundial se disminuyó deliberadamente de un 5% en la década de los sesenta a un 2% en la primera mitad de la década de los noventa.[1] Hoy el Consejo de Reserva Federal ha introducido políticas para limitar el crecimiento económico norteamericano hasta un máximo del 2,5% o menos. Toda cifra por encima de ese porcentaje se considera inflacionaria.

Como en toda guerra que se ha prolongado demasiado, todos los motivos que la originaron —el desorden financiero de la Guerra de Vietnam, las estampidas del petróleo de la OPEP, las crisis alimentarias, los salarios y contratos indexados, las expectativas inflacionarias— se han agravado. A medida que la guerra continúa año tras año, los efectos laterales negativos —los salarios reales declinantes y las desigualdades crecientes— comienzan a ser más desgastantes que los motivos originales para trabar batalla. Como veremos en el Capítulo 9, la inflación ha sido derrotada. Pero los que han combatido contra ella han quedado tan concentrados en "la lucha" que no pueden reconocer que han ganado.

El crecimiento lento logró lo que se esperaba. Elevó el desempleo hasta porcentajes nunca vistos desde la Gran Depresión. Europa occidental tiene dos dígitos de desempleo, con algunas naciones que superan el 20%. Japón admite tener al menos un 10% de su fuerza laboral realmente desocupada, aun cuando sus empleadores le sigan pagando y por lo tanto no se incluyan en el 3 o 4% de los trabajadores que se consideran oficialmente desocupados.

En el otoño de 1995, la tasa de desempleo oficial en los Estados Unidos era del 5,7 %. Pero como un iceberg la mayor parte permanece invisible por debajo del nivel del agua, los trabajadores oficialmente desempleados son sólo una pequeña parte de la cantidad total de la fuerza laboral que busca más trabajo. Si se suman los que están oficialmente desocupados (aproximadamente 7.500.000), los que dicen que quieren trabajar pero no encuentran empleo o los que están a prueba en la fuerza laboral y por lo tanto no se consideran oficialmente como desocupados (otros 5 o 6 millones), y los trabajadores por hora involuntarios que necesitan un empleo de tiempo completo (aproximadamente 4.500.000) el resultado da una tasa de desempleo efectivo de aproximadamente un 14%.

Además, hay 5.800.000 varones que tienen la edad apropiada para estar en la fuerza laboral (veinticinco a sesenta años); varones que en el pasado solían estar en la fuerza laboral; varones que no están estudiando; varones no demasiado viejos para haberse jubilado; varones que no están empleados ni desempleados; varones que no tienen medios evidentes de subsistencia económica; varones que han sido desechados o rechazados por la economía laboral de los Estados Unidos; son más del 4% de la fuerza laboral.[2]

Los Estados Unidos también están generando una enorme proporción de fuerza laboral subempleada. Hay 8.100.000 trabajadores norteamericanos en empleos temporarios, 2 millones que trabajan "a la demanda", y 8.300.000 que trabajan por cuenta propia, "contratistas independientes" (muchos de ellos son profesionales despedidos que se llaman a sí mismos consultores porque son demasiado orgullosos para admitir que están desempleados y tienen pocos verdaderos clientes).[3] Juntos representan otro 14% de la fuerza laboral.[4]

La mayoría de estos trabajadores preferirían tener empleos normales. Lo que ellos hacen, como tan bien lo definió la revista *Fortune*, es crear una situación donde "las presiones para elevar lo salarios son nulas porque son muchos los trabajadores 'eventuales' que no tienen poder de negociación con los empleadores y los trabajadores a sueldo comprenden que deben nadar en el mismo océano darwiniano".[5]

Por otra parte, de 1980 a 1993 han ingresado a los Estados Unidos 11 millones de inmigrantes legales e ilegales. Vinieron a los Estados Unidos en busca de salarios más altos y los encontraron.[6] Sus actividades han incidido sobre los salarios y las oportunidades de empleo de los norteamericanos nativos. Si los salarios reales no hubieran caído, las leyes de la oferta y la demanda habrían tenido que ser "derogadas". No lo fueron.

Estos millones de "cazadores" de empleos condujeron a un resultado que todos pueden entender. A las 17:00 horas una empresa de mediana magnitud especializada en metal-cerámicos coloca un aviso de empleo ofreciendo diez puestos de nivel básico en su pizarra de anuncios. A las 5:00 de la mañana hay mil personas en fila esperando postularse para esos diez puestos.[7]

Este exceso de mano de obra hace bajar los salarios en forma directa y en forma indirecta crea una situación económica donde las presiones de las otras fuerzas hacia abajo (la tecnología, la emigración, el comercio mundial), que se resumirán a continuación, se acentúan. Esto no debería ser ninguna sorpresa. Si se piensa, aunque más no sea en forma marginal, en el poder de la oferta y la demanda, el excedente de mano de obra conduce inexorablemente a la declinación de los salarios. Los salarios solamente aumentan cuando hay escasez de mano de obra. Como el crecimiento lento produce mucho más desempleo en el 60% inferior que en el 20% superior de la fuerza laboral, se supone que en un período de alto desempleo los ingresos del 60% inferior declinarán considerablemente en relación con los del 20% superior.

La compensacion del factor precio en una economia global con un cambio intensivo en la tecnologia

Por definición una economía global es un sistema donde los factores de producción —los recursos naturales, el capital, la tecnología y la mano de obra— así como los bienes y servicios se desplazan alrededor del mundo. Los capitalistas hacen dinero trasladando sus bienes, servicios y recursos naturales de donde son baratos a donde son caros y desplazan la producción de bienes de donde es costosa a donde es barata. La tecnología se emplea donde rinde una ganancia mayor. Del mismo modo, la mano de obra se traslada al lugar donde los salarios son más altos. En este proceso de búsqueda de más altos rendimientos alrededor del mundo, dondequiera que estén, los precios, los rendimientos, los salarios, las tasas de interés y los dividendos llegan a igualarse. Los salarios aumentan en naciones con bajos salarios y caen en países con altos salarios, un proceso conocido por los economistas como "compensación del factor precio".

Si la compensación del factor precio no ocurriera, habría un enigma económico importante ¿Cómo podría desarrollarse una economía global, sin la compensación del factor precio?[8] Esta compensación es casi la definición de una economía mundial. Si no existiera, los capitalistas estarían ignorando las oportunidades para aumentar las ganancias. Pero aquí no hay ningún enigma que deba ser revelado. Los capitalistas no pierden ninguna oportunidad para hacer más dinero.

Cualquier cosa que se piense acerca del papel de la compensación del factor precio para explicar los cambios abruptos en la distribución de los ingresos que han ocurrido en las dos últimas décadas, las presiones de dicha compensación van a aumentar en el futuro. Si bien en los años ochenta sólo una pequeña parte del Tercer Mundo estaba orientado a la exportación, ahora la mayor parte pretende jugar un papel importante en el capitalismo orientado a la exportación. Sólo recientemente los trabajadores de los ex países comunistas han comenzado a competir con los del Primer Mundo por los empleos y los salarios.

En una era de economías nacionales relativamente aisladas, los trabajadores promedio del Primer Mundo pueden conseguir sueldos mayores que los trabajadores similarmente capacitados del Tercer Mundo, porque han trabajado con más materias primas, han tenido mayor acceso al capital, han utilizado tecnologías superiores y han trabajado con una amplia oferta de mano de obra muy calificada del Primer Mundo. Todas las ventajas de las que disfrutaron los trabajadores no calificados del Primer Mundo han desaparecido o se están perdiendo muy rápidamente. Los mejores transportes y comunicaciones han permitido el desarrollo de una economía global donde cualquiera puede com-

prar las materias primas a precios mundiales y transportarlas económicamente a dondequiera que sean necesarias. Todos piden préstamos sobre la base de un acceso igualitario en los mercados mundiales de capital en Nueva York, Londres o Tokio. En cuanto a la inversión, hoy no existen naciones pobres o ricas. El arte de la ingeniería de reversión y las actividades de las compañías multinacionales con tecnologías de punta, especialmente tecnologías de producción, se desplazan muy rápidamente alrededor del mundo. Si bien la complementación entre los trabajadores calificados y no calificados todavía existe, las tecnologías modernas de transporte y comunicación han permitido que los aspectos especializados de los procesos de producción se lleven a cabo en las naciones del Primer Mundo, mientras los aspectos no especializados se realizan en los países del Tercer Mundo. Las naciones ricas ya no pueden generar automáticamente ingresos más altos de sus trabajadores de baja capacitación empleando simplemente más capital, materias primas más baratas o mejores tecnologías que sus vecinos más pobres.

Consideremos el caso de Europa del este. Si viajamos una hora desde Alemania hacia el este nos encontramos con salarios que son un 5 a 10% de los de Alemania. En Polonia, Asea Brown Boveri (ABB) paga a sus trabajadores 2,58 dólares por hora mientras en Alemania paga 30,33 dólares por hora. Además, los trabajadores polacos están en su puesto cuatrocientas horas más por año que sus equivalentes en Alemania, lo cual reduce la necesidad de entrenamiento, dirección y los costos generales que significa una más alta conducción (contabilidad, asistencia médica, etc.). No debería sorprender que desde 1990 hasta 1994, ABB haya eliminado 40.000 puestos en Norteamérica y Europa occidental mientras agregaba 21.250 puestos en las ex naciones comunistas del este.[9] ABB hizo simplemente lo que los capitalistas suponen que se debe hacer: reducir al mínimo los costos y elevar al máximo las ganancias. Los salarios aumentarán gradualmente en las naciones de bajos salarios como Polonia pero también caerán en las naciones de altos salarios como Alemania.

En las zonas económicas especiales, del otro lado de la frontera de Hong Kong, el salario estándar para los trabajadores principiantes en las industrias metalúrgicas es de 35 dólares por mes, donde el mes laboral es de 29 días y cada jornada laboral es de 11 horas (una proporción del salario neto de 11 centavos por hora). China es un caso especial solamente en el sentido de que llevará un largo tiempo que los salarios de 1.200 millones de personas lleguen a aproximarse, aunque sólo sea remotamente, a los del Primer Mundo. Las presiones por la compensación del factor precio no van a desaparecer tan rápidamente.

En cuanto a la compensación del factor precio, la lógica económica está respaldada por el sentido de la oportunidad. Las desigualdades comenzaron a propagarse y los salarios reales cayeron exactamente cuando

las importaciones aumentaron (como una proporción del PBI) a fines de los años sesenta y comienzos de los setenta. En una economía global moderna hay una ley inflexible de los salarios: las únicas diferencias salariales que pueden subsistir en el largo plazo son las justificadas por las habilidades que generan más alta productividad.

Al mismo tiempo, la tecnología se está desplazando hacia la capacitación intensiva. Los inventarios "just-in-time", el control estadístico de la calidad, la delegación de las decisiones en los niveles más bajos de la jerarquía, las tecnologías de la computación, el trabajo en equipo y la eliminación de las barreras funcionales internas requieren una fuerza laboral mucho más capacitada. En un período de sólo ocho años, el coeficiente de habilidades matemáticas relativas y los ingresos se han triplicado para los varones y duplicado para las mujeres.[10] Si bien es imposible predecir el desarrollo de las futuras tecnologías, todo lo que ahora está sobre los tableros de diseño nos dice que la utilización de la habilidad en la tecnología va a acelerarse.

Las compañías automotrices que solían emplear bachilleres y ex estudiantes de la escuela secundaria ahora necesitan trabajadores de la producción que posean habilidades, especialmente en matemáticas, y que estén equiparados con aquellos que han asistido a los primeros años universitarios en los Estados Unidos. Las nuevas tecnologías han transformado lo que solían ser los puestos no especializados de la línea de montaje en puestos que requieren mucha más educación y habilidad. El soldador humano ha sido reemplazado por un robot y los empleos pasan a aquellos que poseen las habilidades necesarias para reparar los robots. La industria automotriz ahora contrata trabajadores con alguna formación terciaria o incluso con títulos universitarios (el 26% de la fuerza laboral de la planta de montaje Chrysler Windsor los poseen) para los puestos de operarios de montaje.[11]

En las últimas dos décadas los empleos de alto salario han desaparecido a medida que las empresas norteamericanas han ido perdiendo participación en el mercado frente a las importaciones de automóviles, acero y máquinas herramientas, pero también han desaparecido porque la productividad ha crecido más rápidamente que la demanda.[12] La ocupación total creció pero todo ese crecimiento ocurrió en el sector de los servicios, donde los salarios en los Estados Unidos están en promedio un tercio por debajo de los de la industria y muy por debajo de los que se encuentran en industrias como la automotriz, siderúrgica o de herramientas eléctricas.

En la profesión económica hay un razonamiento que plantea hasta qué punto la declinación observada en los ingresos se puede atribuir a la compensación del factor precio y hasta qué punto puede ser atribuida al cambio hacia la capacitación intensiva en las tecnologías de producción y distribución. Desafortunadamente, es imposible conocer las proporciones

exactas, ya que la tecnología y la compensación del factor precio interactúan y su influencia depende en gran medida de la abundancia o escasez del mercado laboral en el cual ocurren.

Intelectualmente, podría resultar interesante conocer las proporciones exactas de la declinación observada en los salarios reales y causada por cada uno de esos dos factores, pero ese conocimiento, al fin y al cabo, no afecta lo que se debe hacer si se pretende que los trabajadores no calificados del Primer Mundo perciban salarios del Primer Mundo. En ambos casos tendrían que tener habilidades del Primer Mundo. Es imposible detener el crecimiento de la economía mundial o el avance de la tecnología y, aun cuando se pudiera, nadie lo desearía. El avance en la tecnología es lo que hace posible el progreso humano y una economía mundial brinda oportunidades para el desarrollo humano, tanto en el segundo como en el tercer mundo, que nadie en el Primer Mundo desearía suprimir.

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre, si las naciones no hacen las inversiones apropiadas en capacitación, en Investigación y Desarrollo, en infraestructura y en plantas y equipos, y si no están dispuestas a manejar políticas macroeconómicas que generen mercados laborales más restringidos, simplemente tendrán una gran cantidad de gente en los niveles inferiores de sus fuerzas laborales con salarios muy bajos y declinantes. Los salarios altos ya no están garantizados para los trabajadores no calificados de las naciones ricas.

Teniendo en cuenta que las causas esenciales de los salarios declinantes son evidentes y que lo remedios no dependen de atribuir la cuota exacta de responsabilidad, cualquier lector que no esté interesado en investigar los entretelones de la controversia y el análisis económico puede saltar al próximo capítulo. Sin embargo, para aquellos a quienes les agrada resolver enigmas, este es uno que va a poner a prueba sus aptitudes deductivas. Hay hechos no previstos por cada teoría y hechos que son directamente opuestos a cada teoría. Pero resolver el enigma también nos da algunas lecciones importantes acerca de la era que se avecina.

Quien alteró la estructura salarial

En la clásica compensación del factor precio, el desarrollo de una economía global conduce al aumento de las exportaciones de baja mano de obra, productos de mano de obra intensiva de las naciones del Tercer Mundo. Como los bienes de mano de obra intensiva resultan más baratos si se fabrican en el Tercer Mundo, los precios para esos productos caen desalojando del negocio a las industrias competidoras del Primer Mundo con sueldos equivalentes más altos. A medida que cierran, estas empresas despiden

más trabajadores no calificados que calificados, ya que es a estos a quienes emplean. La ley de la oferta y la demanda hace entonces que los salarios de los trabajadores no calificados caigan en relación con los de los calificados.

En vista de que la incorporación económica del Tercer Mundo al Primer Mundo ha generado una economía global con mucha más mano de obra (calificada y no calificada) en relación con el capital que la que antes existía sólo en las naciones del Primer Mundo, cada trabajador (capacitado o no capacitado) trabaja ahora con menos capital y los salarios reales de la mano de obra no pueden sino declinar. A la inversa, cada unidad de capital está operando con más mano de obra y los rendimientos reales para el capital deberían aumentar. Pero no han aumentado.

Sin embargo, en contraste con lo que prevé la clásica compensación del factor precio, la causa del rápido incremento de las importaciones durante los últimos veinte años no ha sido el salario bajo de las naciones del Tercer Mundo, sino las importaciones de otras naciones del Primer Mundo. El comercio entre los países de la OCDE (el Primer Mundo) ha aumentado de un 38% del total en 1953 a un 76% en 1990.[13] En cambio, las importaciones de los países del Tercer Mundo no parecen haber sido tan grandes ni haber aumentado tan rápidamente como para explicar los enormes cambios que se han observado en los ingresos.

Además hay un problema, como ya hemos visto en el Capítulo 2, que consiste en que solamente una pequeña proporción del incremento de la desigualdad se puede atribuir a las diferencias salariales entre habilidades disímiles. La mayor parte del incremento de la desigualdad ocurre entre aquellos con habilidades idénticas.[14] La clásica compensación del factor precio no ofrece una explicación para la brecha creciente dentro del grupo con desiguales ingresos.

Sin embargo, con respecto a los salarios declinantes de los trabajadores no calificados, las empresas comerciales deberían estar empleando menos trabajadores calificados y reemplazándolos por trabajadores no calificados más baratos. Pero si se utiliza la educación como una medida de las habilidades, la proporción de los trabajadores capacitados ha aumentado de manera generalizada en la industria norteamericana. Esto ha llevado a muchos a sostener (también se afirma en el *Economic Report of the President* de 1994) que la compensación del factor precio no puede ser la causa de los salarios reales declinantes. Si los trabajadores capacitados se están volviendo relativamente más costosos pero las empresas todavía los utilizan, la compensación del factor precio no puede ser la causa de los salarios declinantes.[15] Por descarte, estos observadores aducen que las amplias disparidades entre los salarios se deben buscar en el cambio tecnológico sobre el uso de las habilidades que ha conducido a una mayor demanda de fuerza laboral capacitada.[16]

Nadie pone en duda que existe semejante cambio en las habilidades. Pero un cambio tecnológico hacia la habilidad intensiva también deja sin explicar muchos de los hechos y plantea algunos que son contrarios a lo que se habría previsto. Si un cambio tecnológico hacia las habilidades intensivas fuera la raíz del problema, los salarios reales para los trabajadores calificados deberían haber aumentado. Un cambio de habilidades explicaría por qué los salarios de los mejor educados han caído (entre los varones los salarios han declinado en forma generalizada, incluso los de aquellos con títulos universitarios), por qué tantos han sido afectados (la caída debería incidir en particular sobre aquellos directamente afectados por las nuevas tecnologías) o por qué las diferencias salariales entre aquellos con las mismas habilidades están aumentando. Utilizando el mismo razonamiento que aquellos que argumentan contra la hipótesis de la compensación del factor precio, un cambio tecnológico en el uso de las habilidades no puede ser la causa del problema y, por lo tanto, la respuesta debería estar en relación con la compensación del factor precio.

Desde luego, no hay motivo por el cual la compensación del factor precio y el cambio tecnológico hacia una habilidad intensiva no puedan actuar simultáneamente. Pero aun operando juntos pueden señalar un hecho que los exime como principales sospechosos. Ninguno de los dos explica por qué los salarios habrían llegado a ser mucho más desiguales entre aquellos trabajadores con las mismas habilidades sin considerar si son calificados o no calificados.

En la búsqueda del rastro, es importante recordar que a comienzos de la década de los setenta las importaciones desde algunas naciones de la OCDE aumentaban rápidamente, las de otras eran suficientemente importantes como para tener grandes efectos sobre los salarios observados en los Estados Unidos y el resto de la OCDE era entonces un área de bajos salarios en comparación con los Estados Unidos. Algunas de las naciones de la OCDE, como Alemania y Japón, a fines del período pagaban salarios más altos, especialmente si se incluían los beneficios adicionales, de los que se pagaban en los Estados Unidos, pero al principio tenían salarios mucho más bajos y, lo que es más importante, tenían habilidades muy diferentes y sueldos variados.

La caída de los salarios reales comenzó antes en los Estados Unidos que en cualquier otra parte del Primer Mundo, precisamente porque en las décadas de los setenta y ochenta estaba ocurriendo una compensación del factor precio dentro de la OCDE.[17] Si bien el déficit comercial agregado puede haber sido pequeño en relación con el PBI (3% a comienzos de 1994), fue muy amplio en las industrias de medianas habilidades como la automotriz, la siderúrgica, la electrónica y la de máquinas herramientas. Con una muy empinada curva en la oferta de mano de obra, la caída moderada en la curva de la demanda de mano de obra de mediana habilidad puede tener un

gran impacto sobre los salarios. Lo que parece una pequeña mancha más en la piel del tigre en realidad cambia todo su aspecto.

Sólo hacia el final del período la competencia del Tercer Mundo comenzó a jugar un papel en los salarios del Primer Mundo, y solamente entonces el resto de la OCDE empezó a experimentar las desigualdades crecientes y la caída del salario real que se habían originado mucho antes en los Estados Unidos.[18] Fuera de los Estados Unidos sería muy injusto echar la culpa al Tercer Mundo, incluso hacia el final del período. Algunas de las presiones salariales que surgieron en otras naciones de la OCDE podrían haber sido causadas por un exceso de circulante en el Primer Mundo donde los salarios superaron el equilibrio de valores en el largo plazo. Esto es especialmente válido en naciones como Alemania y Japón donde los salarios, más los beneficios adicionales, subieron demasiado rápido y superaron los niveles de los Estados Unidos. Cuando las compañías alemanas o japonesas instalan sus plantas de producción en los Estados Unidos y pagan más bajos salarios de los que pagan en sus países, como hicieron a fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, en realidad están trasladando esas depresiones sobre los salarios a sus propios mercados.

Si bien los salarios promedio en el resto de los países de la OCDE estaban por debajo de los de Estados Unidos en los años setenta, hubo una diferencia aún más importante. El resto de la OCDE tenía una mayor disparidad de salarios y habilidades muy diferentes a las que se observaban en los Estados Unidos. En el nivel más alto de la fuerza laboral, los Estados Unidos son los más capacitados y mejor remunerados. Por lo general, los competidores más desarrollados del Primer Mundo emplean muchos menos graduados universitarios y les pagan mucho menos en relación con los bachilleres, que lo que se paga en los Estados Unidos.

Si se evalúa el conjunto de habilidades de los trabajadores egresados de las escuelas secundarias que no han completado estudios universitarios, tienen más alta capacitación en naciones como Alemania y Japón de la que tienen en los Estados Unidos. Sus niveles de rendimiento al final de la escuela secundaria son más altos y reciben un mejor entrenamiento postsecundario (pasantías en Alemania y entrenamiento empresarial en Japón). Antes de los cambios salariales de las dos últimas décadas, estos trabajadores de mediana capacitación tenían más habilidades y más bajos salarios en otras naciones del Primer Mundo.

En el nivel más bajo de la fuerza laboral, los Estados Unidos pagan menos y tienen personal mucho menos capacitado que no igualaría los niveles de rendimiento de un egresado secundario europeo o japonés. En efecto, los Estados Unidos tienen una fuerza laboral interna del Tercer Mundo que no existe en la mayor parte de las naciones de la OCDE.

Por consiguiente, no es posible decir inequívocamente si los traba-

LO SURDO - LATIN

Nadie pone en duda que existe semejante cambio en las habilidades. Pero un cambio tecnológico hacia la habilidad intensiva también deja sin explicar muchos de los hechos y plantea algunos que son contrarios a lo que se habría previsto. Si un cambio tecnológico hacia las habilidades intensivas fuera la raíz del problema, los salarios reales para los trabajadores calificados deberían haber aumentado. Un cambio de habilidades explicaría por qué los salarios de los mejor educados han caído (entre los varones los salarios han declinado en forma generalizada, incluso los de aquellos con títulos universitarios), por qué tantos han sido afectados (la caída debería incidir en particular sobre aquellos directamente afectados por las nuevas tecnologías) o por qué las diferencias salariales entre aquellos con las mismas habilidades están aumentando. Utilizando el mismo razonamiento que aquellos que argumentan contra la hipótesis de la compensación del factor precio, un cambio tecnológico en el uso de las habilidades no puede ser la causa del problema y, por lo tanto, la respuesta debería estar en relación con la compensación del factor precio.

Desde luego, no hay motivo por el cual la compensación del factor precio y el cambio tecnológico hacia una habilidad intensiva no puedan actuar simultáneamente. Pero aun operando juntos pueden señalar un hecho que los exime como principales sospechosos. Ninguno de los dos explica por qué los salarios habrían llegado a ser mucho más desiguales entre aquellos trabajadores con las mismas habilidades sin considerar si son calificados o no calificados.

En la búsqueda del rastro, es importante recordar que a comienzos de la década de los setenta las importaciones desde algunas naciones de la OCDE aumentaban rápidamente, las de otras eran suficientemente importantes como para tener grandes efectos sobre los salarios observados en los Estados Unidos y el resto de la OCDE era entonces un área de bajos salarios en comparación con los Estados Unidos. Algunas de las naciones de la OCDE, como Alemania y Japón, a fines del período pagaban salarios más altos, especialmente si se incluían los beneficios adicionales, de los que se pagaban en los Estados Unidos, pero al principio tenían salarios mucho más bajos y, lo que es más importante, tenían habilidades muy diferentes y sueldos variados.

La caída de los salarios reales comenzó antes en los Estados Unidos que en cualquier otra parte del Primer Mundo, precisamente porque en las décadas de los setenta y ochenta estaba ocurriendo una compensación del factor precio dentro de la OCDE.[17] Si bien el déficit comercial agregado puede haber sido pequeño en relación con el PBI (3% a comienzos de 1994), fue muy amplio en las industrias de medianas habilidades como la automotriz, la siderúrgica, la electrónica y la de máquinas herramientas. Con una muy empinada curva en la oferta de mano de obra, la caída moderada en la curva de la demanda de mano de obra de mediana habilidad puede tener un gran impacto sobre los salarios. Lo que parece una pequeña mancha más en la piel del tigre en realidad cambia todo su aspecto.

Sólo hacia el final del período la competencia del Tercer Mundo comenzó a jugar un papel en los salarios del Primer Mundo, y solamente entonces el resto de la OCDE empezó a experimentar las desigualdades crecientes y la caída del salario real que se habían originado mucho antes en los Estados Unidos.[18] Fuera de los Estados Unidos sería muy injusto echar la culpa al Tercer Mundo, incluso hacia el final del período. Algunas de las presiones salariales que surgieron en otras naciones de la OCDE podrían haber sido causadas por un exceso de circulante en el Primer Mundo donde los salarios superaron el equilibrio de valores en el largo plazo. Esto es especialmente válido en naciones como Alemania y Japón donde los salarios, más los beneficios adicionales, subieron demasiado rápido y superaron los niveles de los Estados Unidos. Cuando las compañías alemanas o japonesas instalan sus plantas de producción en los Estados Unidos y pagan más bajos salarios de los que pagan en sus países, como hicieron a fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, en realidad están trasladando esas depresiones sobre los salarios a sus propios mercados.

Si bien los salarios promedio en el resto de los países de la OCDE estaban por debajo de los de Estados Unidos en los años setenta, hubo una diferencia aún más importante. El resto de la OCDE tenía una mayor disparidad de salarios y habilidades muy diferentes a las que se observaban en los Estados Unidos. En el nivel más alto de la fuerza laboral, los Estados Unidos son los más capacitados y mejor remunerados. Por lo general, los competidores más desarrollados del Primer Mundo emplean muchos menos graduados universitarios y les pagan mucho menos en relación con los bachilleres, que lo que se paga en los Estados Unidos.

Si se evalúa el conjunto de habilidades de los trabajadores egresados de las escuelas secundarias que no han completado estudios universitarios, tienen más alta capacitación en naciones como Alemania y Japón de la que tienen en los Estados Unidos. Sus niveles de rendimiento al final de la escuela secundaria son más altos y reciben un mejor entrenamiento postsecundario (pasantías en Alemania y entrenamiento empresarial en Japón). Antes de los cambios salariales de las dos últimas décadas, estos trabajadores de mediana capacitación tenían más habilidades y más bajos salarios en otras naciones del Primer Mundo.

En el nivel más bajo de la fuerza laboral, los Estados Unidos pagan menos y tienen personal mucho menos capacitado que no igualaría los niveles de rendimiento de un egresado secundario europeo o japonés. En efecto, los Estados Unidos tienen una fuerza laboral interna del Tercer Mundo que no existe en la mayor parte de las naciones de la OCDE.

Por consiguiente, no es posible decir inequívocamente si los traba-

jadores de los Estados Unidos son más o menos capacitados, o si están mejor o peor remunerados que los del resto de la OCDE. Los Estados Unidos son la única economía del Primer Mundo con una economía del Tercer Mundo insertada. En la década de los setenta los Estados Unidos tenían más personal capacitado en los puestos altos más remunerados, menos habilidades pero sueldos mucho más altos en los niveles medios y muy bajas habilidades con muy bajos salarios en los niveles inferiores. Las compañías norteamericanas operan con una estructura de habilidades muy diferente de las de Japón o el continente europeo. Básicamente, se utilizan más gerentes y profesionales (11,5% de la fuerza laboral en los Estados Unidos versus 5,7% en Alemania Occidental) para eliminar la capacitación en el proceso de producción.[19] Esto les ha permitido a las empresas norteamericanas emplear menos trabajadores medianamente capacitados y más trabajadores no calificados de lo que sería el caso en Alemania o Japón.[20] Los norteamericanos han "embrutecido" el proceso de producción. Las empresas alemanas operan con menos gerentes y profesionales al haber capacitado los niveles inferiores de la fuerza laboral. Ambos sistemas funcionan según el criterio de la "superviviencia del más apto", pero eso no significa que sólo una especie sobreviva sobre la faz de la Tierra.

No sería raro que en los Estados Unidos una distribución más desigual de las habilidades condujera a una más desigual distribución de los ingresos. Si se consideran los varones jefes de familia de veinticinco a cincuenta y cuatro años de edad que trabajan *full-time* (véase la Tabla 8.1), las diferencias entre los Estados Unidos y otras naciones industriales son profundas. En los Estados Unidos, el decil superior gana más en relación con el decil inferior, y el decil medio gana más en relación con el decil inferior que en Europa, y el doble que en Alemania.

Dada esta realidad, no sorprende que la mayor pérdida de participación de los Estados Unidos en el mercado frente a las importaciones se produzca precisamente en esas industrias (automotriz, siderúrgica, máquinas herramientas) que han sido los principales empleadores de los trabajadores de mediana habilidad sobreremunerados. Ha sido también este grupo el que ha experimentado las mayores reducciones salariales en la década de los setenta y ochenta. A comienzos de la década presente este grupo de mediana habilidad ha tenido salarios más bajos que los trabajadores equivalentes en las otras naciones más desarrolladas, pero esos salarios más bajos también se corresponden con sus hablidades relativas.[21] Se les pagaba menos porque estaban menos capacitados que aquellos que hacían las mismas tareas en el resto del Primer Mundo.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos disfrutaron rentas económicas sustanciosas en las industrias de mediana destreza que no estaban justificadas por habilidades intrínsecas o tecnologías

Tabla 8.1

INGRESOS RELATIVOS PARA LOS VARONES JEFES DE FAMILIA DE 25-54 AÑOS DE EDAD QUE TRABAJAN TODO EL AÑO FULL-TIME

(Mediados de 1980)

Nación	*Decil Super. a Infer.*	*Decil Quinto a Infer.*	*Decil Super. a quinto*
Estados Unidos	7,8	2,8	2,8
Canadá	6,1	2,6	2,4
Australia	4,3	2,0	2,1
Alemania	3,5	1,6	2,2
Suecia	3,3	1,5	2,2

Fuente: Lawrence Mishel y Jared Bernstein, *The State of Working America* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute/Sharpe, 1993), pág. 429.

exclusivas. Una vez recuperada totalmente de la Segunda Guerra Mundial, a comienzos de los años setenta, la competencia con el resto del mundo eliminó las rentas económicas que los Estados Unidos habían estado disfrutando en el nivel medio de su distribución de ingresos.

Los cambios en los precios relativos confirman esta conclusión. Los precios de las importaciones y exportaciones, y los de la producción nacional se han modificado de maneras muy diferentes de lo que se había esperado debido a la compensación del factor precio. En las dos últimas décadas los precios de las importaciones han subido un poco más rápido (un 4%) que los precios de las exportaciones (en vez de declinar, como se había previsto).[22] Teniendo en cuenta que en los Estados Unidos los precios de las importaciones han subido en relación con los precios internos y de las exportaciones, solamente habría un gran aumento en las importaciones si hubiera una pérdida masiva en la competitividad de las industrias de mediana habilidad y bajo salario, toda vez que los productores norteamericanos han estado perdiendo participación en el mercado aun cuando su productos eran cada vez más baratos.

Contradiciendo las hipótesis de la clásica compensación del factor precio, las industrias que compiten con la importación en los Estados Unidos pagan salarios superiores y no inferiores al promedio. Si se hace un

análisis de entradas-salidas es posible calcular la distribución (directa e indirecta) de los salarios para el sector exportador y para el importador. Luego, estas distribuciones se pueden comparar con las distribuciones salariales de toda la economía. Como se puede apreciar en la Tabla 8.2, en 1983 los salarios en el sector competidor de la importación eran más altos (un 21%) y más parejos (mientras el 20,4% de toda la fuerza laboral ganaba menos de U$5.000 en 1983, solamente un 12,4% de la fuerza laboral en las industrias competidoras de la importación ganaba lo mismo) que los de la economía en su conjunto. Pero las industrias que compiten con la importación también generan salarios un poco más altos que los que se encuentran en el sector exportador (5% más altos en 1983).[23] Si se consideran las industrias en el sector competidor de la importación (automotriz, siderúrgica, electrónica y de máquinas herramientas) y las industrias del sector exportador (agricultura, servicios turísticos, venta mayorista), este resultado no es tan sorprendente como parece al principio.[24]

Tabla 8.2

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS PARA LAS INDUSTRIAS EXPORTADORAS Y PARA LAS COMPETIDORAS DE LA IMPORTACION

1983

Ingresos anuales	*Fuerza laboral Total*	*Industrias Exportad.*	*Competidoras de la import.*
U$ 0-U$ 5.000	20,4%	13,1%	12,4%
U$ 5.000-U$10.000	12,7%	10,5%	10,4%
U$10.000-U$15.000	13,6%	13,5%	13,4%
U$15.000-U$20.000	13,2%	14,8%	14,9%
U$20.000-U$25.000	11,6%	14,1%	14,2%
U$25.000-U$30.000	9,1%	11,2%	11,3%
U$30.000-U$40.000	10,6%	13,0%	13,2%
U$40.000-U$50.000	4,0%	2,2%	2,2%
U$60.000-U$75.000	1,2%	1,2%	1,3%
Más de U$75.000	1,5%	1,4%	1,4%
Mediano	U$16.168	U$18.637	U$19.583

Fuente: Lester C. Thurow, "A General Tendency Toward Inequality", *American Economic Review*, mayo de 1986.

Desafortunadamente, los coeficientes de entradas-salidas llegan infrecuentemente y tarde, pero en las industrias donde las importaciones han crecido en la década de los ochenta y comienzos de los noventa (automotriz, electrónica y de máquinas herramientas) es probable que, si existiera una tabla de entradas-salidas, esta reflejara un mayor monto salarial para el sector competidor de la importación del que existía en 1983.

Las conclusiones son simples. A juzgar por los salarios, el sector competidor de la importación está un poco más capacitado que el sector exportador. Como resultado, cuando las industrias competidoras de la importación se reducen, en realidad no despiden proporcionalmente más trabajadores no calificados que calificados. A quienes realmente despiden (lo comprobamos cuando analizamos las industrias donde se han producido declinaciones debido a la competencia internacional) es a una gran cantidad de trabajadores de mediana habilidad.

Este hecho se puede constatar si se analiza la estructura salarial desde la perspectiva de los varones egresados de la escuela secundaria. Con respecto a estos últimos, el adicional por estudios universitarios aumentó de 35 a 93% entre 1973 y 1992. Pero en un nivel más bajo, el salario adicional que los egresados secundarios solían disfrutar con respecto a los estudiantes que no completaron ese nivel de estudios se redujo. Los salarios de los estudiantes secundarios desertores aumentaron de un 74 a un 81% del de los egresados secundarios y los salarios de aquellos con menos de un octavo grado de educación han trepado del 58 al 60% del salario de los egresados secundarios.[25] Esto es exactamente lo que uno esperaría si las presiones de la compensación del factor precio llegaran al nivel de habilidad media y no al extremo inferior de la pirámide de habilidades.

La compensación del factor precio de la OCDE explica por qué las mayores reducciones salariales no se encuentran entre los varones norteamericanos no calificados, sino entre los de mediana habilidad, quienes a comienzos de la década de los setenta eran menos calificados y mejor remunerados que sus compatriotas del Primer Mundo en el extranjero. Algo tenían que ceder y cedieron.

La compensación del factor precio de la OCDE, y no la del Tercer Mundo, explica también por qué los salarios cayeron para todos sin un notorio aumento en los rendimientos de capital. Como el resto del mundo ahorra e invierte proporciones mucho mayores de su PBI que los Estados Unidos, la compensación del factor precio de la OCDE incrementa las ofertas de capital y de mano de obra medianamente capacitada y como resultado los rendimientos para ambos declinan.

No hay que creer demasiado en el poder de la oferta y la demanda para llegar a la conclusión de que en poco más de una década once millones de inmigrantes legales e ilegales (otra forma de compensación del fac-

tor precio) han tenido cierto impacto sobre los salarios de los trabajadores que están en el estrato inferior de la distribución de habilidades. La confirmación de esto se obtiene en el hecho de que el mayor incremento en las desigualdades de los ingresos ocurrió en las regiones geográficas donde la inmigración ha sido más alta.[26]

Esto deja una evidencia (las desigualdades crecientes entre los grupos) que es necesario explicar. Para explicar la brecha creciente en la distribución de ingresos en los Estados Unidos hay que comprender qué es lo que ha sucedido entre aquellos trabajadores que están dentro del mismo grupo de habilidades. En primer lugar, las posibilidades de sustitución no son simétricas entre la mano de obra calificada y no calificada. Los no calificados son sustitutos menos que perfectos para los trabajadores calificados, porque los primeros no pueden hacer muchas cosas que los últimos pueden, pero los trabajadores calificados son sustitutos perfectos para los no calificados, porque aquellos pueden hacer todo lo que los no calificados hacen.

En segundo lugar, si se analizan los trabajadores aparentemente equivalentes (después de haberlos equiparado de acuerdo con las horas de trabajo, la educación, la profesión, la industria y los años de experiencia), nunca ha habido un equilibrio salarial sino una amplia disparidad. Para más detalle, la disparidad en los salarios entre aquellos trabajadores que son idénticos siempre ha sido casi tan amplia como la disparidad observada en la población en general. El equilibrio salarial que se supone que existe en la teoría económica (igual remuneración por iguales habilidades y tareas), no existe en la realidad. Por ejemplo, sólo un 10% de la variación de ingresos individuales se puede explicar por las diferencias de educación.[27]

Entre los seres humanos no hay distribución conocida de los talentos que sea tan desigual como la distribución de las ganancias y el ingreso. Para llegar a las distribuciones reales, se debe proponer una distribución muy atípica de la fortuna económica o algunas interacciones muy complejas entre el talento y las ganancias.[28] En el mundo real, los salarios están asociados con los empleos, no con los trabajadores, y los trabajadores con niveles de habilidad equivalentes están diseminados en un amplio espectro de empleos en diferentes compañías que pagan diferentes salarios. Los salarios individuales no reflejan las habilidades del individuo; tienen un componente grupal. Aquellos individuos que son tan afortunados de trabajar en un equipo de alta productividad (en una empresa eficiente) cobran más que aquellos con habilidades idénticas que trabajan en un equipo de baja productividad (en una empresa deficiente). Los afortunados acumulan ganancias.

Lo que importa, según la inspirada frase de Michael Sattinger, profesor de Ciencias Económicas en la Universidad del Estado de Nueva York en Albany, es "la distribución de los huesos" y no la distribución de las habilidades de los perros para buscar los huesos.[29] Si se arroja un montón de huesos a un grupo de perros con iguales habilidades para la búsqueda de los mismos, los animales no terminarán con una distribución pareja de los huesos. Solamente pueden encontrar la distribución de huesos que existe en su economía. A pesar de tener habilidades idénticas para la búsqueda, algunos terminarán con huesos más grandes y otros con huesos más pequeños.

En el mundo real, los salarios se ajustan muy lentamente, mientras las habilidades básicas (de principiante) rápidamente se ajustan hacia arriba o hacia abajo, de acuerdo con las restricciones de los mercados laborales. Si Ford Motor ha tenido 110.000 postulantes para 1.300 puestos en su nueva planta de Kentucky, ¿por qué no emplear graduados universitarios?[30] En promedio se consigue una mejor fuerza laboral por el mismo sueldo. Esto está en contradicción con el modelo de los libros de texto donde los salarios se ajustan rápidamente para compensar los mercados laborales en el corto plazo y los cambios inducidos por el salario en las ofertas de mano de obra lentamente compensan los mercados laborales en el largo plazo.

En lo que he llamado "el modelo de competencia laboral" en un libro anterior, el proceso de ajuste en el corto plazo está mejor definido como un sistema de filtrado laboral.[31] Cuando existe desempleo o cuando ingresan al sistema nuevas ofertas de mano de obra, los más calificados de esos trabajadores desempleados prácticamente arrebatan los mejores puestos a aquellos que están por debajo de ellos en la distribución de habilidades. Por eso, cuanto más trabajadores universitarios ingresen al sistema, como ha ocurrido, los nuevos aspirantes universitarios se verán obligados a aceptar los que solían ser los puestos de más alto salario para estudiantes secundarios. La distribución salarial de los graduados universitarios se ha ampliado (ha llegado a ser más desigual) y el nivel de habilidades en lo que solían ser los puestos para egresados secundarios subió; hoy un graduado universitario trabaja donde solía trabajar un egresado del secundario. Los salarios promedio del nivel secundario han caído a medida que los egresados secundarios abandonaban sus mejores puestos y bajaba la distribución laboral.

En los años setenta y ochenta, las depresiones salariales originadas en el alto desempleo, la inmigración masiva, la pérdida de competitividad internacional en las industrias de mediana destreza y un cambio tecnológico hacia la habilidad intensiva, se agravaron con los grandes aumentos en la oferta de mano de obra universitaria. Los puestos de mediana habilidad o destreza llegaron a ser más escasos y los trabajadores universitarios ocupaban la mayor parte de los mismos. Una industria automotriz que solía

emplear egresados secundarios para los puestos de producción ahora emplea trabajadores universitarios. Los salarios no cambiaron pero ahora no son los mismos quienes ganan sueldos altos en la industria automotriz.

Cuando la mano de obra es exonerada debido a las crecientes importaciones, los trabajadores calificados alteran la distribución laboral, desalojando de sus puestos a los que tienen menos habilidades y salarios más bajos. Los menos remunerados en cada tipo de habilidad se desplazan hacia abajo para cubrir los puestos mejor remunerados en el tipo o categoría de habilidad que está por debajo de la de ellos. La disparidad en la distribución de los ingresos dentro de cada tipo de habilidad aumenta a medida que cada categoría pierde algo de lo que habían sido sus mejores puestos y gana más de lo que habían sido sus peores puestos. En promedio los ingresos caen para todos. Los cambios en los salarios relativos dependen de las densidades o distribuciones sobre las cuales ocurre esta alteración.

En los años setenta, los ingresos de los universitarios disminuyeron en relación con los ingresos de los egresados secundarios, mientras que los graduados universitarios bajaron al nivel de lo que habían sido los mejores puestos de egresados secundarios. La disparidad de ingresos aumentó entre los graduados universitarios. Los egresados secundarios se replegaron económicamente en una parte más densa de su distribución de ingresos, de modo que la declinación en sus ingresos promedio fue más pequeña que la de los graduados universitarios.

En la década de los ochenta, la inmigración aumentó significativamente y las industrias de mediana habilidad y alto salario perdieron participación en el mercado frente a las importaciones. Estas presiones económicas disminuyeron tan rápidamente la densidad central de la distribución de ingresos entre los varones con estudios secundarios que los ingresos relativos de los varones universitarios subieron aun cuando sus salarios reales estaban declinando más rápido que en la década de los setenta.

Otras causas posibles

Además de la guerra a la inflación, la compensación del factor precio de la OCDE y el cambio tecnológico hacia la habilidad intensiva, se han sugerido otros factores como coadyuvantes del exterminio de la estructura salarial.

1. Es indudable que algunos capitalistas conspiraron para liquidar los sindicatos obreros de los Estados Unidos. El despido de todos los supervisores de tránsito aéreo por parte del presidente Reagan legitimó una

estrategia deliberada de desagremiación. En el sector privado, se contrataron consultores especializados en desembarazarse de los gremios, se impusieron elecciones internas, se modificaron las leyes laborales de modo que fuera más difícil establecer gremios y más fácil eliminarlos, y se ignoraron los requerimientos legales para respetar los derechos de agremiación (las empresas sólo pagaron las pequeñas multas que ocasionaban las violaciones a las leyes laborales y continuaron violándolas). La estrategia tuvo éxito en reducir las agremiaciones hasta poco más del 10% de la fuerza laboral privada (el 15% de la fuerza laboral total). Y donde todavía existen sindicatos, han perdido gran parte de su poder para controlar los salarios o negociar las condiciones laborales.

Junto con otros compromisos empresariales de compensación que han subido los salarios de los directores ejecutivos (CEO) de 35 a 157 veces el de los trabajadores principiantes en los últimos veinticinco años, se podría aducir que los capitalistas han declarado la lucha de clases a la mano de obra y la están ganando.[32]

En el extranjero, donde no se han hecho estos esfuerzos deliberados para derrotar a los gremios, las tendencias en la agremiación son variadas. En algunas naciones como Alemania o Japón, es poco lo que ha ocurrido con la agremiación, pero en otros países, como el Reino Unido, el cambio se ha profundizado: la proporción de empleados agremiados en el Reino Unido se ha reducido a menos de la mitad desde 1979, pero todavía es mucho más alta (un tercio) que en los Estados Unidos.[33] En la Unión Europea en su conjunto, la agremiación tuvo al principio un nivel más alto pero bajó hasta casi el mismo nivel que en los Estados Unidos.[34]

Si bien la literatura sobre la materia no es concluyente en cuanto a si los gremios afectan o no el salario promedio (compañías igualmente productivas con y sin gremios suelen pagar los mismos salarios), no cabe duda de que los sindicatos afectan la distribución de salarios. Las distribuciones de los salarios son mucho más parejas donde existen gremios.[35] Por ejemplo, las diferencias salariales entre universitarios-secundarios siempre han sido más reducidas en el sector agremiado que en los no agremiados. Como resultado, con la desaparición de los gremios, una fuerza en la economía norteamericana, se espera que las diferencias salariales aumenten ya que esas diferencias siempre han sido más altas en el sector no agremiado. Además, como los gremios temían, ha disminuido la brecha entre los salarios de los agremiados y no agremiados.[36] Ya no hace falta pagar más altos salarios en las empresas sin gremios para mantenerlos al margen.

Las amenazas de partir al extranjero para bajar los costos salariales sin duda juegan un papel importante en la declinación de los salarios dentro del país. Es el caso de Alemania, donde las decisiones de BMW y Mercedes de construir plantas en los Estados Unidos tienen más que ver con

las negociaciones con los sindicatos alemanes que con la intención de servir al mercado automotriz norteamericano.[37] Pero las mismas presiones económicas existen, aun cuando las empresas no tengan unidades de producción en ultramar y no planeen establecerse en ellas. Todo el mundo tiene que responder a la competencia global de aquellos países extranjeros que tienen más bajos salarios. Si los salarios más altos no se sostienen con una más alta productividad, no se pueden defender en una economía global sin importar lo que el capitalista quiera hacer.

Las pautas salariales de los Estados Unidos están surgiendo ahora en naciones donde los gremios todavía son importantes, donde no se ha hecho ningún esfuerzo para derrotar a la mano de obra y donde los salarios de los directores ejecutivos no han hecho explosión. Las acciones empresariales deliberadas para eliminar a los gremios pueden haber acelerado el proceso, pero no hay motivo para creer que han llevado a resultados de largo plazo esencialmente diferentes de los obervados en otras partes.

2. Las reducciones salariales observadas pueden parecer peores de lo que realmente son si la "inflación" de las habilidades hace que los trabajadores sean registrados como poseedores de una destreza que en realidad no tienen. Los empleadores conocen por experiencia los niveles reales de habilidad y pagan sueldos apropiados a esas habilidades reales antes que a los más altos niveles registrados formalmente. Por ejemplo, un fabricante textil importante hace poco sometió a una prueba a toda su fuerza laboral con educación secundaria y descubrió que en realidad operaba a un nivel equivalente al noveno grado de educación básica. Lo que surge como una reducción en los salarios para los egresados secundarios en realidad puede reflejar que han sido estudiantes desertores ahora codificados como "egresados" por las estadísticas oficiales. Los salarios reales declinan porque las habilidades reales disminuyen.

3. La desregulación, evidentemente, conduce a algunas reducciones salariales. En las industrias reguladas como las de transportes de carga y aerolíneas, los trabajadores han reunido algunos de los réditos que obtuvieron de la regulación. Los salarios de los conductores de camiones y los salarios de algunos empleados de aerolíneas cayeron repentinamente con la desregulación. En el caso de los conductores de camiones, disminuyeron tres veces más rápido que en otros sectores.[38] Los réditos que habían conseguido en sus salarios fueron devueltos a los usuarios que compran el transporte.[39]

4. En la década de los setenta, a medida que se incorporaba a la fuerza laboral la generación de los *baby-boomers*, los porcentajes de capital-mano de obra subieron más lentamente o incluso bajaron. Las ofertas de mano de obra aumentaron más rápidamente que las ofertas de capital. En semejante situación, los salarios tenían que caer, ya que cada empleado

trabajaba con menos capital. En los años ochenta este proceso tendría que haberse revertido en forma automática, porque la demografía requería que la fuerza laboral creciera mucho más lentamente que en los años setenta. Pero los ochenta se convirtieron en una década de auge inmigratorio y la esperada disminución del crecimiento de la fuerza laboral no ocurrió. En consecuencia, el aumento esperado en los porcentajes de capital-mano de obra tampoco fue posible. Con menos capital por trabajador era de esperar una reducción de los salarios.

5. Si se considera la participación de la mano de obra en el PBI durante las dos últimas décadas, es aproximadamente constante. Pero la participación de los salarios disminuyó sustancialmente (5 puntos de porcentaje), mientras que para las jubilaciones aumentó en forma considerable. Si bien los planes de jubilación totalmente financiados representan salarios que se transfieren de hoy a mañana, son menos los planes de jubilación y seguros de salud donde los beneficios van a los jubilados actuales (es el caso habitual). En realidad representan transferencias salariales de los empleados actuales a los que ya están jubilados. Lo que surge de las estadísticas como beneficios adicionales son en realidad un aporte privado al sistema de previsión social de los jóvenes a los viejos.

Mirando hacia el futuro

En vista de que en muchas naciones industrializadas los salarios de los trabajadores de mediana habilidad están ahora por encima de los de los Estados Unidos, la mayor parte de la compensación del factor precio surge de otras naciones del Primer Mundo que ahora están detrás de los Estados Unidos. Pero en el futuro se espera la integración del Segundo Mundo dentro del primero y un Primer Mundo muy diferente. Las naciones comunistas no manejan economías civiles eficaces, pero cuentan con excelentes sistemas de educación. La URSS fue una sociedad con una alta dedicación a la ciencia, con más ingenieros y científicos que cualquier otra que no fuera la de los Estados Unidos. China es capaz de generar rápidamente cientos de millones de trabajadores de mediana habilidad. El fin del comunismo y el éxito de los "tigres" de la Cuenca del Pacífico han conducido al Tercer Mundo a sustituir la importación como un camino al desarrollo económico y la exportación. A los diez millones que solían estar orientados a la exportación (que viven en Singapur, Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur) ahora se suman las naciones del Tercer Mundo con miles de millones de habitantes (Indonesia, India, Paquistán, México), que pretenden ser exportadoras. Como resultado, es posible que las exportaciones de las na-

ciones de bajo salario del Tercer Mundo aumenten mucho más. Más allá de lo que se piense acerca de los porcentajes de declinación de los salarios reales y el aumento de la disparidad salarial, esa proporción va a ser mucho mayor en el futuro.

Durante las décadas de los setenta y ochenta, la productividad creciente de la clase obrera, a menudo basada en tecnologías computarizadas como la robótica, y las importaciones en rápido crecimiento en las industrias manufactureras de mediana habilidad han reducido la necesidad de trabajadores fabriles. En cambio, los empleos de oficina han aumentado en forma desmesurada, a pesar del uso masivo de la informática en áreas como contabilidad y finanzas. Pero, curiosamente, la productividad de los empleados de oficina sólo ha crecido lentamente y hasta ha declinado. No obstante, a mediados de la década presente parece evidente que las empresas han aprendido a utilizar la informática para reducir la cantidad de puestos de oficina y de gerencia media. Esto es lo que está logrando la reducción. Como ahora la mayoría de las empresas tienen más empleados de oficina que trabajadores fabriles (en toda la economía hay tres oficinistas por cada operario fabril), necesitan elevar la productividad de los primeros si pretenden llegar a ser más eficientes.

Es evidente que las presiones para reducir los puestos están aumentando la distribución de ingresos y están afectando cada vez a grupos de más altos ingresos. Cuánto pueden reducirse los salarios para esos grupos de más alto nivel todavía está por verse. Los límites son sociológicos. ¿Acaso una fuerza laboral perezosa y no cooperativa, especialmente en los cuadros gerenciales, eleva los costos más de lo que se puede ganar con las reducciones de salarios?

Si, como se sugiere, Europa se vuelca hacia la flexibilidad salarial, probablemente para fines de esta década y comienzos del siglo próximo adquirirá algunos de los puestos creados en el sector de los servicios que los Estados Unidos tuvieron en las décadas de los setenta y ochenta. Sin embargo, esa misma flexibilidad salarial permitirá que actúen las fuerzas de la compensación del factor precio y del cambio tecnológico hacia la habilidad intensiva, y como resultado es probable que las pautas salariales y la ocupación coincidan en Europa y Norteamérica.

Conclusiones

Aquellos que vieron la superficie de la Tierra en 1970 no reconocerán la topografía de esta década. Los cambios en la distribución del poder adquisitivo en los próximos veinticinco años serán aún más dramáticos. El

fin del comunismo (la placa 1 de la economía) está introduciendo en el viejo mundo capitalista una gran oferta de mano de obra barata y capacitada del Segundo Mundo e, indirectamente, está destruyendo el cuasi socialismo y la creencia en la sustitución de las importaciones. A su vez, la emigración (placa 3 de la economía) está desplazando hacia el Primer Mundo una gran cantidad de trabajadores inteligentes y dinámicos pero no calificados. Las nuevas tecnologías (placa 2 de la economía) han generado un cambio tecnológico hacia el aprovechamiento de las habilidades en la producción, tanto en las fábricas como en las oficinas. Las inversiones masivas en capacitación que son necesarias para contrabalancear estas fuerzas son resistidas por la clase pasiva (placa 3 de la economía). Pero una economía global (placa 4 de la economía) introduce la compensación del factor precio en la ecuación de salarios y estos comienzan a bajar. Sin un poder dominante (placa 5 de la economía), no hay una fuerza motriz para la usina económica mundial, su crecimiento se hace más lento y crea un contexto donde los salarios caen y se dispersan.

9

La inflación: un volcán extinguido

En las décadas de los setenta y ochenta, la lucha contra la inflación llegó a ser la preocupación fundamental en el mundo industrial. En muchas naciones, incluyendo a los Estados Unidos, se habían intentado los controles de precios y salarios, pero desde un punto de vista empírico parecía imposible controlar la inflación sin crear deliberadamente una situación de lento crecimiento y alto desempleo. La inflación no se iba a conquistar en ese campo de batalla. En la década presente, los factores que producían inflación en los años setenta y ochenta desaparecieron y ocurrieron cambios que lograron hacer a las economías más resistentes a la inflación de lo que habían sido en las dos décadas anteriores, así como las economías de los años sesenta habían sido mucho más resistentes a la inflación que las de los setenta y ochenta.

Pero como sucede a menudo, las creencias cambian más lentamente que la realidad. La inflación ha desaparecido, pero la lucha todavía rige las políticas bancarias.[1] Las instituciones bancarias todavía piensan que la tasa normal de desempleo —el porcentaje en el cual la inflación comienza a acelerarse— es tan alta que ellas y las autoridades fiscales deben pisar los frenos monetarios y fiscales antes de que los mercados laborales impulsen los salarios hacia arriba.

El problema se puede advertir en las actividades de la Comisión de Reserva Federal (CRF) de los Estados Unidos en 1994 y 1995. A comienzos de 1994, la CRF vio una economía tan propensa a la inflación que aun

las que eran medidas históricas de lenta recuperación de la recesión de 1991-92 (un 2,4% de crecimiento en 1993; un 3,5% en 1994) representaban una economía "recalentada". Debido a este planteo, la CRF elevó siete veces en doce meses —desde comienzos de 1994 a comienzos de 1995— las tasas de interés a corto plazo.[2]

Pero en cada oportunidad, el presidente Alan Greenspan admitió que la CRF no podía advertir ni siquiera un indicio de inflación en las cifras vigentes. La CRF no podía sugerir inflación porque no había inflación. La medida más amplia de la inflación, el valor implícito del porcentaje de deflación para el producto bruto interno (PBI), disminuyó del 2,2% en 1993 al 2,1% en 1994. En el tercer trimestre de 1995 se manejaba un índice del 0,6%.[3]

Después de haber caído durante la recesión anterior, el índice de precios del productor para los bienes de consumo terminados estuvo, en diciembre de 1994, por debajo de donde había estado en abril de 1993 y los ritmos de incremento se desaceleraron del 1,2% en 1993 al 0,6% en 1994. En este último año y en 1995, los costos de mano de obra subieron a un ritmo más lento porque se habían mantenido los registros; el porcentaje central de inflación (el porcentaje de inflación excluyendo los precios de la energía consumible y los alimentos) fue el más bajo registrado desde 1965.

En su informe de fin de año la OCDE no previó ninguna inflación para los Estados Unidos en 1995.[4] En la segunda economía más grande del mundo, Japón, los precios mayoristas estuvieron un 8,5% debajo de los niveles de 1990 y todavía estaban en baja a mediados de 1995.[5]

Oficialmente, el porcentaje de inflación en el índice de precios al consumidor (IPC) bajó del 3,0% en 1993 al 2,6% en 1994, pero el presidente Greenspan declaró en el Congreso que el IPC exageraba la inflación en 1,5 puntos de porcentaje, puesto que subestimaba los mejoramientos en la calidad de los bienes (por ejemplo, en las computadoras hubo un aumento del rendimiento de sólo un 7% anual), y puesto que ha tenido una escasa cobertura y no tiene en cuenta todos los mejoramientos en la calidad de los servicios.[6] Es evidente que la inflación en los servicios es mucho más pequeña que la consignada.[7]

Una comisión oficial del gobierno, la Boskin Commission, ha estimado la tendencia ascendente del IPC en 1,2 a 2,4 puntos de porcentaje. Este se compone de 0,2 a 0,4 puntos de desviación porque el índice oficial no logra ponerse a la par de los consumidores a medida que estos cambian por productos más baratos; 0,1 a 0,3 puntos de desviación porque el índice oficial no logra ponerse a la par de los consumidores a medida que cambian por tiendas más baratas; 0,2 a 0,6 puntos de desviación porque el índice subestima los mejoramientos de la calidad; 0,2 a 0,7 puntos de des-

viación porque se queda atrás en la introducción de nuevos productos; y de 0,3 a 0,4 puntos de desviación debidos al mal manejo de los productos que entran en el índice a precios temporariamente bajos.[8]

Si uno está dispuesto a aceptar que los sectores donde los mejoramientos de la calidad son difíciles de estimar en realidad están mejorando la calidad al mismo ritmo que aquellos sectores donde la calidad es fácil de estimar (y es difícil imaginar una razón por la que no debieran mejorar igual, o aproximadamente igual, en ambos sectores), el sobredimensionamiento de la inflación puede estar más próximo a los 3 puntos de porcentaje.[9]

Además, la inflación en las prestaciones médicas no se puede controlar con tasas de interés más altas ni con un crecimiento más lento. Para saber qué va a suceder en la economía que es potencialmente controlable con tasas de interés más altas, los porcentajes de inflación de las prestaciones médicas deberían restarse de los totales. En vista de que las prestaciones médicas representan el 15% del PBI y sus precios están subiendo a un ritmo del 5% anual, se le pueden asignar matemáticamente otros 0,75 puntos de inflación (casi un tercio de la inflación total de 1994).[10] En realidad, se puede atribuir una parte mayor de esta cantidad a las prestaciones médicas, ya que parte de la inflación en las prestaciones médicas se incorpora a los índices de precios más de una vez. Por ejemplo, si los Estados aumentan los impuestos a la venta para cubrir los costos de sus programas de salud, la inflación de las prestaciones sale a relucir una vez que aumentan los costos de las mismas y que suben los impuestos a las ventas en el índice de precios al consumidor.

Si se consideran todos estos factores juntos, el porcentaje real de inflación fuera del sector salud ha sido indudablemente muy bajo, quizás incluso negativo, durante todo el período en que Alan Greenspan se preocupaba por la inflación. Greenspan no podía ver ninguna inflación en los índices porque no había inflación para ver.

Tampoco hubo ninguna expectativa privada inflacionaria a comienzos de 1994. Ninguno de los servicios de pronósticos económicos privados sugirieron que la inflación se aceleraría. El primer aumento inesperado en las tasas de interés en 1994 produjo cientos de millones de dólares de pérdidas a algunos de los inversores más sofisticados del mundo (como George Soros del Citibank), que habían estado apostando a que la tasas de interés bajarían o se mantendrían constantes. Si hubieran pensado que había alguna inflación sobre el horizonte, no habrían hecho esas apuestas.

Desde el punto de vista teórico, tampoco hay motivos para que la inflación afecte negativamente el crecimiento capitalista. Los capitalistas son bastante astutos para no padecer de la ilusión del dinero. Los efectos negativos sólo aparecen cuando la inflación llega a ser tan alta que la prevención de la especulación y la inflación llegan a ser más rentables que las actividades comerciales normales, pero para que eso ocurra se requiere una hiperinflación. Desde el punto de vista empírico, no hay evidencia de que las tasas de inflación modestas afecten el crecimiento.[11] Un proyecto de investigación del Bank of England analiza la experiencia de más de cien naciones durante un período de treinta años y no encuentra efectos negativos sobre el crecimiento de las naciones que han promediado menos de un 10% de inflación anual, y solamente efectos muy irrelevantes en las naciones que han promediado mucho más de un 10%.[12]

Un argumento que también se puede plantear es que el capitalismo opera mejor con una tasa de inflación anual de algo más de un 2%. Una inflación más baja empieza a crear problemas. Si los precios caen, se puede hacer dinero guardándolo en el proverbial colchón. Para estimular a la gente a asumir el riesgo de prestar dinero hacen falta tasas de interés positivas del 2 o 3%. Por lo tanto, si la inflación es negativa, las tasas de interés real deben ser altas. Las tasas de interés que alcanzaron el 13% en 1933 se debieron al hecho de que los precios estaban cayendo. Las tasas de interés real tampoco pueden ser muy bajas, a menos que haya un porcentaje de inflación modesto, y sin tasas de interés real bajas la inversión no puede ser alta.

En una economía dinámica es necesario que caigan algunos salarios reales para inducir a la mano de obra a trasladarse de las industrias declinantes a las florecientes. Las reducciones del salario real son muy difíciles y desorganizan el sistema si se presentan bajo la forma de salarios con menos dinero. En ese caso, la mano de obra se rebela. Pero estas reducciones son mucho más fáciles de realizar si el empleador simplemente prevé aumentos más reducidos que la tasa de inflación.[13] Las reducciones reales son un producto del sistema amorfo.

Lo mismo es válido para los precios. En toda economía siempre es necesario cambiar los precios relativos. Pero con la inflación muy baja, eso sólo puede suceder cuando muchos sectores experimentan una caída de los precios. Con los precios declinantes hay un incentivo para posponer. ¿Por qué comprar o invertir hoy cuando mañana todo puede ser más barato? En una situación de deflación las presiones para actuar disminuyen considerablemente. El "cero" no es el objetivo inflacionario ideal en las sociedades capitalistas interesadas en el crecimiento.

Cuando la CRF comenzó a elevar las tasas de interés a comienzos de 1994, planteó que había que tener tasas de interés más altas para detener la inflación en los futuros doce a dieciocho meses, debido a los períodos de retraso en el sistema económico. De hecho, el crecimiento se aceleró de 3,1% en 1993 a 4,1% en 1994 y estuvo muy cerca de lo que se esperaba al comienzo del año. Para fin de año ni la economía había avanzado más

despacio ni hubo signos de inflación que llegaran a ser más visibles de lo que habían sido doce meses antes. En setiembre era evidente que la inflación de 1994 sería mucho menor que las tasas bajas que se habían pronosticado al comienzo del año.[14] La prensa comercial proclamaba que "el 'ogro' inflacionario ha sido desterrado quizá para bien, pero sin duda para el futuro previsible".[15] Tampoco la inflación se aceleró en 1995, aun cuando las políticas monetarias no produjeron la esperada desaceleración en el crecimiento económico hasta el segundo trimestre de ese año.

La Comisión de Reserva Federal (CRF) estaba a la caza de los fantasmas. La inflación se había extinguido pero la CRF no estaba dispuesta a admitirlo.

Si bien los años setenta y ochenta fueron décadas inflacionarias, los noventa y las décadas que les sigan van a ser muy diferentes. La inflación sucumbió en el derrumbe de los valores del activo empresarial que comenzó a mediados de los años ochenta con el colapso del sector de ahorros y préstamos. Esto estuvo seguido de una caída en los valores de la propiedad que se extendió a todo el mundo. Una década más tarde, tanto los precios de compra como los alquileres estaban por debajo de sus puntos culminantes previos. La quiebra en la bolsa de valores de Taiwan estuvo seguida de la quiebra del mercado accionario japonés.

Si bien los porcentajes de utilización de la capacidad estaban aumentando en los Estados Unidos en 1994, en una economía global son los porcentajes de desempleo y utilización de la capacidad mundial los que importan, no los porcentajes norteamericanos por sí solos. En 1994, el mundo estaba flotando en un exceso de capacidad de producción. El resto del mundo industrial estaba experimentando una muy lenta recuperación de la anterior recesión y a fines de 1994 el crecimiento de Japón era definidamente negativo, mientras el crecimiento europeo era sólo marginalmente positivo.

Como ya hemos visto en detalle en el capítulo anterior, los porcentajes globales de desempleo estaban en niveles no vistos desde la Gran Depresión. La escasez de mano de obra no iba detener los salarios durante un largo tiempo.

Las estimaciones de la capacidad de los Estados Unidos y con ello la utilización de la capacidad también están desactualizadas. No reflejan el aprovisionamiento excesivo (*outsourcing*) que ha surgido. Esto significa que las empresas aumentan sus capacidades de producción sin haber invertido. Pero los incrementos de la capacidad de sus provedores siguen sin estimarse, ya que los índices de capacidad suponen que nada ha cambiado en las proporciones del valor agregado aportado por los proveedores y los fabricantes originales de los equipos (FOE).[16]

Las inversiones en las nuevas tecnologías de computación e informática también han hecho posible obtener más rendimientos del mismo capital con menos personal. Esto es parte de la reducción empresarial, pero la misma no se refleja en los índices oficiales de la capacidad empresarial.

La CRF tampoco parece comprender que han ocurrido algunos cambios estructurales importantes que hacen imposible que la inflación surja de la nada. La incorporación del mundo comunista al mundo capitalista y el verdadero colapso del monopolio petrolero de la OPEP en las secuelas de la Guerra del Golfo Pérsico significan que una repetición de las estampidas en los precios de las materias primas, los alimentos o la energía, como las que ocurrieron en los años setenta, son imposibles en los noventa. Los precios del petróleo están más bajos en términos reales de lo que estaban cuando ocurrió la primera estampida de la OPEP a comienzos de la década de los setenta, aunque la exploración y la exportación de la ex Unión Soviética apenas ha comenzado e Irak todavía tiene que volver a los mercados mundiales.

La declinación del salario real que comenzó en los Estados Unidos ahora se está propagando a todo el mundo industrial. La reducción de las grandes empresas con altos salarios y buenos beneficios adicionales continúa a un ritmo inexorable. Quizás estas reducciones se aceleren. El Segundo Mundo y el resto del Primer Mundo se asociarán con pequeñas partes del Tercer Mundo que han estado orientadas a la exportación en los años ochenta. Las presiones hacia abajo en los precios y salarios de esos productores de bajo costo sólo pueden acelerarse. En 1994 los costos unitarios de la mano de obra declinaron un 2,9% en la industria manufacturera y aumentaron sólo un 0,9% en las empresas no agrícolas.[17]

Al mismo tiempo, el crecimiento de la productividad está llegando a sus más altos porcentajes desde la década de los sesenta. En casi todos los años setenta y ochenta, la productividad de los servicios estuvo en baja, pero ahora está subiendo.[18] Los servicios no van a generar una estampida inflacionaria como lo hicieron antes. Los salarios bajan, la productividad sube; sin duda, esta no es la receta para la inflación.

En todos los Estados Unidos las grandes empresas están forjando nuevos acuerdos con los proveedores como los que llevó a cabo Chrysler recientemente. La cantidad de proveedores se ha reducido radicalmente y se les garantizan ventas mucho más importantes, los FOE (fabricantes originales de los equipos) comparten la información técnica y la experiencia con los proveedores en el diseño y la fabricación, pero los proveedores a su vez se comprometen a reducir anualmente los precios de los componentes que suministran a los FOE. A su vez, los FOE trasladan algunas de esas reducciones a sus clientes para incrementar su participación en el mercado.

El mundo está volviendo básicamente a las condiciones de los años

sesenta, con economías mucho menos propensas a la inflación.[19] La elasticidad de la oferta era alta entonces debido a la recuperación de la Segunda Guerra Mundial y a la integración económica inducida por la guerra fría. Ahora la elasticidad de la oferta es alta como consecuencia de la integración del Segundo Mundo en el primero y de la decisión de la mayor parte del Tercer Mundo de reemplazar la "sustitución de las importaciones" por un crecimiento orientado a la exportación.

Desde la Segunda Guerra Mundial, las empresas norteamericanas por lo general han mantenido los precios constantes o los han aumentado, si bien distribuían los frutos de la más alta productividad bajo la forma de ganancias o salarios más altos. Pero bajo la presión de la competencia internacional, ese sistema se ha ido deteriorando rápidamente. En la década presente surgirán muchas más ganancias de esa productividad mientras habrá muchos menos precios declinantes o salarios crecientes.

Reconocer que los gobiernos han perdido su capacidad para acortar las recesiones también cambia las expectativas. Los productores saben que no pueden mantener los precios constantes mientras aguardan una recuperación rápida de las depresiones cíclicas. Los primeros años de la década presente demostraron que ningún gobierno acudió al rescate con grandes ventajas monetarias ni fiscales destinadas a estimular la demanda durante las recesiones. En lugar de eso, se permitió que las recesiones siguieran su curso y los gobiernos, simplemente, esperaron la recuperación. Cuando las depresiones sean más agudas y prolongadas, las empresas comerciales tendrán que reducir los precios si pretenden sobrevivir a esas depresiones.

No hay fantasmas en el desván. La inflación no tiene por qué surgir de la nada.

Al elevar las tasas de interés en 1994, la CRF liquidó la débil recuperación norteamericana que iba a incluir a muchos norteamericanos y demoró una recuperación que era apenas visible en el resto del mundo industrial. En sólo dos meses y medio después que la CRF inició sus acciones, las tasas de interés sobre los bonos del Tesoro a treinta años habían subido 1,1 puntos de porcentaje y las hipotecas de tasa fija a treinta años subieron 1,3 puntos de porcentaje. Estas tasas no subieron porque hubo un repentino ajuste hacia arriba en las expectativas inflacionarias a treinta años. Estas cifras reflejan la incertidumbre y las primas contra riesgos que los inversores exigían para protegerse de una tendencia de la CRF a ver la inflación como un fantasma.

Cuando la lucha contra la inflación se torna primordial, los presidentes de los bancos centrales se definen como los protagonistas económicos más importantes de la escena. Sin eso, ellos manejarían instituciones más bien irrelevantes. Es bueno recordar que en 1931 y 1932, a medida que los Estados Unidos se sumergían en la Gran Depresión, los asesores

económicos como el ministro de Hacienda, Andrew Mellon, sostenían que nada se podía hacer sin arriesgar un brote de inflación a pesar de que los precios habían caído un 23% entre 1929 y 1932 y que caerían otro 4% en 1933.[20] El temor a la inflación se utilizaba como una cachiporra para detener las medidas que se deberían haber tomado. Los bancos centrales son propensos a ver fantasmas inflacionarios porque les encantan los caza-fantasmas. Si bien ningún ser humano ha sido jamás atacado por fantasmas en la vida real, los caza-fantasmas a menudo han creado una cantidad de verdaderos estragos humanos.

En vista de que el crecimiento de hecho no se detuvo durante el año en el cual Alan Greenspan había elevado las tasas de interés, ¿por qué preocuparse en elevarlo? La respuesta es, desde luego, que las tasas de interés más altas a menudo actúan como frenos adheridos. El conductor aprieta el pedal del freno e inicialmente no pasa nada, de modo que presiona con más fuerza. Repentinamente los frenos se adhieren y el automóvil se desvía de la ruta. Eso es exactamente lo que ocurrió en el segundo trimestre de 1995: el crecimiento se detuvo.

Cuando el ritmo de crecimiento máximo, no inflacionario, es del 2,5% (el objetivo anunciado por la CRF), el excedente de mano de obra empuja los salarios hacia abajo. Incluso los fabricantes que tienen que pagar esos salarios piensan que un ritmo de crecimiento de 3,5% se podría lograr sin inflación.[21]

Nuestras sociedades soportan el alto desempleo porque sólo una minoría lo padece. La mayoría de los instigadores y promotores saben que ellos no se verán afectados. Desde el punto de vista político, la inflación alta es mucho más preocupante para aquellos que están en un empleo o lo buscan, ya que parece reducir los ingresos de todos. Los economistas pueden señalar que todo aumento de precios tiene que incrementar el ingreso de alguien y que el equilibrio entre ganancias y pérdidas parece indicar que muy pocos pierden ingreso real, siempre y cuando la inflación sea menos del 10% anual, pero todo este análisis es irrelevante. Al votante esto no le parece ser válido.

El alto desempleo necesario para combatir la inflación es uno de los factores que conducen a la caída de los salarios reales para una amplia mayoría de norteamericanos, pero esta realidad está demasiado oscurecida por otros factores y es demasiado indirecta para ser considerada como la causa. El poder político está del lado de aquellos que declaran una guerra santa contra la inflación. Los que proceden así están abogando por salarios reales más bajos para la mayoría de los norteamericanos.

El volcán inflacionario de los años setenta y ochenta se ha extinguido, pero la tendencia que produjo sus erupciones subsiste. En consecuencia, las empresas comerciales en sus proyectos tienen que planear simultá-

eamente para un mundo donde no hay inflación, pero habrá recesiones eriódicas deliberadas destinadas a combatir inflaciones imaginarias.

La mano de obra continuará habitando en un mundo donde los gobiernos hablan acerca de la necesidad de recuperar el crecimiento del salario real, pero crean deliberadamente un excedente de mano de obra para eprimir los salarios. Hoy el objetivo de la ocupación plena es algo sobre o cual los gobiernos ni siquiera aparentan estar de acuerdo.[22] Por consiguiente, nadie debería prestar atención cuando hablan de recuperar la economía de alto salario con un crecimiento de los ingresos reales. Los salarios suben cuando hay escasez de mano de obra, no cuando hay excedentes.

Oficialmente, los bancos centrales siempre aducen que, si mantienen baja la inflación bastante tiempo, obtendrán una "credibilidad" ntiinflación con los mercados financieros y recuperarán un rápido crecimiento no inflacionario. Pero esto no surte efecto. Si el Bundesbank alemán no hubiera adquirido credibilidad como batallador de la inflación ningún banco central habría ganado este mítico prestigio. A pesar de su redibilidad antiinflación, Alemania Occidental ha tenido un ritmo de crecimiento muy lento, 2,3% anual de 1981 a 1994.[23]

10

Japón: la principal línea de falla* en el comercio mundial y en la Cuenca del Pacífico

El comercio mundial está regido por una línea de falla, con los superávit comerciales de Japón por un lado y los déficit comerciales de los Estados Unidos por el otro. Como las verdaderas líneas de falla, esta hace tiempo que se conoce —ha existido durante más de quince años— y a medida que pasa el tiempo, las presiones sobre la falla se están intensificando. El déficit de la cuenta corriente norteamericana (145.000 millones de dólares en 1994) y el superávit de la cuenta corriente japonesa (130.000 millones de dólares en 1994) son prácticamente imágenes reflejadas entre sí. Ninguna de las dos podría existir sin la otra. Hablar de una es hablar de la otra.

El superávit bilateral directo o el déficit entre Japón y los Estados Unidos (66.000 millones de dólares en 1994) es un símbolo de este problema, pero no es el problema mismo. Los Estados Unidos podrían financiar un gran déficit comercial con el Japón si manejaran superávit igualmente importantes con el resto del mundo, siempre y cuando el resto del mundo pudiera a su vez manejar superávit comerciales con el Japón de modo de poder costear sus déficit comerciales norteamericanos con los fondos ob-

* En geología, dícese de la intersección del plano de falla con la superficie del terreno.

tenidos de sus superávit comerciales japoneses. El problema es que nadie fuera de unos pocos países productores de materia prima (o aquellos que restringen las exportaciones japonesas) manejan superávit comerciales con Japón. Todos los demás manejan grandes déficit comerciales con esta nación, que financian manteniendo superávit comerciales aún más grandes con los Estados Unidos.

Esto es particularmente válido para la Cuenca del Pacífico. En 1983 su déficit comercial con Japón (57.000 millones de dólares) era aún más grande que el déficit comercial de los Estados Unidos con Japón (50.000 millones de dólares).[1] Si las naciones de la Cuenca del Pacífico no hubieran tenido sus superávit norteamericanos, habrían tenido que reducir inmediatamente sus adquisiciones del Japón. China (incluyendo Hong Kong) es un caso típico. En 1993, China manejaba un déficit comercial de 17.000 millones de dólares con Japón, que financiaba con 20.000 millones de dólares de superávit con los Estados Unidos.[2]

Supongamos que los Estados Unidos van a adoptar el criterio del resto del mundo y equilibrar sus cuentas comerciales. Cualquiera que sea el método que utilicen (un dólar declinante, comercio dirigido, incentivos para aumentar los ahorros), el déficit comercial norteamericano sólo desaparecerá si se importa menos o se exporta más. No hay otras opciones. Si se importa menos, las industrias del resto del mundo que venden esas importaciones deben reducirse. Si se exporta más, las industrias del resto del mundo que compiten con las exportaciones norteamericanas deben reducirse.

Supongamos que una combinación de mayores exportaciones norteamericanas y menores importaciones norteamericanas conducen a un equilibiro comercial en los Estados Unidos. A esa altura, el resto del mundo, por medio de un simple proceso de deducción matemática, debe manejar un déficit comercial agregado de 130.000 millones de dólares con Japón si esta nación pretende conservar su superávit de 130.000 millones. Alguna o algunas combinaciones deben soportar el superávit de Japón como su déficit. ¿Quién o qué combinación de naciones en el resto del mundo podría financiar semejante déficit por más de un corto período de tiempo? Si la respuesta fuera ninguna, y lo es, el resto del mundo rápidamente tendría que dejar de comprar las exportaciones japonesas, así como México dejó de comprar los productos norteamerianos en las secuelas de su crisis en el mercado cambiario. El resto del mundo no tendría fondos con los cuales comprar bienes japoneses y habría perdido su principal mercado de exportación, los Estados Unidos, y no tendría garantías de crédito. Las cuentas comerciales de Japón se equilibrarían mientras sus mercados de exportación se esfumarían.

Hay un solo resultado final. Sin un déficit comercial norteamericano, no puede haber un superávit comercial japonés sin importar qué tan competitivos sean los productos japoneses, ni cuántos países del resto del

mundo desearan comprarlos. Pero cualquier modelo en el comercio mundial que dependa de los déficit norteamericanos permanentes o prevea superávit japoneses permanentes, no es viable en el largo plazo.

Ningún país, ni siquiera una nación tan grande como los Estados Unidos, puede manejar un déficit comercial para siempre. Hay que pedir dinero prestado para pagar el déficit, pero también hay que pedirlo para pagar el interés sobre los préstamos. Aun cuando el déficit no aumente, el pago de intereses aumentará hasta que sea tan alto que no se pueda financiar. La alternativa de los préstamos es vender los activos norteamericanos (la tierra, las compañías, los edificios) a los extranjeros, pero esto también es limitado porque a la larga ya no quedará nada para vender. A cierta altura los mercados mundiales de capital dejarán de prestar dinero a los norteamericanos (el riesgo por incumplimiento y el riesgo por el reintegro en monedas de mucho menos valor son simplemente demasiado altos) y los Estados Unidos se quedarán sin extranjeros dispuestos a comprar activos (las ganacias de los activos remanentes que puedan ser comprados no alcanzarán para cubrir los costos del interés requerido ni para compensar a los compradores por las supuestas pérdidas de divisa extranjera que ocurrirán sobre sus propiedades).

A fin de ilustrar el problema, supongamos que un fondo de pensiones japonés compra un título público de U$100 cuando la tarifa de cambio es de 120 yens por dólar. Un año más tarde, a un tipo de cambio de 80 yens por dólar, el fondo de pensión japonés que costaba 12.000 yens rinde solamente 8.000 yens. La compañía ha perdido un tercio de su inversión.

En diferentes momentos, los japoneses han prestado los fondos (títulos privados y públicos norteamericanos) necesarios para financiar su superávit comercial (el déficit comercial norteamericano) y en otros momentos han comprado los activos (las enormes adquisiciones de propiedades en la década de los ochenta) necesarios para financiar el déficit comercial de los Estados Unidos (el superávit comercial japonés), pero permanentemente tienen que introducir fondos en los Estados Unidos si pretenden que el modelo vigente del comercio mundial perdure. En el momento que los japoneses dejen de hacer estas inversiones, el valor del yen trepará y el del dólar se hundirá. Pero los capitalistas japoneses no pueden comprometerse para siempre en semejantes inversiones a pérdida.

La posición única del dólar como la moneda de reserva efectiva del mundo, las enormes propiedades de activos norteamericanos en el extranjero y su gran riqueza en el país (son numerosos los activos que el resto del mundo querría comprar en los Estados Unidos) significan que los Estados Unidos pueden manejar un déficit comercial durante un largo período de tiempo, aun cuando no puedan anular las leyes fundamentales de la gravedad económica. Nadie puede manejar un gran déficit comercial para siem-

pre. Los Estados Unidos son una gran nación, y pueden tomar prestado grandes cantidades de dinero y vender mucho antes de ir a la quiebra, pero a cierta altura los mercados financieros del mundo les apretarán las clavijas así como hicieron con México.

La cuestión no es si podrá ocurrir un terremoto; ocurrirá, sino cuándo será y si ocurrirá como un gran sismo o una serie de pequeños temblores que harán menos daños.

Pero cuando las condiciones han existido durante un largo tiempo y nada ha sucedido, los seres humanos comienzan a pensar que es posible desafiar la gravedad económica eternamente. La gente empieza a actuar como si los Estados Unidos pudieran manejar un déficit comercial eterno y las pautas comerciales que ahora observan fueran a regir para siempre.

La misma propensión a la incredulidad y la falta de inteligencia se podían observar en los años setenta y ochenta cuando la bolsa de valores japonesa alcanzó porcentajes de precios-dividendos de más de 100. Con estos múltiplos, las compañías japonesas pudieron haber emitido acciones, tomar dinero prestado a tasas de interés inferiores al 1% e invertir los préstamos en títulos públicos con un rendimiento del 3%. Al principio cualquiera podía hacer una gran cantidad de dinero en semejante situación. Esos porcentajes japoneses de precios-dividendos no podían durar mucho, ya que el dinero se tomaba prestado y se liquidaba provechosamente hasta que las tasas de préstamos privados superaron a las del gobierno (los préstamos privados siempre son más riesgosos que los públicos, porque las compañías privadas no pueden emitir el dinero necesario para reembolsar sus préstamos mientras los gobiernos pueden). Pero la bolsa de valores japonesa permaneció tan alta, tanto tiempo, que muchos llegaron a pensar que algo era diferente en Japón y que las reglas aplicadas en otras partes no se podían aplicar allí.

Inicialmente, muchos observadores dijeron que los valores en el mercado japonés se habían vuelto locos. Pero esos valores duraron tanto tiempo que, aunque la mayoría de esos observadores originales no cambiaron sus ideas fundamentales, comenzaban a parecer cándidos; hasta que finalmente se callaron. Entonces surgieron otros analistas para proponer teorías que explicaban por qué Japón era diferente y su mercado de valores múltiples podía durar para siempre. Según sus argumentos, la tierra no se tenía debidamente en cuenta para las hojas de balance, las normas contables japonesas eran diferentes, los japoneses no pretendían hacer dinero con sus inversiones. Pero, desde luego, todo esto era un disparate. La bolsa de valores japonesa no podía desafiar para siempre la gravedad económica y finalmente quebró.

En el Indice Nikkei la bolsa de valores japonesa bajó de 38.916 en diciembre de 1989 a 14.309 el 18 de agosto de 1992, una mayor caída en términos reales que el derrumbe de la bolsa de valores norteamericana entre 1929 y 1932.[3] Incluso en el comienzo de la Gran Depresión, el mundo

nunca había visto pérdidas de la magnitud de las registradas en Japón. Si se suman el derrumbe en la bolsa de valores (aun después de cierta recuperación, bajó 63% en 1995), la caída de los precios de los terrenos (los predios residenciales urbanos bajaron un 33%, los predios comerciales un 85%), la vivienda, las propiedades inmuebles comerciales y las pérdidas de los activos extranjeros (bajaron un 50%), el patrimonio neto de los hogares japoneses había declinado casi 14 billones de dólares.[4] Treinta y seis por ciento del patrimonio neto total de todos los hogares japoneses ya se había esfumado y los precios de la propiedad todavía estaban en baja (las propiedades al borde de las rutas se depreciaban un 13% cada año a mediados de 1995 y en Tokio los predios comerciales bajaban un 20%).[5] Después de todo, las reglas también se pueden aplicar al Japón.

Los argumentos acerca del déficit comercial norteamericano son una repetición de los escuchados antes acerca de la bolsa de valores japonesa. Al principio se hicieron advertencias de que esto no podía durar para siempre. Pero ahora estamos en una situación en la cual los Estados Unidos manejan un gran déficit comercial tan prolongado, más de quince años, que todos están dispuestos a creer en lo imposible. Aquellos que decían que no podía durar para siempre, callaron. Como las malezas, brotaron teorías que sostienen que los Estados Unidos son un caso único; solamente se pueden tomar préstamos en dólares por ser la moneda de reserva mundial, de modo que no hay peligro de incumplimiento, todos en el mundo pretenden una cantidad ilimitada de activos norteamericanos en sus portafolios ya que prevén que permanecerán siempre en dólares y no se preocupan de lo que pasará con su riqueza evaluada en monedas locales, a nadie le importa si pierde dinero en sus inversiones norteamericanas, etc. Pero ninguno de estos argumentos ha cambiado el sentido de la verdad fundamental. Son todos dislates. A cierta altura los Estados Unidos perderán su capacidad para financiar su déficit comercial.

Pero nadie sabe cuándo ni puede saberlo a ciencia cierta. La economía es muy eficaz cuando se trata de evaluar las fuerzas y presiones fundamentales. Pero es ineficiente para escoger el momento oportuno. La teoría económica no dice nada acerca del sentido de la oportunidad. El final vendrá, muy retrasado si se considera lo que la mayoría de los economistas dijeron a comienzos de los años ochenta, pero el hecho de que esté demorado no significa que vaya a pasar mañana. Aunque nada invalida la realidad de que el final llegará.

Cuando llegue el final, las dificultades económicas en Japón, los Estados Unidos y el resto del mundo serán extremas. El epicentro del terremoto económico serán los Estados Unidos, pero las ondas de choque serán más intensas sobre la Cuenca del Pacífico. En los Estados Unidos los niveles de vida bajarán, ya que habrá una interrupción de las exportaciones que

ahora consume y tendrá que comenzar a equilibrar los superávit para pagar el interés y el capital adeudado (que llegan ahora aproximadamente a 1 billón de dólares). Los norteamericanos trabajarán más (cada 60.000 millones de dólares de reducción en las importaciones generará un millón de puestos en los Estados Unidos), aunque tendrán un nivel de vida más bajo.[6] Las empresas norteamericanas rápidamente se acondicionarán para producir más de los bienes que los norteamericanos compran, pero harán falta más inversiones para alcanzar los viejos rendimientos. Los alcances de la caída en los niveles de vida dependerán de las medidas de la CRF. Si todavía se empeña en una lucha contra la inflación y no hace que el desempleo baje, las reducciones en los niveles de vida norteamericanos serán más grandes que si permite que los norteamericanos desocupados o subempleados vuelvan a trabajar.

En Japón, las industrias de exportación se reducirán dramáticamente. A menos que el gobierno japonés esté dispuesto a subsidiar masivamente sus industrias exportadoras, millones se quedarán sin trabajo a medida que las compañías vayan a la quiebra. Si esos subsidios se pagan, aquellos que trabajan en las industrias locales tendrán que pagar impuestos mucho más altos (con lo cual bajarán sus propios niveles de vida) para ayudar a mantener el nivel de vida de aquellos que ahora trabajan en las industrias de exportación.

El resto del mundo será incapaz de pagar las importaciones japonesas y tendrán que reducirlas severamente. Dado que los productores locales necesitan de los componentes japoneses para satisfacer los mercados locales, no estarán en condiciones de producir ni siquiera lo que pueden vender en el país. Al no estar en condiciones de vender en los Estados Unidos lo que ahora están vendiendo en ese mismo mercado, los japoneses tendrán que reducir abruptamente la producción.

La declinación en las ventas no estará limitada al mercado norteamericano. Fuera de los Estados Unidos, las ventas también caerán, ya que la mayor parte de la mismas están financiadas indirectamente por los fondos que esas naciones ganan de sus ventas norteamericanas. Muchos países que creen haber diversificado su base exportadora no lo han hecho. Como una fracción del total de las exportaciones de Corea del Sur, las ventas a Norteamérica han disminuido, mientras las ventas a China han aumentado. Pero si China pierde su superávit comercial norteamericano, Corea del Sur pierde sus ventas en China. En realidad, la base exportadora de Corea del Sur no ha sido diversificada.

Cuanto más se prolonga la situación, más amplios tendrán que ser los eventuales ajustes estructurales. Con un déficit comercial de 166.000 millones de dólares y una deuda internacional de 1 billón de dólares, suponiendo una tasa de interés del 10%, cuando llegue el fin, los Estados Unidos tendrán que eliminar 266.000 millones de dólares en importaciones.

Los norteamericanos tendrían que ganar antes que pedir prestados los 100 millones de dólares que deben en intereses sobre sus deudas internacionales y ya no podrían financiar los 166.000 millones de dólares de importaciones.

Cada 50.000 millones de dólares de exportaciones perdidas en Japón significa aproximadamente un millón de empleos. Si sus 130.000 millones de dólares de superávit comercial desaparecen, Japón pierde aproximadamente tres millones de empleos mientras el resto del mundo equlibra sus cuentas con Japón. Pero Japón tiene que hacer algo más que equilibrar sus cuentas comerciales. Para pagar el interés sobre los préstamos e inversiones que Japón ha hecho en ellas, las naciones del resto del mundo tienen que manejar superávit comerciales con Japón si no pueden pagar esos préstamos con las ganancias que hacen en los Estados Unidos. Si Japón tiene 500.000 millones de dólares en activos netos en el resto del mundo (fuera de los Estados Unidos), esas naciones necesitan unos 50.000 millones de dólares de superávit comercial con Japón (suponiendo una tasa de interés del 10%) para financiar el pago de intereses sobre sus deudas, otro millón de empleos japoneses perdidos. Cuanto más grande sea el activo neto de Japón, mayor será la posible pérdida de empleos.

Ambas naciones tienen enormes incentivos para instituir políticas de ajuste, antes de que dichos ajustes sean impuestos por los mercados financieros internacionales. Los cambios graduales son mucho menos traumáticos que los cambios repentinos. Para los norteamericanos, pedir prestadas enormes cantidades de dinero que sólo se pueden devolver a costa de grandes reducciones en su futuro nivel de vida y vender el patrimonio capitalista a los extranjeros no es más prudente de lo que sería para un individuo. Los norteamericanos necesitan desprenderse gradualmente de un estilo de vida basado en los fondos prestados. Para los japoneses, un ajuste gradual a la realidad económica en el largo plazo es mucho más fácil que una conmoción repentina cuando la gravedad económica finalmente se hace pedazos. Las industrias encuentran sus mercados extranjeros replegándose lentamente antes que arrojándose en un desfiladero económico.

Desde el punto de vista económico, siempre y cuando Japón esté dispuesto a seguir absorbiendo las pérdidas por sus activos mantenidos en el extranjero y siempre y cuando esté dispuesto a vender sus exportaciones por menos de lo que esos mismos productos se venden dentro del país (el consumidor japonés sigue dispuesto a subsidiar al consumidor extranjero), no habrá presiones económicas para que Japón actúe. Y de hecho Japón no actuará.

Las promesas de abrir los mercados y las promesas de que los superávit comerciales desaparecerán en breve se han hecho con demasiado frecuencia para ser creíbles. Las discusiones en torno de si los mercados japoneses son realmente abiertos o cerrados se resuelven fácilmente. ¿Están los mismos productos a la venta en ambos mercados y al mismo precio

(más o menos los costos de transporte)? Si la respuesta es no, los mercados son cerrados, puesto que algunos capitalistas desviarían los bienes de un mercado más barato a otro más caro hasta que los precios se equilibren para obtener ganancias con menos riesgo del que se correría si los mercados fueran abiertos.

En vista de que los precios norteamericanos (incluso los de los bienes japoneses) son mucho más bajos que los precios de los mismos bienes en Japón, el mercado japonés es cerrado. El automóvil Toyota MR2 se vende a U$30.435 en Japón y a U$24.000 en los Estados Unidos.[7] La Secretaría de Comercio y el MITI comprobaron que a comienzos de la década presente los precios japoneses eran casi dos tercios más altos en los bienes investigados. La Agencia de Planeamiento Económico japonesa ha constatado que la brecha de precios entre Tokio y Nueva York se ha ido ampliando en la década de los noventa.[8] En conjunto, una comparación de la paridad del poder adquisitivo y las tarifas de cambio determinadas por el mercado indica que los precios de los bienes comerciables son 2,3 a 2,8 veces más caros en Japón de lo que son en los Estados Unidos.

Los mercados de Japón no son abiertos, pero al mismo tiempo no hay razón para que Japón modifique sus hábitos, cultura o métodos empresariales tradicionales para satisfacer los requerimientos norteamericanos. La manera japonesa de hacer negocios está adaptada a una sociedad igualitaria más inclusiva. El estilo norteamericano conduce a un alto grado de desigualdad y los japoneses tienen todo el derecho de rechazarlo. Ellos tienen el derecho de defender su estilo. Al mismo tiempo, los Estados Unidos no tienen que aceptar un gran déficit comercial simplemente porque la cultura japonesa es diferente.

Debido a las perspectivas de duración de los negociadores comerciales norteamericanos (cuatro años como máximo) en relación con las más amplias perspectivas de los negociadores japoneses que siguen la carrera administrativa, estos últimos siempre pueden imponerse en las negociaciones bilaterales por el simple recurso de demorarlas. Finalmente los norteamericanos, como necesitan proclamar una victoria antes de la próxima elección, aceptan un transacción convencional que les permite anunciar una victoria mientras dejan intacto el superávit comercial japonés.[9] De vuelta en Tokio, los negociadores japoneses tranquilamente festejan una victoria tres meses más tarde cuando la mayoría de los norteamericanos ya no les prestan atención para asegurarse de que el público japonés sepa quién "ganó" realmente.[10]

Así sucedió con la disputa de la industria automotriz en 1995. Los norteamericanos se embarcaron en una cruzada para abrir el mercado japonés de los automóviles con la amenaza de aplicar un 100% de tarifas sobre los autos japoneses de lujo exportados a los Estados Unidos si los japoneses no compraban más autopartes norteamericanas para la fabricación y reparación de unidades y no permitían a los norteamericanos un mejor acceso a sus locales de venta (en Japón son propiedad de los fabricantes y tradicionalmente venden sólo los automóviles de una marca). La intención de los norteamericanos era vender sus automóviles sin el costo de establecer una red de concesionarias independientes (como hicieron los japoneses cuando llegaron a los Estados Unidos). Después de meses de negociaciones se llegó a una conclusión "exitosa" con los japoneses que no prometían nada que no fueran a hacer de otra manera. Se hicieron algunos ofrecimientos pero eran "no obligatorios", "no específicos" y sujetos a "cambios". Al anunciar el acuerdo el primer ministro japonés, Tomiichi Murayama, se jactó de que los norteamericanos habían "perdido" la disputa.[11]

Cada presidente norteamericano llegó al poder con la promesa de hacer algo acerca del superávit japonés o del déficit norteamericano y terminó no haciendo nada. Hacia el final de sus ejercicios, el superávit comercial japonés y el déficit norteamericano eran más altos que cuando habían asumido sus funciones. El presidente Clinton es un buen ejemplo en este sentido: discursos enérgicos, negociaciones débiles, promesas legalistas japonesas, ningún logro, el superávit comercial japonés todavía está en suba, promesas de crear una sociedad de alta inversión en los Estados Unidos, una nación con porcentajes de ahorro cada vez más bajos y déficit comerciales más grandes.

El discurso del primer ministro japonés es igualmente incierto: promesas de comprar más al resto del mundo tan vanas como las promesas norteamericanas de ahorrar más. Los Estados Unidos han negociado tratados para la apertura de los mercados muchas veces y cada vez fracasaron. La credibilidad norteamericana en lo que respecta a los amagos de escarmentar a los japoneses si no abren sus mercados es nula y el resto de la capacidad o disposición del mundo para hacerlo es aún menor.

Los negociadores comerciales norteamericanos no saben lo suficiente acerca de Japón como para obligar a los japoneses a abrir sus mercados. Y aun si lo supieran, no tendrían el poder para obligar a Japón a actuar. Si Japón realmente no quisiera abrir los mercados, siempre se podrían utilizar otros métodos perfectamente legales para desalentar sus ventas en el extranjero. Si se vendieran demasiados automóviles, los norteamericanos podrían hacer lo que hicieron los coreanos del sur: someter a una auditoría contable impositiva a cada persona que compra un automóvil extranjero.[12] Todos los empresarios pueden contar historias acerca de cómo hicieron los japoneses para prohibir la entrada de tal o cual producto, desde compañías que fabrican pistas de patinaje sobre hielo a empresas que venden películas. Los mercados de la construcción, por ejemplo en el caso de las pistas de patinaje, pueden estar legalmente abiertos pero efectivamente cerrados debido a que se establecen ciertos requisitos que sólo las empresas japonesas pueden cumplir.[13] Todas las compañías con una participación prepon-

derante en el mercado mundial informan el mismo problema. Cualquiera que sea su importancia en el orden mundial, su participación en el mercado japonés está muy por debajo de la que tienen en otras partes.[14]

Con la excepción de los productores de materia prima, Japón maneja superávit comerciales con todos. El problema no es lo que vende (vende exactamente lo que se espera, de acuerdo con las pautas generales de la conducta económica), sino que no compra del resto del mundo lo que se espera que debería comprar cuando los precios de esos artículos son mucho más baratos en esos países. Hay una serie de estadísticas que ilustran fácilmente acerca de la índole del problema. Las empresas de propiedad extranjera producen un 17% del PBI norteamericano y un 24% del PBI alemán. ¿Cuánto producen en Japón? Sólo un 0,2% y la mitad de este porcentaje corresponde a una sola compañía, IBM Japón.[15] A menudo las que parecen ser empresas norteamericanas (McDonald's, Disney) no son compañías extranjeras con mayoría norteamericana en Japón. Si no se puede ser dueño de las empresas, es muy difícil vender. Ninguna nación (ni americana, ni europea, ni asiática) ha penetrado significativamente en el mercado japonés, ni con exportaciones ni con productos fabricados localmente.

A fin de reducir su superávit comercial, Japón tendría que cambiar su sistema social y eso es algo que no desea hacer. Los mercados cerrados son un estilo de vida y nadie puede obligar a los japoneses a abrirlos si no están dispuestos a hacerlo. Los japoneses abrirán sus mercados voluntariamente o no los abrirán. Tienen muchos incentivos internos para hacerlo. Saben que las pautas comerciales vigentes no son viables en el largo plazo. Saben que su economía es ahora tan grande que no pueden continuar manejándola eternamente como una economía orientada a la exportación. Pero nadie es capaz de hacerlos cambiar.

Debido al colapso de su mercado de valores y sus propiedades inmuebles, Japón no ha sido capaz de terminar con lo que en el resto del mundo se recuerda como la recesión de 1990-91. Su recesión parece continuar en forma indefinida. Trimestralmente, los porcentajes de crecimiento de Japón han disminuido en forma constante desde mediados de 1990 hasta 1992, en que fueron finalmente negativos. Desde entonces y hasta fines de 1994, los porcentajes trimestrales dieron saltos hacia arriba y hacia abajo tres veces sobre cero y tres veces debajo de cero, pero fueron muy negativos en el último trimestre de 1994 (-3,4% anual) y mínimos en los dos primeros trimestres de 1995.[16] Nadie podría predecir cuándo terminará la más prolongada recesión de Japón desde la Gran Depresión. En 1995, la producción industrial de Japón era un 3% inferior a lo que había sido en 1992.[17]

La recesión interminable de Japón es exactamente el producto de los mismos factores que produjeron la Gran Depresión en los Estados Unidos. En los años treinta, los Estados Unidos tuvieron una bancarrota financiera que condujo a un derrumbe económico. En los años noventa, Japón ha tenido una bancarrota financiera que lo está conduciendo a un estancamiento económico. Los remedios tradicionales no surten efecto. Las tasas de interés han llegado casi a cero (0,35% sobre las cuentas de ahorro bancarias) sin provocar una reacción.[18] Durante la Gran Depresión los economistas conocían este fenómeno como la "trampa de la liquidez". Se adoptan una serie tras otra de políticas fiscales ineficaces. Ninguna es suficientemente audaz o eficaz para contrabalancear los efectos negativos del colapso financiero. La deuda del sector privado (el doble de la de los Estados Unidos en relación con el PBI) es demasiado grande para que la economía privada vuelva a poner en marcha el motor económico.[19]

Los métodos económicos tradicionales para reanudar el crecimiento económico, por ejemplo, exportar más, no surten efecto. La economía de Japón es ahora tan grande que incluso una exportación adicional de 100.000 millones de dólares no sería suficiente para recomenzar el crecimiento económico en las secuelas de la recesión y el colapso financiero. Con el valor del yen en suba a comienzos de 1995, no se podía esperar que las exportaciones aumentaran mucho más y a mediados de ese año nadie podía prever el momento en que se reanudaría el crecimiento vigoroso. A un tipo de cambio inferior a 108 yens por dólar, el capitalismo japonés está vendiendo sus productos en el extranjero por debajo de sus costos marginales.[20] El capitalismo no funciona con pérdidas perpetuas. Algo tiene que cambiar.

Japón necesita desarrollar una economía localmente orientada antes que una economía dirigida a la exportación si pretende reanudar el crecimiento. Ha llegado a depender demasiado del crecimiento orientado a la exportación. Lo que se necesita es obvio.

Japón cuenta con mucho menos metros cuadrados de vivienda por persona que otras naciones asiáticas que son mucho más pobres (por ejemplo, Corea del Sur). Los japoneses necesitan más espacio. Si todas las innumerables leyes y regulaciones que hacen costoso construir viviendas en Japón (leyes antisísmicas, de preservación de tierras arroceras, de impuestos a la herencia) se eliminaran, Japón podría estar experimentando un auge en la industria de la construcción. Pero si esto se hiciera, aquellos que han comprado viviendas muy pequeñas y muy costosas en el pasado se encontrarían con que los valores de esas casas bajarían. Nuevas pérdidas se sumarían a la amplia serie de las ya existentes. Esto tiene que hacerse si Japón pretende prosperar en la década de los noventa, pero el gobierno japonés no puede resignarse a hacer lo que debería porque el sistema político se ha deteriorado debido a los escándalos y ahora está demasiado debilitado para tomar las decisiones necesarias. Permanece en la inmovilidad, a la espera del impulso tradicional de la economía norteamericana de posguerra. Pero ese impulso ya no existe (véase el Capítulo 11).

Cuando los Estados Unidos y Japón conversaron sobre cómo resolver sus problemas de déficit y superávit antes de que surgiera la crisis, se habló pero casi no hubo comunicación. De acuerdo con las palabras de Seymour Martin Lipset, hubo un enfrentamiento de ideas entre el excepcionalismo norteamericano y las creencias japonesas en la singularidad.[21] Cada uno de ellos sugería que el otro cambiara para parecerse más a él. Pero a ninguno de los dos les agradaba el estilo de vida del otro.

Ni Japón ni los Estados Unidos van a tomar las medidas que deberían tomar. Ninguno tiene la disposición, o quizá la capacidad, para imponer el esfuerzo económico sustancial, aunque manejable, que se necesitaría para evitar esfuerzos repentinos y mucho mayores en el futuro. Ambos esperarán la crisis: el día en que los Estados Unidos ya no puedan financiar su déficit comercial, el día en que sus pérdidas sean tan enormes que Japón no esté dispuesto a financiar lo que se define como el déficit comercial norteamericano pero que es también el superávit comercial japonés.

En vista de que los déficit sólo pueden continuar tanto tiempo como alguien esté dispuesto a prestar a la nación con déficit el dinero necesario para financiarlo, la situación actual subsistirá siempre y cuando Japón le preste a los Estados Unidos el dinero que necesitan para financiar todo su déficit comercial, una suma que es casi el doble de la del déficit bilateral entre Japón y los Estados Unidos, ya que el resto del mundo financia sus déficit japoneses con sus superávit norteamericanos. Desde el punto de vista técnico, esto se podría hacer durante un largo tiempo. El problema insuperable no es tanto el déficit comercial, sino todos esos balances en dólares mantenidos como reservas por otras naciones y compañías.

A cierta altura, cualquier cosa que hagan los japoneses preocupará a los extranjeros debido al valor de sus reservas en dólares y pretenderán cambiarlas por activos denominados en yens o marcos alemanes. En ese momento Japón estará dispuesto a absorber una enorme cantidad de dólares en un corto período, una suma varias veces mayor que la del déficit comercial anual de los Estados Unidos. A medida que absorba esos dólares, esta moneda declinará y alguien en Japón (¿el gobierno?) tendrá que absorber las enormes pérdidas financieras.

A medida que el dólar pierda valor (el valor comercial real del dólar, corregido por las diferencias en la inflación interna entre naciones, ha caído un 33% de 1984 a 1994: 43% frente al marco alemán y 58% frente al yen japonés) tendrá cada vez menos sentido utilizarlo como moneda de reserva (a comienzos de 1995, el 60% de las reservas del tipo de cambio oficial y el 50% de los activos financieros privados todavía se denominaban en dólares) o como instrumento en las transacciones (dos tercios del comercio mundial todavía se denominaban en dólares).[22] Todos denominarán sus activos en yens o marcos antes que en dólares y los que firmen

contratos en yens o marcos serán mucho más ricos que los que utilicen dólares. Los capitalistas no pierden la oportunidad de ser más ricos. Sin importar lo que hagan los norteamericanos y los japoneses, el resto del mundo evitará los dólares.

Cuando el capitalismo era el poder dominante en el mundo, los Estados Unidos al menos podían soñar en hacer que el sistema operara obligando a las otras naciones a ser más pronorteamericanas. Desde luego, esta actitud es la que se oculta detrás de las negociaciones comerciales de los Estados Unidos con Japón en torno de los automóviles y con las películas "pirateadas" por los chinos, el software de computación y los discos compactos. Pretendemos que ellos cambien para adaptar sus economías a la norteamericana. Pero los norteamericanos ya no pueden hacer esto nunca más. En ambos casos los negociadores norteamericanos finalmente no tuvieron éxito. Nada cambió en el mercado japonés de los automóviles. Los chinos consintieron públicamente en cerrar las plantas que plagiaban software pero un tiempo después, solapadamente, las volvieron a abrir.[23]

El único poder de los Estados Unidos reside en controlar su propia economía. Poseen algo que el resto del mundo desea fervientemente: el acceso al mercado norteamericano. Y pueden utilizar el acceso a ese mercado como parte de su poder de negociación. Los norteamericanos manejan sólo una economía y son suficientemente inteligentes para cambiar una sola economía: la suya. La respuesta única y correcta al problema de los mercados cerrados del extranjero es establecer lo que yo denominaré el "principio de la correspondencia". Debe haber alguna relación entre lo que una nación vende en los Estados Unidos y lo que compra de los Estados Unidos.

Para aquellos países que tienen grandes y constantes superávit como Japón, esto podría significar poner en pública subasta los certificados de importación sin los cuales las exportaciones japonesas no se podrían vender en los Estados Unidos. La cantidad de certificados de importación vendidos podría representar, por ejemplo, 10.000 millones de dólares más que la cantidad que Japón ha comprado de los Estados Unidos en el año anterior. Si Japón compra 100.000 millones de dólares en importaciones norteamericanas en 1995, puede vender 110.000 millones de dólares en exportaciones en 1996. Si compra 200.000 millones puede vender 210.000 millones. La pelota está en el campo japonés. Los norteamericanos no les van a decir a los japoneses cómo manejar su economía (ellos deciden si van a comprar o no van a comprar el arroz más barato del resto del mundo), pero nosotros los norteamericanos les vamos a decir cómo planeamos manejar nuestra economía. Esta política también significa terminar con nuestro modelo económico, pasando de una sociedad de baja inversión y alto consumo a otra de más alta inversión y más bajo consumo.

En cierto momento el sistema comercial vigente acabará con los su-

perávit japoneses y los déficit norteamericanos y con el fracaso de todos para penetrar en el segundo mercado más grande del mundo. Si bien no sabemos cuándo o cómo va a terminar el déficit comercial de los Estados Unidos, sin duda se acabará. Todos sabrán que el fin se aproxima cuando el resto del mundo se rehúse a prestar dinero en dólares a los Estados Unidos y exija que sus préstamos sean denominados en alguna moneda extranjera. Si los Estados Unidos acatan esa exigencia en ese momento, serán increíblemente incautos: cargarán con deudas que crecerán a medida que el valor del dólar caiga.

Cuando el modelo vigente de déficit y superávit estructurales finalice, será un enorme impacto para el desarrollo del Tercer Mundo. En el período de posguerra, los Estados Unidos eran el gran mercado abierto y rico donde podían comenzar a prosperar las exportaciones. El modelo tenía sentido. Solamente los Estados Unidos y Canadá eran áreas ricas que no tenían necesidad de recuperarse de la destrucción causada por la Segunda Guerra Mundial. Pero incluso después que llegaron a enriquecerse, ni Japón ni Europa han estado dispuestos a jugar ese papel. Japón prácticamente no importa productos manufacturados del Tercer Mundo que no vuelva a exportar y las importaciones en Europa están sumamente restringidas.

A su vez, Europa, Japón, los cuatro dragones asiáticos y ahora China han usado el mercado norteamericano para impulsar su desarrollo económico. Sin un fácil acceso a los mercados ricos del Primer Mundo, el desarrollo es difícil si no imposible en el Segundo y Tercer Mundo. Todos los países que se han enriquecido sustancialmente desde la Segunda Guerra Mundial han tenido acceso al mercado de los Estados Unidos.

Este acceso también es fundamental para las conductas comerciales que no comprometen directamente a los Estados Unidos. Todas las naciones de la Cuenca del Pacífico manejan grandes déficit comerciales con Japón que financian con sus superávit comerciales con los Estados Unidos, un mercado abierto dispuesto a recibir los bienes asiáticos, ya que el comercio entre las naciones asiáticas podría derrumbarse de un momento a otro. Ninguna nación puede pagar sus facturas por las importaciones japonesas y muy pronto ninguna tendrá garantías de crédito. Varios países del este asiático se han orientado rápidamente al comercio intrarregional, pero las estadísticas son engañosas. Lo que parecen ventas de Corea del Sur a China dependen de las ventas de China a los Estados Unidos. Sin el comercio norteamericano, las ventas intrarregionales se acabarían.

Cuando los Estados Unidos tengan que pasar de tener un gran déficit comercial a tener un sustancial superávit para pagar los intereses sobre su progresiva deuda internacional, el comercio del este asiático se derrumbará, a menos que Japón esté dispuesto a convertirse rápidamente en un gran importador neto, comprando lo que los Estados Unidos compran ahora (algo que es factible pero altamente improbable). Cuando se aproxime el fin, todos los comportamientos comerciales (lo que se exporta y lo que se importa) sobre la Cuenca del Pacífico y más generalmente en el Tercer Mundo tendrán que replantearse en forma radical.

Sin embargo, nadie sobre la Cuenca del Pacífico ni en ninguna otra parte tiene interés en ayudar a los Estados Unidos a resolver su problema fundamental. Siempre y cuando los Estados Unidos manejen un mayor déficit comercial que el superávit que maneja Japón, nadie más tiene problemas económicos. El resto de las cuentas internacionales del mundo están equilibradas y pueden pagar sus deudas a Japón (su déficit comercial japonés) con sus ganancias en Norteamérica (su superávit comercial norteamericano). Esto sumado a la tradición norteamericana de negociar con Japón sobre una base bilateral convierte lo que debería ser un problema multilateral en un problema bilateral sólo de interés para los Estados Unidos y Japón.

Pero no cabe ninguna duda de que este terremoto ocurrirá. Las fuerzas de cada lado de la falla son enormes.

Apendice A
Ahorrar mas para corregir los deficit comerciales

Dado que muy a menudo se ha dicho que los Estados Unidos necesitan ahorrar más para corregir su déficit y que Japón continuará teniendo un superávit comercial a no ser que ahorre menos, es importante comprender los aspectos verdaderos y falsos de tales afirmaciones. No cabe duda de que los Estados Unidos necesitan ahorrar más, pero la evidencia no es un equilibrio del déficit comercial. Los Estados Unidos necesitan ahorrar más porque no están invirtiendo lo suficiente para asegurar un crecimiento adecuado en el futuro. Un déficit comercial, si está compensado por la inversión de bienes, puede ser parte de la solución, no parte del problema, en el saneamiento del déficit de inversión.

Aquellos que creen que basta con ahorrar más para resolver fácil y rápidamente el déficit de la cuenta corriente de los Estados Unidos están haciendo un mal uso de las identidades* de las cuentas. Estas identidades surgen del modo en que la Renta Nacional y las Cuentas de Producción se elaboran. En estas cuentas, como su nombre sugiere, hay dos maneras de calcular la producción total de la economía. Necesariamente, dos maneras diferentes de calcular la misma cosa deben arribar a la misma conclusión.

* En las ciencias matemáticas es una igualdad que se verifica siempre, cualquiera que sea el valor de las variables que contiene. (N. del T.).

Desde el punto de vista de la producción, la Renta Nacional y las Cuentas de Producción estiman la producción de los bienes de consumo (Bc), los bienes de inversión (Bi), los bienes del gobierno (Bg), y las exportaciones menos las importaciones (Ex-Im). Desde el punto de vista de la renta calculan el ingreso personal, el cual se puede dividir en consumo (C), ahorros (A), e impuestos (I).

Bc+Bi+Bg+(Ex-Im) debe ser igual a C+A+I porque miden el mismo producto bruto interno (PBI). Desde un punto de vista algebraico, el consumo (C) y los bienes de consumo (Bc) se suprimen y la ecuación resultante se puede escribir como:

Ex-Im = (A-Bi) + (I-Bg). Si los presupuestos de gobierno se equilibran, entonces el término I-Bi es igual a cero y Ex-Im debe ser igual a A-Bi. Si una nación tiene un déficit en la balanza de pagos, sus ahorros no son suficientemente grandes como para cubrir sus inversiones. A la inversa, si una nación tiene un superávit en su balanza de pagos (Japón), sus ahorros más sus recaudaciones impositivas deben superar sus inversiones y gastos de gobierno.

Es importante comprender que estas identidades no implican causalidad. Es tan cierto decir que un déficit comercial más reducido conducirá a más ahorros en relación con la inversión como decir que más ahorros en relación con la inversión conducirían a un déficit comercial más reducido. Supongamos que los Estados Unidos van a ahorrar más. Más ahorros (o menos consumo, ya que ambas cosas son diferentes maneras de decir lo mismo) conducen a una menor demanda de bienes y servicios, la producción cae, los trabajadores son despedidos, hay menos inversión y el PBI decrece. La balanza de pagos mejora precisamente porque los ingresos bajan y la gente no puede permitirse comprar productos importados.

En vista de que los consumidores también dejarán de comprar los bienes producidos en el país a medida que sus ingresos declinen, la reducción de los ingresos necesaria para disminuir las importaciones hasta el nivel de las exportaciones sería demasiado amplia. Pero a medida que los ingresos bajan, los ahorros también bajan debido a la caída en los ingresos de los cuales se hacen los ahorros. Sin embargo, como la inversión declina aún más rápidamente debido a la menor demanda, los ahorros y la inversión finalmente llegan a equilibrarse, igualándose las exportaciones con las importaciones, aunque ambas pueden ocurrir en niveles de rendimiento mucho más reducidos.

A la inversa, supongamos que los Estados Unidos van a resolver su desequilibrio comercial imponiendo cuotas de importación. Con menos exportaciones hacia los Estados Unidos, la producción y los ingresos caen en el resto del mundo. Con ingresos más bajos, una nación como Japón ahorraría menos y volvería a equilibrar las inversiones con los ahorros. En los Estados Unidos aquellos que hayan estado gastando su dinero en importaciones deberán ahorrar más o pasar a los productos nacionales de precio más alto. A medida que compren esos productos, aumentarán el empleo y los ingresos, y con los ingresos más altos vendrán más ahorros. Además, con una mayor producción nacional y ganancias empresariales más altas aumentarán los ahorros. Si las importaciones se fijan al nivel de las exportaciones, puede ocurrir una combinación de ambas hasta que los ahorros y la inversión vuelvan a nivelarse hasta igualar el equilibrio forzado mediante las cuotas entre exportaciones e importaciones.

El mismo análisis se puede aplicar a Japón. Esta nación podría corregir su balanza de pagos ahorrando menos (y consumiendo más) o exportando menos. Exportar menos de hecho producirá menos ahorros, porque la reducción de las exportaciones conducirá a una caída de la producción, más bajos ingresos y con eso menos ahorros. Si importar fuera más fácil, el mismo análisis sería válido; la única diferencia es dónde se localizarán las pérdidas de empleos (las industrias competidoras de la importación versus la industrias exportadoras).

Si Japón tuviera una capacidad de producción excesiva, habría una manera de resolver el problema que no implicaría demasiadas penurias. Japón podría estimular su economía (impuestos más bajos y más gasto) y parte de los ingresos más altos ganados por aquellos trabajadores recién empleados serviría para comprar importaciones. Si al mismo tiempo el gobierno japonés hiciera más fácil a los extranjeros exportar hacia su país, de modo que la mayor parte de los ingresos existentes se gastaran en importaciones, sus superávit desaparecerían.

Los trabajadores de las industrias competidoras de la importación serían despedidos, pero encontrarían un nuevo empleo en la economía nacional en rápida expansión. Desafortunadamente, los superávit japoneses son ahora tan grandes y su propensión a importar es tan escasa que, incluso con la excesiva capacidad de producción existente en 1995, un ajuste estructural indoloro sería prácticamente imposible.

Si bien las identidades contables siempre se mantienen, no dicen nada acerca de los déficit o superávit comerciales bilaterales. Japón maneja superávit comerciales con naciones que ahorran más (Corea del Sur o Taiwan) y con naciones que ahorran menos que los japoneses (los Estados Unidos, el Reino Unido). Norteamérica tiene un déficit general pero tiene un superávit comercial con Europa, aun cuando Europa ahorre más que esa nación. Los Estados Unidos podrían tener un exceso de inversión sobre los ahorros y Japón un exceso de ahorros sobre la inversión y a pesar de esto los norteamericanos podrían manejar un superávit comercial bilateral con Japón.

11

La inestabilidad económica

Los ciclos comerciales

Los ciclos comerciales son tan inherentes al capitalismo como los terremotos a la geología de la Tierra. El capitalismo siempre los ha tenido y siempre los tendrá. En los cincuenta años transcurridos de 1945 a 1995, los Estados Unidos tuvieron diez años en los cuales la producción cayó (1946, 1949, 1954, 1958, 1970, 1974, 1975, 1980, 1982 y 1991), y en 1960-61 hubo un período de doce meses con crecimiento negativo, si bien no fue demasiado profundo para hacer que ninguno de esos dos años calendario cayeran dentro de la categoría negativa.

Las recesiones del capitalismo ocurren por varias razones. Algunas veces por buenos motivos y otras veces por razones triviales, la demanda comienza a subir o caer rápidamente en algún sector de la economía. El crecimiento negativo en 1946 y 1954 fue causado por la reducción en las adquisiciones militares a continuación de la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea. La recesión de 1958 surgió después de un insostenible auge en la venta de automóviles, cuando la gente compraba los vehículos que no había estado en condiciones de adquirir en la década de los treinta o no se había permitido comprar durante la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea. Pero una vez que esa demanda contenida se hubo satisfecho, las ventas cayeron abruptamente en 1958. Las recesiones de los años

setenta estuvieron relacionadas con las diversas crisis petroleras y alimentarias. La recesión de 1982 fue deliberadamente planeada por el gobierno (las muy altas tasas de interés impuestas por la CRF) para frenar la inflación. Si aisláramos las causas de la recesión de 1990-91, nuestro análisis se debería concentrar sobre el derrumbe previo en los precios de los bienes raíces y la consecuente reducción de la riqueza (y con eso del poder adquisitivo) causada por esa caída.

La dinámica interna de las decisiones económicas (lo que en economía se conoce como el modelo acelerador-multiplicador) junto con los impulsos exógenos hacia arriba o hacia abajo conducen a los ciclos comerciales. La demanda aumenta y las fábricas aceleran su producción. Como las ventas suben, las empresas comerciales todo a lo largo de la cadena de distribución deciden qué necesitan agregar a sus inventarios de bienes terminados o en proceso de producción. Cada empresa pide más cantidad de los productos o componentes en demanda. Para satisfacer esa demanda, las fábricas aceleran aún más la producción. Con las demandas intermedias más altas y las finales que se aproximan a la capacidad máxima, los dueños de las fábricas encargan nuevos equipos para aumentar la capacidad de producción. Los plazos de entrega se alargan. Se oyen comentarios acerca de la escasez, los consumidores comienzan a comprar por adelantado para satisfacer sus necesidades. Puede surgir un pánico comprador entre los consumidores y productores que temen no conseguir lo que necesitan a medida que se alargan los plazos de entrega. Por un tiempo este ciclo se puede alimentar a sí mismo. La demanda crece, las fábricas aceleran su producción, aumentan los pedidos de componentes, se compran más plantas y equipos. ¡La escasez aumenta!

A la larga el ciclo se tiene que invertir. Los consumidores deciden que tienen demasiados productos disponibles. Las ventas se estabilizan y dejan de trepar. Los pedidos de inventario bajan; las fábricas reducen su producción. Con la producción decreciente, las fábricas dejan de encargar nuevos equipos. Incluso una disminución en el ritmo de la producción de bienes puede conducir a una drástica reducción en los pedidos, y la producción, de nuevos equipos. Con la producción declinante, tanto en el sector de los bienes de consumo como en el de los bienes de producción, se despiden trabajadores, los ingresos y el poder adquisitivo bajan. Con menos ingresos del consumidor, las ventas caen, mientras los inventarios indeseables aumentan. Las empresas reducen aún más los pedidos. Comienza el descenso en las espirales de la economía.

Hoy en día se piensa que la escasez de nafta y gasolina y las largas filas en las estaciones de servicio después de la crisis petrolera de la OPEP a comienzos de los años setenta fueron causadas no tanto por la escasez del combustible, sino principalmente por el temor de los consumidores que

llenaban continuamente sus tanques en lugar de conducir sus automóviles con el tanque a medio llenar como lo habían hecho habitualmente.[1] Este deseo de acumular que en la industria se conoce como "almacenamiento suplementario" generó una escasez real de naftas, haciendo aumentar los precios del combustible y crecer las largas filas en los surtidores. Los precios de la OPEP treparon, pero la escasez se generó dentro del país, no porque la OPEP vendiera menos a las naciones industriales ricas.

Los auges en el capitalismo conducen a otros auges y declinaciones que a su vez se alimentan de declinaciones. En teoría, aquellos que controlan los inventarios deberían moderar los ciclos. Al observar hacia dónde está yendo la economía en el largo plazo, deberían agotar sus stocks de inventarios en los inevitables auges e incrementarlos en las declinaciones. Si esto se pudo hacer con las técnicas del pasado, estas hoy están mucho más desarrolladas con la moderna tecnología de la información y los cálculos de los inventarios *just-in-time*. Los ciclos deberían haber llegado a ser más débiles. Pero este es uno de los enigmas de la economía que todos nuestros mejoramientos en el control del inventario no han logrado resolver. Los ciclos de inventario son quizá peores de lo que solían ser. Aquellos que controlan las inversiones y desinversiones en el inventario intensifican las tendencias hacia arriba o hacia abajo haciendo que sean peores en lugar de mejores. La transitoriedad de los inventarios aumenta a medida que el nivel absoluto de los inventarios declina en relación con la producción; aun cuando el peligro de volver a la era de piedra aumenta, el mundo se orienta en esa dirección.

Desde un punto de vista teórico, el capitalismo no debería tener ciclos comerciales. A medida que la demanda cae o sube, los precios y los salarios, y no la producción, deberían bajar o subir. La oferta y la demanda deberían asegurar que todos los factores de producción que necesitan ser empleados sean empleados. Los trabajadores despedidos deberían encontrar rápidamente empleo ofreciendo su trabajo por salarios más bajos. Los empleadores, de ser necesario, deberían despedir a los trabajadores existentes que se niegan a trabajar por salarios más bajos a fin de brindar oportunidades a aquellos que los aceptarán. Sin embargo, los mercados, especialmente los mercados laborales, no parecen sortear rápida y fácilmente los obstáculos bajando los salarios o los precios. La producción se ajusta más rápidamente que los precios o los salarios, exactamente lo opuesto de lo que debería ocurrir.

En consecuencia, el capitalismo convive con las recesiones. Estas son parte del sistema capitalista. No se pueden eliminar. Pero decir que las recesiones seguirán existiendo no aclara con cuánta frecuencia o profundidad ocurrirán o con qué rapidez se recuperarán. Hasta 1990 las recesiones habían sido breves, poco profundas e infrecuentes, porque los gobiernos,

el de los Estados Unidos en particular, acudieron al rescate con políticas monetarias y fiscales más moderadas cada vez que las recesiones amenazaban u ocurrían.

La recesión de 1980-81 es un buen ejemplo. En 1982 y 1983 los Estados Unidos se apresuraron a salvar la situación con grandes reducciones en las tasas de interés (las tasas de los bonos fiscales a tres meses bajaron un 39% de 1981 a 1983) y hubo un gran incentivo fiscal (con las grandes reducciones de los impuestos introducidas por el presidente Reagan y el aumento en los gastos de defensa, el déficit de gobierno aumentó un 263% entre 1981 y 1983).[2] Las políticas keynesianas de manejo de la demanda adicional estaban vigentes en el gobierno conservador de Reagan. Como una Ferrari con el pedal a fondo, el crecimiento económico se aceleró de inmediato a un ritmo del 10% en los primeros doce meses después que Paul Volcker anunció sus cambios radicales en las políticas monetarias. Como resultado de este estímulo agresivo a la demanda, el resto del mundo escapó de sus recesiones exportando más al creciente mercado norteamericano.

El cambio en la posición mundial de los Estados Unidos ha tenido algunas serias consecuencias debido a la severidad de los ciclos comerciales en la era por venir. La medidas de comienzos de la década de los ochenta contrastan con lo que ocurrió una década más tarde en las secuelas de la recesión de 1990-91. Por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, no existía la fuerza impulsora (la locomotora) norteamericana. Los Estados Unidos no acudieron al rescate con grandes reducciones en las tasas de interés ni grandes incrementos en sus incentivos fiscales. En lugar de eso confiaron en modestas disminuciones de las tasas de interés a fin de promover una recuperación moderada en la economía nacional. Pero una recuperación moderada ya no era suficientemente importante para librar al resto del mundo de sus recesiones. Los planificadores políticos de los Estados Unidos estaban notoriamente desinteresados en ayudar activamente al resto del mundo a recuperarse de sus recesiones.

Para operar eficazmente el sistema capitalista mundial, tal como fue concebido después de la Segunda Guerra Mundial, necesitaba una fuerza impulsora económica dominante, una nación que pudiera actuar para ayudar a los otros países a mejorar sus condiciones económicas en vista de que ya no tenía que preocuparse acerca de sus propias condiciones.[3] Pero en la primera mitad de la década de los noventa, los Estados Unidos ya no eran esa fuerza impulsora. Durante y después de la recesión de 1990-91, las reducciones antirrecesivas de las tasas de interés en los Estados Unidos fueron modestas, no se aplicó ningún incentivo fiscal y sus tasas se bajaron mucho antes de que fuera apropiado desde la perspectiva del resto del mundo, dada su impotencia para recuperarse. El cambio en la disposición de los Estados Unidos para adoptar políticas que ayudaran al resto del

mundo fue dramático, ya que no existían excusas internas para su renuencia a actuar más agresivamente. La inflación norteamericana era baja y declinante. Antes, los Estados Unidos siempre habían estado dispuestos a colaborar para acabar con las recesiones mundiales, incluso a cierto costo. Ahora no estaban dispuestos a ayudar aun cuando no significara un costo para la nación.

Sin la fuerza impulsora económica de los Estados Unidos, la recuperación de las recesiones fue muy lenta en Europa y Japón. La recuperación europea fue mejor que la de Japón, pero no lo suficientemente intensa como para eliminar las persistentes tasas de desempleo de dos dígitos, que parecían ser cada vez más permanentes. Con un anémico ritmo de crecimiento del 2,1% en 1994, las tasas de desempleo seguían subiendo en casi toda Europa.[4] Desde el punto de vista técnico las recesiones terminan con dos trimestres de crecimiento positivo, pero lo que se podría definir como una recuperación real (disminución del desempleo), no estaba a la vista. No se esperaba que algunas naciones europeas como Finlandia y Suecia volvieran a los niveles de PBI de 1990 hasta 1996.

Europa comprobó que no podía utilizar las tasas de interés más bajas para estimular el crecimiento y que la política alemana de tasas altas de interés (destinada a combatir la inflación provocada por la integración de Alemania del este y atraer inversiones de capital hacia esta última) trababa las políticas monetarias de todos los demás países. Alemania se convirtió básicamente en el ancla flotante que impedía la rápida recuperación. Finalmente, Italia y Gran Bretaña no pudieron resistir y en el verano de 1992 fueron obligadas a devaluar sustancialmente y a cortar amarras de la zona de influencia del marco alemán. Lo que Italia y el Reino Unido ganaron, probablemente lo perdió el resto de Europa.

Los alemanes no estaban dispuestos a reemplazar la "locomotora" norteamericana con una fuerza regional, impulsora de la economía europea. Sin una "locomotora" global o regional, a mediados de la década de los noventa Europa soportó un desempleo de dos dígitos, ha estado operando muy cerca de esos altos niveles de desempleo durante casi una década y no se espera que mejore mucho en el futuro previsible.

Las políticas keynesianas de estímulo anticíclico han desaparecido. En las secuelas de la recesión de 1990-91, solamente Japón y los Estados Unidos redujeron las tasas de interés para estimular la demanda y ninguna nación intentó siquiera políticas fiscales anticíclicas (reducciones impositivas o incremento de los gastos). En el verano de 1992, precisamente cuando deberían haber estado estimulando sus economías, Italia, Francia y el Reino Unido subían las tasas de interés para proteger sus monedas.

La inacción se puede explicar mediante una combinación de temores a la inflación, incapacidad para controlar los déficit presupuestarios estructurales y el crecimiento de una economía global donde las políticas

keynesianas unilaterales han llegado a ser imposibles. Pero el resultado final fue la inacción.

En los años setenta y ochenta la inflación no parecía desaparecer, a pesar del alto nivel de desempleo (en España el desempleo alcanzó el 22% pero la inflación todavía estaba cerca del 5% y se esperaba que aumentara).[5] A fin de evitar que la inflación se acelerara, los gobiernos nacionales siempre parecían estar frenando sus economías y el momento adecuado para acelerarlas parecía no llegar nunca.

Si los gobiernos pretenden manejar políticas fiscales anticíclicas deben estar dispuestos a elevar los impuestos y ser capaces de hacerlo, y reducir los gastos en los momentos de auge, a fin de tener un espacio económico para reducir impuestos y aumentar gastos durante las recesiones. Las políticas keynesianas no requieren grandes déficit gubernamentales perpetuos. Si no se es capaz de elevar los impuestos o reducir los gastos durante los auges, no se puede pretender bajar los impuestos y aumentar los gastos durante las recesiones. En 1981-82 el presidente Reagan redujo los impuestos y aumentó los gastos, pero fracasó cuando llegó el momento de aumentar los primeros y reducir los segundos a mediados de la misma década. En lugar de eso predijo un retorno doloroso a los presupuestos balanceados (bajo la doctrina económica del efecto lateral de la oferta,* el crecimiento sería tan vigoroso que los presupuestos de gobierno volverían a equilibrarse sin tener que subir los impuestos o recortar los gastos), pero esto demostró no ser cierto. Los dividendos fiscales de los años sesenta ya no existían. Incluso en un período de rápido crecimiento, los gastos de gobierno, mayormente relacionados con la clase pasiva, han estado aumentando más rápidamente que las recaudaciones impositivas.

Con todo el mundo manejando grandes déficit presupuestarios estructurales que solamente pueden crecer con el tiempo, ningún gobierno piensa que puede bajar los impuestos o elevar los gastos durante los períodos recesivos para combatir las recesiones. Si mostraran alguna propensión a elevar los gastos durante las recesiones, esa propensión conduciría a que los votantes exigieran aumentos permanentes y no temporarios de los gastos. Estos gastos tendrían que ser equilibrados en el largo plazo por impuestos más altos, lo cual es económicamente indeseable y políticamente impracticable. Como los impuestos crecientes después de las recesiones han llegado a ser políticamente imposibles, los gobiernos están ahora en una prisión fiscal de donde no pueden escapar.

---

* De *supply-side*: teoría económica que sostiene que la reducción de las tasas impositivas fomenta los ahorros, las ganancias y las inversiones, expandiendo la actividad económica y el total de ingresos nacionales imponibles. (N. del T.).

Las políticas keynesianas anticíclicas también han sido obstaculizadas por el surgimiento de una economía global que ha tornado imposibles las economías nacionales keynesianas para todos aquellos países que no sean líderes mundiales.

Hoy los mercados financieros mundiales pueden transferir tanto dinero a través del mundo y tan rápidamente que las políticas monetarias tienen que ser adecuadas a sus dictámenes y no a las necesidades locales de la economía. A fin de evitar ser anegados por un aluvión de fondos, los gobiernos a menudo tienen que elevar las tasas de interés cuando disminuye la demanda interna, pero los recursos productivos inutilizados (tanto humanos como fiscales) requieren exactamente lo contrario: bajar las tasas de interés. Intentar la reflación cuando otros no lo hacen genera problemas con la balanza de pagos (las importaciones aumentan más rápidamente que las exportaciones) y caen los valores de la moneda, lo cual acelera la inflación debido a los precios más altos de las importaciones. Además, la ocupación aumenta muy poco, ya que los gastos extra pasan a las importaciones y se produce un rápido repliegue hacia la austeridad bajo la amenaza de una fuga de capitales. Las tasas de interés altas son necesarias para defender los valores de las monedas y para mantener el flujo de capital bajo control.

En consecuencia, las recesiones sólo se pueden tolerar, no se pueden combatir. Los nuevos gobiernos que enfrentan un alto desempleo a menudo hablan del estímulo pero terminan por adoptar medidas de austeridad (impuestos más altos y reducción de los gastos) que son exactamente lo contrario de lo que lord Keynes habría propuesto y de lo que ellos prometieron cuando consiguieron ser elegidos. Después de haber proclamado en su plataforma la ocupación plena, cuando llegaron al poder a comienzos de la década de los ochenta, los socialistas franceses intentaron la reflación utilizando las clásicas políticas monetarias y fiscales keynesianas para recuperar en Francia la ocupación plena. Fracasaron y se orientaron hacia las políticas de austeridad incluso antes de que estas se lanzaran. Una década más tarde un nuevo gobierno francés conservador también prometió tomar medidas para combatir el desempleo, pero a fines de 1995 se estaba retractando de sus promesas muy rápidamente. Francia es la cuarta economía más grande del mundo. Si no puede actuar en forma independiente, las políticas monetarias y fiscales nacionales son evidentemente imposibles para cualquier país con la posible excepción de los Tres Grandes (los Estados Unidos, Japón y Alemania). En una economía global donde el estímulo nacional keynesiano resulta imposible, no existen mecanismos locales para luchar contra las recesiones.

En los Estados Unidos las realidades son más complejas. Si bien los déficit presupuestarios estructurales impidieron al gobierno de Clinton utilizar las políticas fiscales anticíclicas para acelerar la recuperación de la recesión de 1990-91 (fueron propuestas pero más tarde desechadas), la experiencia indica que los Estados Unidos todavía podrían, si lo desearan, actuar independientemente. En la recesión de comienzos de la década presente, los Estados Unidos utilizaron con éxito las tasas de interés más bajas para salir de la recesión. Pero el caso de los Estados Unidos es excepcional por cuanto no les importa lo que suceda con el valor de su moneda. Las importaciones son una pequeña fracción de su PBI, los norteamericanos no toman préstamos en monedas extranjeras, pocos pasan sus vacaciones en el extranjero y el mercado norteamericano es tan grande, tan competitivo y tan importante que los exportadores suelen cotizar en dólares manteniendo los precios en dólar constantes, aun cuando el valor del billete haya declinado (especialmente los precios declinantes si los han cotizado en monedas extranjeras). Por consiguiente, el valor del dólar tiene escasa incidencia sobre los costos de vida o la tasa de inflación locales. Además, el resto del mundo está dispuesto a otorgar préstamos a los Estados Unidos en su propia moneda y con eso los norteamericanos pueden financiar sus déficit en la balanza de pagos a más largo plazo que los países que tienen que pedir fondos prestados en la moneda de otros. Como con todos los demás, las tasas de interés bajas conducen a un más bajo valor del dólar, pero a diferencia de los otros, los norteamericanos no se preocupan. Sin embargo, lo que es válido para los Estados Unidos no lo es para nadie más.

En Alemania y Japón nadie sabe lo que podría ocurrir si se intentara firmemente una reflación. ¿Son naciones suficientemente grandes para que todavía les quede algún margen de independencia económica nacional o han perdido su independencia económica? En el caso de Alemania nadie lo sabe, ya que no han intentado hacerlo recientemente.

Si bien Japón y los Estados Unidos han pasado a tasas de interés más bajas para contrarrestar su recesión, estas tasas más bajas no han acelerado la economía japonesa como lo hicieron con la norteamericana. La gran diferencia entre las dos naciones fue lo que sucedió con la riqueza. En los Estados Unidos la bolsa de valores tuvo un auge, generando una mayor riqueza personal y más consumo, mientras que en Japón la bolsa de valores quebró, eliminando, como ya hemos visto, grandes cantidades de riqueza personal. La caída de un 36% en el patrimonio neto ha tenido enormes consecuencias negativas tanto para el consumo como para la inversión. Con todo, Japón podría haber intentado una reflación pero solamente si estaba dispuesto a reconstruirse estructuralmente, de modo de adoptar una economía con más impulso interno que orientada a la exportación. Al ser una economía orientada a la exportación, depende demasiado del crecimiento en el resto del mundo para reacondicionar sus propios motores económicos.

Los Estados Unidos, Japón y Alemania (juntos poseen cerca del 50%

de la economía mundial) podrían coordinar sus políticas monetarias y fiscales para convertirse en una sola fuerza impulsora (locomotora) mundial. El crecimiento respondió inmediatamente a las políticas monetarias y fiscales coordinadas puestas en vigor en las secuelas del derrumbe financiero de octubre de 1987. A mediados de 1987 los analistas económicos pronosticaban un año mediocre para 1988.[6] En noviembre de 1987 se esperaba un año muy malo. Pero 1988 fue en realidad el mejor año de la década. Las políticas monetarias y fiscales coordinadas que se pusieron en vigor para contrabalancear los efectos de la quiebra financiera en la bolsa de valores aceleraron rápidamente la economía global. Pero la coordinación necesaria no es políticamente factible sin una crisis manifiesta. Las tres naciones casi nunca están simultáneamente en la misma etapa del ciclo comercial y en consecuencia no necesitan el mismo remedio en el mismo momento. La coordinación también requiere que cada una de las tres naciones, de cuando en cuando, haga algo que beneficie la economía global, aun cuando sea doloroso para la economía nacional. Los líderes de ninguna de estas tres naciones fueron elegidos para ayudar al mundo a costa de infligir penurias económicas a los votantes que los consagraron. Japón no está dispuesto a reducir su superávit comercial (incrementando los pedidos de exportación del resto del mundo), los Estados Unidos no están dispuestos a pasar de una sociedad de alto consumo a una sociedad de altos ahorros e inversiones (permitiendo con eso que las tasas de interés real del mundo bajen) y Alemania no está dispuesta a tener bajas tasas de interés y correr el riesgo de más inflación.

La diferencia entre unos norteamericanos que asumen sus responsabilidades de liderazgo mundial y otros que no, y los efectos de la no coordinación se pueden apreciar dramáticamente en la decisión de la Comisión de Reserva Federal (CRF) y de su presidente Alan Greenspan de elevar las tasas de interés siete veces en doce meses, desde comienzos de 1994 a comienzos de 1995. Iniciativa que está en evidente contraste con las medidas tomadas por la CRF y su ex presidente Paul Volcker durante la recesión de 1982. Las políticas de 1982-83 hicieron que la recesión mundial se desvaneciera casi instantáneamente. En cambio, las políticas que en 1994 y 1995 aplicaron más altas tasas de interés en los Estados Unidos hicieron que la recesión mundial fuera más prolongada y profunda de lo que podría haber sido de otra manera. Desde el punto de vista europeo o japonés, los aumentos de las tasas dispuestos por Alan Greenspan llegaron precisamnete en el momento inoportuno. Europa sólo estaba comenzando a salir de su muy prolongada recesión y Japón todavía estaba inmerso en su recesión. Ninguno de los dos necesitaba que los Estados Unidos arrastraran al mundo a pagar más altas tasas de interés. Sin embargo, por débil que hubiera sido la recuperación, las tasas norteamericanas más altas garantizaban una recuperación aún más débil.

Una o dos décadas antes, la CRF habría reflexionado antes de actuar acerca de los posibles efectos de sus medidas sobre el "mundo libre". Pero sin la amenaza del comunismo la CRF no tiene que preocuparse por la salud económica del mundo libre. El Sr. Greenspan pudo, y debió, defenderse aduciendo que el mundo había cambiado radicalmente durante la década intercurrente. Los Estados Unidos habían pasado de ser la nación acreedora más grande del mundo con superávit comerciales y un presupuesto federal balanceado, con ocupación plena, a ser el mayor deudor neto del mundo con persistentes déficit estructurales, tanto en sus cuentas fiscales como en sus cuentas internacionales. Ya no podía hacer lo que antes habían hecho. Desde luego, Greenspan estuvo en lo cierto en cuanto a las circunstancias, la situación de los Estados Unidos era muy diferente.

El resultado, como ya hemos visto, es un crecimiento mundial 60% más lento. Los gobiernos dispuestos a combatir agresivamente las recesiones y estimular el crecimiento fueron reemplazados por gobiernos que invierten todo su tiempo combatiendo la inflación y protegiendo los valores de la moneda.

Sin embargo, los ciudadanos todavía esperan que sus gobiernos alivien, si no pueden eliminar, las recesiones. Los jefes de gobierno pierden las elecciones cuando ocurren las recesiones. A los ciudadanos no les agrada ver a sus gobiernos humillados por los mercados financieros mundiales. Exteriorizan su indignación, no sobre los anónimos financistas, sino sobre los políticos que eligieron. Al margen de la ineficacia de los gobiernos frente a las inevitables depresiones del capitalismo, los gobiernos mismos se debilitan a medida que sus líderes son desplazados de sus funciones por no hacer lo que los ciudadanos pretenden hacer. Los líderes políticos pueden aducir con cierta validez que las condiciones mundiales no les permiten hacer lo que los líderes anteriores hicieron (actuar con firmeza para acabar con las recesiones y manejar sus economías con tasas de desempleo muy bajas) y que no deberían ser castigados por no hacer lo imposible, pero este va a ser el duro mensaje para vender a los electorados. Si los líderes no pueden lograr lo que los ciudadanos desean, ¿por qué tienen que hacerlo?

Las consecuencias son claras. Sin una fuerza impulsora económica en el orden mundial, como fue la de los Estados Unidos, sin una coordinación macroeconómica entre los Tres Grandes, sin naciones dispuestas a ser locomotoras económicas regionales y sin un estímulo nacional, imposible para todos los países excepto para los muy importantes (quizá sólo los Estados Unidos), el mundo tendrá recesiones más frecuentes, prolongadas y profundas con recuperaciones mucho más lentas. Esta nueva realidad es evidente en Europa y Japón y visible en los Estados Unidos. Una recesión breve y poco profunda en 1990-91 estuvo seguida por una inicialmente débil y gradualmente acelerada recuperación que fue abortada en 1995 por

el incremento de las tasas de interés en 1994. Este modelo debería ser considerado como el nuevo paradigma estándar. Las recesiones infrecuentes, breves y poco profundas con fuertes recuperaciones de la posguerra han quedado atrás.

Conmociones financieras mas violentas

Al igual que las recesiones, las conmociones financieras son tan viejas como el propio capitalismo. La "manía del tulipán" comenzó en Holanda en 1624. El siglo dieciocho fue testigo de la ilusión de "los Mares del Sur" en Gran Bretaña (especulación concentrada sobre las acciones de la Compañía South Sea que había sido fletada para someter y pescar en los Mares del Sur) y del sueño de la "Tierra de Mississippi" en Francia (el foco de atención eran los valores de la tierra en la colonia francesa de Louisiana). El siglo diecinueve estuvo plagado de pánicos financieros que sólo parecen insignificantes en comparación con los "grandes" del siglo veinte: la quiebra de la bolsa de valores en 1929 y el colapso financiero de 1930 que condujeron a la Gran Depresión. Ese terremoto casi destruyó el capitalismo, el desempleo trepó al 27%.

La última mitad del siglo veinte también tuvo su parte de pequeños y grandes pánicos financieros. El colapso de los ahorros y del sector crediticio de los Estados Unidos, una caída mundial en los valores de la propiedad, la quiebra del mercado de valores en octubre de 1987, un derrumbe importante en la bolsa de valores de una pequeña nación (Taiwan) y una gran bancarrota en el mercado de valores de la segunda economía más grande del mundo (Japón). La inestabilidad financiera es al capitalismo lo que la sucesión de problemas era para los reinos medievales o las dictaduras.[7] Ambas cosas ponen en peligro sus respectivos sistemas.

Como el desempleo, teóricamente las crisis financieras no deberían ocurrir en el capitalismo. Los pacientes inversores a largo plazo conocen los verdaderos valores implícitos en los activos financieros que deberían comprar y vender en los mercados financieros para compensar las inestabilidades generadas por la mentalidad pastoril de los especuladores a corto plazo (que se adelantan a las tendencias). Desafortunadamente, los pacientes inversores financieros con sus ojos puestos en el futruo distante e interesados en el equilibrio de los valores en el largo plazo no parecen existir.

Si se analizan las crisis financieras, la cuestión no es: ¿por qué los mercados quiebran? sino ¿cómo los precios del mercado han alcanzado esos niveles insostenibles? Examinemos el valor de los tulipanes en la Holanda de 1620 (un bulbo de tulipán servía para comprar tres casas en

Amsterdam), el valor de las acciones de la South Sea Company a comienzos del siglo dieciocho, el valor de la tierra en la colonia francesa de Louisiana a fines del siglo dieciocho durante la Ilusión de la Tierra en Mississippi o los valores de la bolsa norteamericana en 1929 (duplicados en 1928 y 1929 aunque el PBI ya estaba en baja por esos años), el mercado de valores de Taiwan en 1988, los valores de la propiedad de mediados a fines de los años ochenta, y la bolsa de valores japonesa en 1990 (con proporciones de precio-ganancias de 100 a 1) y en cada caso se podrán apreciar activos groseramente sobrevaluados por los mercados financieros. Descontadas las absurdas sobrevaluaciones, sólo queda la duda de cuándo se derrumba el mercado y si la caída es lenta o rápida.

¿Cómo no pueden advertir los seres humanos inteligentes que los activos están sobrevaluados? La respuesta está en la codicia. La gente sabe exactamente qué va a ocurrir pero no se puede resistir. A medida que los precios suben en una burbuja financiera, hay una cantidad de dinero para hacer en el corto plazo de la manera más rápida, aun cuando todos sepan que los precios son demasiado altos y que finalmente deben caer. Todos se lanzan a los mercados pensando que serán suficientemente astutos para salir antes de que llegue el fin. Si alguien sale demasiado pronto, se pierde una gran cantidad de posibles ganancias.

Pero es imposible prever la oportunidad de máxima ganancia, ya que algún factor irrelevante que nunca se descubrirá determina el momento exacto para el fin de la burbuja. Por ejemplo, hasta la fecha nadie puede decir exactamente por qué el mercado de valores norteamericano comenzó a caer el 29 de octubre de 1929 en vez de una semana antes o una semana después. Algunos inversores salieron a tiempo, antes de que los precios comenzaran a caer, pero la mayoría no. Cuando el fin era inminente, todos se apresuraron a vender y los precios cayeron antes de que nadie pudiera salir. Al final de toda quimera como esta, todos aseguran que no volverá a repetirse, pero siempre sucede. Los recuerdos se desvanecen y esas enormes ganancias en el punto culminante de la quimera son irresistibles.

Durante las tres primeras décadas después de la Segunda Guerra Mundial, las instituciones que se crearon en respuesta a la debacle de los años treinta impidieron cualquier repetición de estos hechos. Llegó a ser imposible creer que la inestabilidad financiera no era parte inherente del capitalismo. Por eso, en 1971 comenzó a surgir un movimiento hacia una menor regulación de los mercados financieros, cuando el mundo pasó de los tipos de cambio fijos a los flexibles. A fines de la década de los setenta todas las principales naciones del mundo, salvo Japón, eliminaron los controles de capital adoptados al término de la Segunda Guerra Mundial. Durante los años setenta y ochenta, las regulaciones adoptadas para impedir la reiteración de la Gran Depresión se anularon.

Pero si no hubieran ocurrido las desregulaciones legales, habrían surgido desregulaciones tecnológicas. Las nuevas tecnologías hacen obsoletas muchas de las regulaciones, como los controles de capital, que habían existido antes. Si las viejas regulaciones no se hubieran abolido, habrían dejado de ser acatadas. Cuando se tuvo que transportar dinero a través de los Alpes, de Italia a Suiza, el gobierno italiano puso en vigor los controles de capital. Pero cuando el dinero se puede transferir en forma instantánea sobre una computadora personal, la idea de los controles de capital desaparece. Se pueden aprobar las leyes necesarias, pero no se pueden poner en vigor. Lo que es válido para los controles de capital lo es también para la mayor parte de las regulaciones financieras. En las secuelas de las bancarrotas actuales alguien siempre sugiere aplicar más regulaciones para impedir las futuras quiebras (detener el programa de intercambio comercial fue la consigna después del derrumbe financiero de 1987), pero las regulaciones en el mundo actual no se pueden poner en vigor. Si estas regulaciones fueran impuestas por algún mercado, esas actividades financieras se transferirían electrónicamente a algún sitio en el mundo donde no fueran reguladas.

La existencia de los mercados globales de capital y de los sistemas comerciales electrónicos han hecho posible transferir rápidamente enormes cantidades de dinero alrededor del mundo. En una jornada normal los mercados mundiales de capital mueven 1.300 billones de dólares y todas las exportaciones del mundo representan solamente 3.000 billones anuales.[8] En apenas dos días los mercados mundiales de capital mueven tanto dinero como el que todas las economías del mundo manejan en un año. Y en una jornada anormal esos mismos mercados pueden transferir mucho más de 1.300 billones de dólares. Un operador bachiller de un banco británico de inversiones (Barings) colocó 29.000 millones de dólares (7.000 millones que caerían y 22.000 millones que subirían) en la bolsa de valores de Tokio.[9] Lo que hizo no fue algo inusual. Solamente conocemos su nombre (Sr. Lesson), ya que perdió 1.400 millones de dólares y provocó la bancarrota de su firma.[10]

Los grandes mercados globales, electrónicamente conectados, no cambian las probabilidades de generar burbujas financieras, sino que las hacen potencialmente más grandes y vinculan a los mercados nacionales en una red, de modo que los mercados son más propensos a ir juntos a la quiebra.

En 1971 fue posible creer, y casi todos los economistas creyeron (incluyéndome), que una tendencia a la flexibilización de los tipos de cambio conduciría a una gran estabilidad económica y financiera.[11] (Charles Kindleberger, ex funcionario del Instituto Tecnológico de Massachusetts, es el único economista que puede decir con franqueza "lo vaticiné".) Los valores de la moneda no se pueden mantener constantes a no ser que los

fundamentos (básicamente la diferencia entre la tasa de inflación y el porcentaje de crecimiento de la productividad) sean equivalentes entre dos naciones cualesquiera. Como los fundamentos casi nunca son equivalentes, un mundo con tipos de cambio fijos requiere ajustes periódicos de los mismos. En un sistema de tipos de cambio fijos, estos tienden a ampliarse, ya que las naciones se resisten a cambiar los valores de sus monedas hasta que los fundamentos se han desviado de la línea y han agotado todos los esfuerzos para detener los flujos de capital. Cuando llega ese momento, los valores de la moneda tienen que cambiar de una manera muy predecible. Mientras los gobiernos vacilan, los fondos abandonan esas naciones con monedas débiles y van hacia los países con monedas fuertes. Estos movimientos son esencialmente oportunidades sin riesgo para hacer una gran cantidad de dinero, ya que todos saben qué monedas tienen que subir y cuáles tienen que bajar.

En teoría los tipos de cambio flexibles deberían haber conducido a modificaciones más frecuentes y mucho más pequeñas en los tipos de cambio, modificaciones que serían menos perjudiciales para el comercio internacional y la inversión extranjera directa que las amplias modificaciones infrecuentes e impredecibles en los tipos de cambio que son combatidas por el gobierno. Los movimientos especulativos de capital también deberían ser más reducidos, porque en teoría las monedas pueden no alejarse mucho de sus valores reales equilibrados y con varios cambios pequeños hacia arriba y hacia abajo sería más difícil predecir hacia dónde irán los valores de la moneda en el corto plazo. Las posibilidades de pérdidas sostenidas en el corto plazo aumentan cuando uno apuesta en el mercado. Apostar contra una moneda deja de ser una apuesta unilateral sin riesgo, o al menos así lo dice la teoría.

En realidad, el desplazamiento a los tipos de cambio flexibles no funcionó como se había predicho. Las fluctuaciones de la moneda llegaron a ser más grandes, y las diferencias entre lo que habían vaticinado las teorías de la paridad del poder adquisitivo sobre el valor de la moneda y los valores reales en los mercados de cambio llegaron a ser más amplias. Los especuladores, que se suponía que estaban atentos a los valores en el largo plazo, compensando los efectos de los especuladores de corto plazo, simplemente no existían. Una vez que se iniciaba la estampida, todos saltaban por encima de las tendencias sin importarles los fundamentos. Las monedas subían y bajaban estrepitosamente.

Por ejemplo, el valor comercial real del dólar subió un 52% entre 1979 y 1984 y luego cayó rápidamente un 29% en 1987.[12] Al menos una de estas fluctuaciones no debería haber ocurrido en un mundo regido por los fundamentos reales de largo plazo. Lo que supuestamente parecía imposible, las grandes y rápidas oscilaciones en los valores de la moneda, llegó a

ser un hecho casi cotidiano. Saber cuáles serían los valores de la moneda en el futuro, dónde se harían y dónde no se harían las inversiones a largo plazo y quién exportaría qué llegó a ser más difícil de precedir y no más fácil.

La crisis financiera mexicana a fines de 1994 y comienzos de 1995 ilustra muy bien los problemas que plantea la inestabilidad financiera. En cualquier momento puede haber un eslabón débil en el sistema financiero mundial, e incluso si este no fuera el caso, es posible imaginarlo. A fines de 1994 y comienzos de 1995 el eslabón débil fue México.[13] Pero bien podría haber sido cualquier otro país. La revista *Fortune* publicó una lista de otras siete naciones (Filipinas, Indonesia, Brasil, Malasia, Thailandia, la Argentina y Chile) que se consideraban tan propensas como México a sufrir una gran debacle.[14] Las deudas internacionales de México no estaban fuera de proporción con las de muchas naciones subdesarrolladas y estaban muy por debajo de las de varias naciones desarrolladas. En relación con el PBI, Italia, Bélgica y Grecia tienen deudas internacionales al menos tres veces más altas.[15]

La economía de México se había manejado bien, su presupuesto estaba equilibrado, pero el peso estaba sobrevaluado y el déficit de la balanza de pagos causado por el consumo tenía que ser financiado con flujos de capital a corto plazo antes que por inversiones directas a largo plazo.[16] En diciembre de 1994 las reservas de moneda extranjera habían caído a niveles tan bajos (de 26.000 millones de dólares al comenzar el año a 6.000 millones) que el gobierno mexicano tuvo que devaluar para corregir la sobrevaluación del peso.[17] El capital extranjero salió precipitadamente de México temiendo devaluaciones aún más grandes en el futuro.

Estos temores se extendieron a otros países del Tercer Mundo y durante un breve tiempo hubo fuga de capitales en todo el Tercer Mundo, incluyendo lugares tan improbables como Hong Kong. Finalmente se aportó una enorme suma de rescate (más de 52.000 millones de dólares) para paliar la situación en México, pero en el proceso esta nación perdió el control de su economía. El ex presidente Carlos Salinas tuvo que ir al exilio y lo que había sido uno de los más grandes éxito del mundo se convirtió en uno de los más resonantes fracasos.[18]

La comunidad mundial, a través del FMI y los Estados Unidos, comenzó a dictar de qué manera México manejaría sus políticas monetarias.[19] Pedían tasas de interés del 60% por los préstamos en pesos a veintiocho días al gobierno mexicano y tasas de un 100% de interés para los créditos otorgados al consumidor en el invierno de 1995. Estos porcentajes se implementaron en México para causar una recesión en 1995 y 1996, ya que los gastos financiados con el crédito por la compra a plazos y las inversiones financiadas con los préstamos bancarios tenían que bajar.[20] La comunidad internacional exigió austeridad fiscal, fuertes reducciones en los

gastos en un presupuesto ya balanceado. Los ingresos del petróleo mexicano fueron a parar directamente a una cuenta del Banco de Reserva Federal de Nueva York y eran controlados por los Estados Unidos para garantizar a los fiadores no mexicanos que se les pagaría lo que se les debía. México recibiría todo el dinero sobrante.[21]

En un mes el déficit comercial mexicano pasó de 1.000 millones de dólares a un leve superávit.[22] Fuera de México, aquellas empresas que subsistían vendiendo productos o servicios a los mexicanos se encontraron con que repentinamente sus mercados se habían evaporado.

Si se considera la situación de México en 1995, sus errores económicos eran mucho menores en proporción con la disciplina que se requería para restablecer la "confianza del inversor". Sólo seis meses antes, en el verano de 1994, México era ampliamente citado como la nación que estaba en el rumbo correcto. Había eliminado los grandes déficit presupuestarios de comienzos de los años ochenta y había logrado un equilibrio fiscal. Estaba desregulando y privatizando (se habían vendido más de mil empresas públicas). La desregulación se había ampliado. Desechando las viejas recomendaciones de proteccionismo, se había incorporado al NAFTA y había reducido severamente las tarifas y las cuotas. La inflación se mantenía a un ritmo de sólo un 7% anual para el año 1994.[23] El presidente Salinas era un héroe que estaba en la tapa de todas las revistas. Un año más tarde estaba en el exilio y era acusado de casi todos los delitos conocidos por la humanidad.[24] En vista de que los mercados no podían ser responsabilizados por aquellos que habían operado en los mismos, había que achacar la culpa a la corrupción (drogas, asesinato) y a los demonios (el hermano del presidente).[25]

Si bien México tuvo un déficit comercial, ese déficit fue causado por las decisiones del sector privado, ya que el sector público no era un prestatario neto de dinero en el país ni en el extranjero. Cuando surgieron los préstamos, los comentaristas observaron que los déficit en sus cuentas comerciales financiados con flujos de dinero a corto plazo estaban en orden, ya que reflejaban las decisiones privadas de prestar o tomar prestado sobre ambas partes del mercado. Además, los déficit comerciales de México estaban muy lejos de ser los peores del mundo. Es cierto que los problemas de México habrían sido menores si hubiera tenido más altos porcentajes de ahorro y sus empresas y bancos hubieran tenido menos préstamos denominados en dólar. Pero el 16% de ahorro de México es una cifra que excede con creces el porcentaje de ahorro de los Estados Unidos.[26]

Las medidas punitivas para una nación que apenas seis meses antes había estado haciendo las cosas bien iban a ser draconianas. Debido a la caída del valor del peso la inflación se aceleró a un ritmo anual de casi un 60%.[27] Durante trece años el nivel de vida del mexicano promedio se había

reducido para implementar las reformas del mercado libre y al cabo de ese tiempo los que para el mexicano promedio aparentaban ser los ricos patrones extranjeros que se iban a llevar su dinero a casa impusieron severas políticas en México que reducirían el poder adquisitivo real de una familia otro 33% más.[28] Entre la clase media, un grupo que tuvo que soportar reducciones en sus ingresos que llegaron hasta el 50%, surgió un movimiento, El Barzón, cuyo lema era "No puede pagar, no pague". Lo que fue antisépticamente descripto como un programa de austeridad en la prensa financiera mundial se convirtió en una abrupta caída de los niveles de vida en la realidad de los barrios* mexicanos.[29]

Para el mundo exterior la proscripción mexicana surtió efecto. La estabilidad económica fue inmediatamente restablecida hacia fines del verano de 1995. Sin embargo, los mexicanos no la pasaban tan bien. El desempleo se había duplicado en las estadísticas oficiales y el ministro de Trabajo mexicano pensaba que las cifras reales podían ser mucho más altas. Las ventas minoristas cayeron un 40% y en el otoño de 1995 todavía no se vislumbraba una reanudación del crecimiento.[30]

Si uno quisiera saber las causas fundamentales de la crisis mexicana, sería mejor echar un vistazo a los Estados Unidos. Debido a las bajas tasas de interés bancario destinadas a combatir la recesión de 1990-91, cientos de millones de dólares pasaron de las cuentas de ahorro norteamericanas a los fondos mutuales de más altos rendimientos. Pero para pagar más altos rendimientos, los gerentes de los fondos mutuales tenían que obtener más altas ganancias y con esa finalidad enviaban su dinero a México. Cuando las tasas de interés de los Estados Unidos volvieron a subir, los mismos gerentes comenzaron a repatriar el dinero. Con el dinero que salía a montones y manejando un déficit en la cuenta corriente, era sólo una cuestión de tiempo hasta que México agotara sus reservas de divisas. En febrero de 1994 tenía 30.000 millones de dólares en reservas de divisas. En diciembre esa cifra había bajado a 6.000 millones de dólares.[31] Al tener información interna con respecto a lo que estaba sucediendo con sus menguantes reservas de divisas, los ciudadanos mexicanos comenzaron una estampida en pos del éxito financiero.[32] Una vez que los extranjeros se enteraron de lo que estaba sucediendo, ellos también corrieron tras el éxito.

Si las pérdidas de capital de los inversores internacionales en México se comparan con las pérdidas del ingreso real de los ciudadanos mexicanos, es evidente que los mexicanos perdieron mucho más. Si México simplemente se hubiera rebelado y rehusado a adoptar las medidas de austeridad impuestas por el FMI y los Estados Unidos, sin duda habría sufrido una reducción en sus

* En castellano en el original. (N. del T.).

ingresos reales, habría sido incapaz de financiar un déficit de importación y los productos importados habrían disminuido, reduciendo los ingresos reales. Pero esto también sucedió con el plan del FMI-EEUU.

No obstante, si no hubieran aceptado las condiciones del FMI-EEUU, no se habrían visto obligados a soportar una severa recesión interna además de la reducción necesaria de las importaciones. La recesión impuesta a México costó 800.000 puestos de trabajo para abril de 1995 y otros 4 millones de trabajadores fueron obligados a trabajar menos de 15 horas por semana.[33] Para México es evidente que los costos a corto plazo de las medidas de auxilio impuestas por el FMI-EEUU superaron los beneficios a corto plazo. Es cierto que si México se hubiera rebelado le habría resultado más difícil conseguir préstamos en el futuro, pero de todos modos no muchos de esos préstamos se van a acordar.

Incluso puede ser cierto que los costos a largo plazo superaron a los beneficios a largo plazo. Los beneficios a largo plazo son un rendimiento más próximo para los mercados crediticios internacionales. Pero los prestamistas internacionales tienen una notable mala memoria y comienzan a prestar otra vez con una asombrosa rapidez. Queda por verse si los préstamos se reiniciarán con la misma rapidez que si México se hubiera rebelado.

Este análisis del costo-beneficio en el corto y largo plazo lleva a una simple conclusión. Más tarde o más temprano alguna nación se negará a adoptar la austeridad interna prescripta para satisfacer a los prestamistas internacionales de último recurso. Esta nación simplemente dejará que los inversores internacionales asuman sus pérdidas (cuanto más corran tras el éxito, mayores serán las pérdidas) y estará dispuesta a pagar el precio de volver a los mercados internacionales de capital en una fecha posterior. Simplemente antepondrá el bienestar de sus ciudadanos a la estabilidad del sistema financiero mundial.

¿Qué sucede entonces? La verdad es que nadie lo sabe. El argumento de ayudar a México no es para que los mexicanos estén en mejores condiciones (como hemos visto, probablemente estén en peores condiciones), pero negar la ayuda a México causaría una pérdida de confianza y pánico en los mercados financieros del mundo que incluso podrían derrumbarse. Desde luego nadie sabe, o puede saber, si el argumento es válido o falso hasta que el experimento se haya llevado a cabo. Si los mercados financieros del mundo quebraran, los perdedores, por supuesto, no serían los mexicanos sino los grandes operadores en los mercados financieros internacionales: los británicos, los alemanes, los japoneses y los norteamericanos.

Dada esta realidad, ¿por qué los ciudadanos mexicanos deberían pagar los costos de lo que básicamente es una póliza de seguro para estabilizar el sistema financiero mundial? Dejemos que aquellos que utilizan el sistema paguen las pólizas. En lugar de ser el eslogan de un grupo de protesta de la

clase media, "No puede pagar, no pague" debería convertirse en el lema nacional mexicano la próxima vez.

En el largo plazo los Estados Unidos cometieron un gran error político al asumir el papel de liderazgo y prescribir a México lo que debía hacer para recuperar la confianza del inversor y recibir préstamos del FMI y de los mismos Estados Unidos. Si lo que se recomendó a México se hubiera hecho, los Estados Unidos deberían haber dejado que el FMI hiciera las prescripciones y asumiera la responsabilidad por la mala praxis. Pero para salir del apuro los mexicanos necesitaban más fondos de los que el FMI estaba autorizado a prestar a México bajo sus reglas y los Estados Unidos tuvieron que acudir al rescate no porque estuvieran obligados a hacerlo bajo las normas del NAFTA sino porque sus fondos de pensión habían arriesgado cientos de miles de millones en México. Si no se hubiera ofrecido un auxilio, los fondos mutuales habrían tenido que repatriar su dinero a un tipo de cambio mucho más desfavorable entre el peso y el dólar. En realidad, los 52.000 millones de dólares de préstamo protegían los fondos mutuales norteamericanos más que a México, pero se dejó que los mexicanos reembolsaran los préstamos.

Probablemente el hecho más interesante en este episodio haya sido que cuando los Estados Unidos anunciaron su primer paquete de medidas de rescate hubo una estampida con el dólar. Aun cuando los Estados Unidos hubieran anunciado una medida más internacional con menos compromiso norteamericano, los mercados habrían vendido caprichosamente los dólares en la creencia de que incluso los Estados Unidos no eran suficiemente grandes y no tenían suficientes recursos para rescatar al que económicamente era un muy modesto vecino. En los pocos meses siguientes al desastre mexicano, el dólar perdería un 25% de su valor. Los mercados de capital estaban dispuestos a amagar con un desafío al dólar norteamericano.[34]

Las crisis financieras y la pérdida resultante de la independencia económica nacional no están limitadas al Tercer Mundo. En el verano de 1992, los objetivos de los especuladores financieros eran, no las naciones del Tercer Mundo, sino Italia, Francia y el Reino Unido. Todas estas naciones estaban tratando de mantener el valor de sus monedas frente al marco alemán, como habían acordado hacerlo en el SET (Sistema Europeo de Tipos de Cambio). Italia y Gran Bretaña no tenían los fundamentos correctos. Las brechas entre sus índices de inflación y sus porcentajes de crecimiento de la productividad eran mucho más amplias que las de Alemania y apostar contra sus monedas era una apuesta unilateral sin riesgo. Se supone que George Soros ganó 1.000 millones de dólares haciendo eso.

Pero Francia, la cuarta economía más grande del mundo, tenía sus fundamentos correctos. Los déficit presupuestarios, los déficit comerciales, los índices de inflación, los porcentajes de crecimiento de la productividad eran todos superiores a los de Alemania.[35] Pero aun así los especuladores lanzaron el ataque sobre el franco francés y ganaron. Para permanecer dentro del SET, Francia se vio obligada a adoptar un paquete de medidas de austeridad (tasas de interés más altas, etc.), casi como se hizo en México. Si la cuarta economía más grande del mundo puede ser atacada cuando sus fundamentos son correctos, todos los países con la posible excepción de Alemania, Japón y los Estados Unidos pueden ser atacados en cualquier momento, sin importar si han cometido o no errores económicos.

Teniendo en cuenta que las tasas de interés son los únicos instrumentos a largo plazo que tienen los gobiernos para detener la fuga de capital, las tasas de interés más altas son uno de los resultados de un mundo donde las grandes cantidades de capital se pueden desplazar rápidamente de un país a otro. El aumento de la tasa de interés impuesto a México condujo directamente a tasas más altas en todo el Tercer Mundo. En lugar de concentrarse en aplicar bajas tasas de interés para generar ocupación plena y rápido crecimiento, los gobiernos deben concentrarse ahora en controlar la transitoriedad del flujo de capitales. Como hemos visto, las políticas monetarias han sido garantías para el flujo internacional de capital y no para promover la prosperidad interna.[36]

Si la historia sirve de alguna referencia, más tarde o más temprano el sistema financiero mundial experimentará su equivalente a la quiebra de la bolsa de valores japonesa en los años noventa o al derrumbe del mercado accionario norteamericano en los años treinta. Lo que ocurra a esa altura no es de ningún modo evidente. Probablemente el mundo descubrirá que su sistema financiero global necesita cierta conducción, así como los gobiernos nacionales comprobaron en los años treinta que sus mercados financieros nacionales tenían que ser manejados, pero no hay un equivalente mundial de los gobiernos nacionales que pueda contar con alguna capacidad para manejar, regular o ser el prestamista de último recurso. Si un solo país, incluso los Estados Unidos, intentara convertirse en el regulador o administrador mundial después que la crisis hubiera comenzado, la actividad financiera se trasladaría inmediatamente hacia otro lugar en el mundo donde los mercados financieros no estuvieran regulados. Sin duda el FMI acudirá al rescate, pero sólo es un prestamista de último recurso sin autoridad para regular. Dónde y cuándo surgirá la crisis financiera y qué tan importante será, nadie lo sabe. Pero lo que es completamente seguro es que en algún momento desconocido del futuro habrá una crisis semejante.

La más probable de las crisis incluye un asedio contra el dólar. Aquellos que hayan conservado sus activos en dólares sufrirán una gran derrota financiera, habrán perdido 43 a 58% de su riqueza en relación con la que habrían perdido si hubieran conservado sus activos en marcos o yens en los últimos diez años. A cierta altura querrán librarse de sus activos. Cuan-

do comience el asedio contra el dólar, habrá enormes cantidades de dinero que podrán cambiarse por monedas más valorizadas. Actualmente el 60% de las reservas oficiales y el 50% de las reservas privadas se mantienen en dólares. Sin duda estos fondos se transferirán, pero serán una pequeña fracción del total de lo fondos que rodarán por la pendiente. Los especuladores financieros se apiñarán con la tendencia declinante del dólar y las cantidades en movimiento serán varias veces las reservas mundiales del dólar. Los norteamericanos, al igual que los extranjeros financieramente sofisticados, sacarán su dinero al exterior para obtener enormes ganancias de capital que se sumarán a las de los que actuaron antes.

Aquellos cuyas deudas estén denominadas en monedas de alto valor (más probablemente en yens y marcos) comprobarán que el valor real de sus deudas está por las nubes estimadas en sus propias monedas o en dólares. Muchos serán incapaces de devolver sus préstamos denominados en yens o marcos. Las instituciones financieras de Japón y Alemania tendrán grandes pérdidas a medida que los extranjeros dejen de cumplir con los pagos de sus préstamos. A esa altura la estabilidad del mundo requerirá que los Estados Unidos tomen medidas de largo plazo (equilibrar sus cuentas fiscales e internacionales) y de corto plazo (elevar sus tasas de interés) para proteger el valor del dólar, de modo que continúe siendo utilizado como una reserva y un instrumento para las transacciones. Pero como hemos visto, un dólar declinante no causa demasiados inconvenientes en los Estados Unidos, el respaldo político interno para tomar las medidas necesarias no existirá y la probabilidad de que el gobierno norteamericano sea capaz de imponer medidas económicas severas a la población, como hizo el gobierno mexicano con sus ciudadanos, es nula. Los norteamericanos no encontrarán motivos por los cuales deban sacrificarse para mantener la estabilidad del sistema financiero mundial.

El poder de negociación estará del lado de los norteamerianos. Ellos podrían, si lo desearan, simplemente emitir la moneda (el dólar) y restituir los préstamos extranjeros denominados en dólares. Hacer esto requeriría una menor reducción en el nivel de vida norteamericano que si los préstamos se pagaran de la vieja manera, manejando un superávit comercial. Pero el temor de que esto ocurra sería precisamente una de las razones para que comenzara el asedio sobre el dólar.

Depender de los Estados Unidos para que detengan un asedio al dólar es depender de una preponderancia de los intereses políticos internos que simplemente no existe. Cualquier expectativa sobre las medidas norteamericanas para detener el asedio al dólar que incluyan penurias económicas es un espejismo en el aire caliente del desierto. Las líneas de falla de la inestabilidad financiera están allí.

12

Los volcanes sociales: el fundamentalismo religioso y el separatismo étnico

El fundamentalismo religioso

La aparición del fundamentalismo religioso es un volcán social en erupción. Su conexión con la economía es natural. Aquellos países o grupos que están económicamente marginados o que no pueden soportar la incertidumbre económica de no saber qué les va a ocurrir en la próxima era se refugian en el fundamentalismo religioso. En períodos de equilibrio interrumpido los viejos modelos de la conducta humana no surten efecto. Los nuevos estilos de conducta que se requieren, y que surgirán con el tiempo, amenazan los viejos valores preservados. Estos períodos son épocas de prolongada incertidumbre. Nadie sabe con exactitud qué es lo que los individuos tienen que hacer para tener éxito, cómo los tratará el sistema si se comprometen en diferentes modalidades de conducta y en cierto sentido nadie conoce siquiera la nueva definición del éxito.

A pesar de que los seres humanos, especialmente los norteamericanos, dicen a menudo: "Nos gustaría cambiar", todos los seres humanos detestan el cambio. No hace falta ser un cínico para reconocer que lo que los norteamericanos pretenden significar cuando dicen que quieren cam-

biar es que van a disfrutar viendo cambiar a los otros mientras ellos no intentan cambiar en absoluto. La maldición china: "Puedes vivir en épocas interesantes" (aproximadamente equivalente a la maldición occidental: "Puedes consumirte en el infierno") viene a expresar más íntimamente los puntos de vista humanos. Las épocas interesantes son períodos de cambio y eso significa que la conducta humana tendrá que cambiar. Que le digan a uno que debe cambiar para sobrevivir es aproximadamente equivalente a que le digan que se consumirá en el infierno.

Históricamente, los períodos de incertidumbre siempre han provocado un resurgimiento del fundamentalismo religioso. A los seres humanos no les agrada la incertidumbre y muchos se refugian en el fundamentalismo cada vez que las inseguridades del mundo físico se tornan demasiado grandes. Sucedió en la Edad Media y está ocurriendo ahora.[1] Los individuos eluden la incertidumbre económica de su mundo real refugiándose en la seguridad de un mundo religioso donde se les dice que si siguen los preceptos encontrarán la salvación.

En la edad del oscurantismo abundaban los religiosos fundamentalistas cristianos que mantenían ocupados a los Papas en su erradicación. La flagelación (utilizando el látigo para ganar el cielo) es probablemente la práctica medieval fundamentalista más recordada hoy, pero en la Edad Media era sólo una de las tantas: el culto de la Virgen, el beguinaje, la necromancia. Los musulmanes bosnios de la actualidad alguna vez pertenecieron a una de las tantas sectas fundamentalistas (una secta neomaniquea denominada bogomilismo que practicaba un monoteísmo mas puro y simple y estaba en contra de los ritos religiosos elaborados, las prendas clericales costosas, la venta corrupta de indulgencias) que existían durante la Edad Media. Se convirtieron al Islam bajo el dominio del Imperio Otomano en los Balcanes para evitar ser oprimidos por sus vecinos católicos romanos u ortodoxos griegos, que pertenecían a las instituciones religiosas establecidas.[2]

El fundamentalismo religioso (hindú, musulmán, judío, cristiano, budista) está prosperando en todas partes. Los fundamentalistas predican que, si uno sigue rigurosamente sus preceptos, encontrará la salvación. En su mundo no existen las incertidumbres. Aquellos que no siguen sus preceptos merecen ser castigados.

En Argelia, el fundamentalismo islámico significó 30.000 a 40.000 civiles muertos con la guerra declarada a los extranjeros (algunos de ascendencia francesa que habían nacido en Argelia).[3] En Israel los jóvenes fundamentalistas islámicos se atan bombas y hacen volar a la gente en las paradas de autobús o en el centro de Tel Aviv. Al hacer esto van inmediatamente al cielo y gozan del sexo con una multitud de muchachas hermosas. Un premio no muy diferente al prometido por los "asesinos" medievales

en Persia. Un fundamentalista judeonorteamericano repartió balas en una mezquita en Hebron donde mató a cuarenta y cinco musulmanes que oraban. Su sepultura se convirtió en lugar de peregrinaje para judíos con ideas similares. Un judío rabí publicó una sentencia de muerte para el líder de una nación con la doctrina del "mandato del perseguidor".[4] En India, los fundamentalistas hindúes derribaron mezquitas musulmanas que habían sido toleradas durante cuatrocientos años y saquearon barrios musulmanes en Bombay. En Cachemira y Punjab, las guerras religiosas encarnizadas parecen no tener fin. En Japón, los fundamentalistas budistas, una mezcla de hinduismo y budismo, reverencian al dios Shiva, señor hindú de la destrucción, de modo que pueden justificar haber liberado un gas neurotóxico en el subterráneo de Tokio matando a 12 personas y lesionando a 5.500.[5] El fin del mundo está cerca para todos, no sólo para ellos. Pero el terrorismo budista es casi un oxímoron.

En los Estados Unidos, los fundamentalistas cristianos disparan contra los médicos abortistas, descarrilan trenes, exigen plegarias a los hijos de sus vecinos, sin importarles si esos vecinos comparten sus creencias religiosas (en nombre de la virtud debe controlarse la conducta de los vecinos) e hicieron volar un edificio público en la ciudad de Oklahoma matando a 167 personas, 19 de las cuales eran niños. El ministro presbiteriano que mató a un médico abortista sabía "que había hecho lo correcto". Había sido encomendado por Dios para matar y es un mártir.[6]

En el atentado de la ciudad de Oklahoma, los norteamericanos se apresuraron a utilizar el término "fundamentalistas musulmanes" cuando no sabían quién lo había hecho. Las personas arrestadas estaban conectadas con la milicia de Michigan organizada por dos ministros cristianos (uno de ellos propietario de una armería), que se llamaban a sí mismas "el ejército de Dios" y habían declarado la guerra al gobierno federal debido a la persecución a otra secta fundamentalista cristiana, la Branch Davidians, en Waco, Texas.[7] Un grupo aliado se denomina Alianza, Brazo y Espada del Señor (Covenant, Sword and Arm of the Lord).[8] Curiosamente, los cristianos del "Ejército de Dios" (Army of God) y los shiitas iraníes, fundamentalistas musulmanes, utilizan la misma terminología y tienen el mismo adversario; el gobierno de los Estados Unidos es el "gran Satán", la encarnación del demonio.

Estos grupos ofrecen entrenamiento para la superviencia en el desierto y habilidades en el uso de armas de fuego, predican guerras civiles y disturbios por antagonismo racial, ven a los Estados Unidos bajo el riesgo de una intervención extranjera a cargo de tropas de la ONU, pero proclaman que "Dios tomará los recaudos para que algunos sobrevivan (sus miembros) y vean un mundo mejor".[9] Uno de sus manuales de milicias incluso sostiene que "Jesús no ha objetado el uso de la fuerza mortífera".[10] Existen

paralelos con los fundamentalistas islámicos, hindúes y budistas, aun cuando los norteamericanos no quieran verlos.[11]

La excusa para no calificarlos de fundamentalistas cristianos es que los "verdaderos cristianos" no hubieran hecho lo que ellos hicieron. De modo que en lugar de llamarlos cristianos se describen como fanáticos aislados y nadie está dispuesto a considerarlos como un movimiento fundamentalista cristiano organizado. Pero los musulmanes, hindúes, judíos y budistas dirían lo mismo acerca de sus fundamentalistas. ¡Los "verdaderos" musulmanes, judíos, hindúes y budistas tampoco lo hubieran hecho!

Como los fundamentalistas católicos durante la Inquisición, todos los fundamentalistas pretenden una dictadura social donde ellos sean los dictadores. El predicador de los fundamentalistas norteamericanos en la televisión, Pat Robertson, describe en su libro de 1991, *The New World Order* (El nuevo orden mundial) las incertidumbres de los acontecimientos seculares actuales como "nada menos que un nuevo orden mundial para la raza humana bajo la dominación de Lucifer y sus acólitos".[12] En su Contrato con la Familia Norteamericana, supone que los cuarenta millones de votantes fundamentalistas de los Estados Unidos van a "concentrarse en revertir la ruinosa decadencia moral y social causada por una guerra de 30 años que la izquierda radical ha emprendido contra la familia tradicional y la herencia religiosa de los Estados Unidos".[13] Estos no son los puntos de vista democráticos de las concesiones mutuas sino las opiniones de aquellos que creen que están librando una batalla campal contra el mal. Si uno gana mientras lucha con el demonio debe clavarle una estaca en el corazón.

Como en el *Contract with America*, en el Contrato con la Familia Norteamericana cada una de las opiniones que se deben imponer al resto de la población han sido sometidas a prueba en las encuestas de opinión y los grupos objetivo de modo que sean enunciadas de tal manera que el 60 a 90% de los norteamericanos coincidan con ellas cuando las escuchen.[14] Si el 60 a 90% de la población desea aceptarlas cuando les sean impuestas, es otra cuestión. Las medidas severas contra la pornografía son algo sobre lo cual todos pueden estar de acuerdo hasta que escuchen cuáles van a ser las definiciones de pornografía.

En Irán, Afghanistán y Argelia los viejos gobiernos han sido derrocados por nuevos gobiernos fundamentalistas. En el Medio Oriente el tan deseado proceso de paz se ha demorado. En la India las guerras religiosas contribuyen a acrecentar las tendencias centrífugas que pueden alentar el separatismo en la segunda población más grande del mundo. En Turquía un estado secular ha sido amenazado mientras sus ciudadanos se sientan frente al televisor para observar cómo son masacrados los musulmanes en Bosnia y Chechenia y el mundo cristiano se hace a un lado en el proceso fundamentalista.

Las placas tectónicas de la economía están abriendo una enorme brecha social dentro del sistema entre aquellos que pretenden volver a la antigua moral, aquellos que desean disfrutar las nuevas libertades y aquellos que comprenden que la vieja moral no será la realidad del futuro. En un período de equilibrio interrumpido nadie sabe cuáles serán las pautas de conducta social que les permitirán a los seres humanos prosperar y sobrevivir. Pero en vista de que las viejas pautas no parecen surtir efecto, hay que intentar experimentar con otras nuevas y diferentes.

Si han de durar a través del tiempo, los valores morales deben contribuir a la supervivencia efectiva del ser humano. Los valores morales apropiados (aquellos que han contribuido a la supervivencia humana en el largo plazo), por ejemplo, acerca de la abstinencia sexual de los jóvenes solteros, son diferentes antes y después de la invención de la píldora. Pero experimentar con nuevas formas de integración de la familia, muchas de las cuales demostraron no dar buen resultado, alarma a los fundamentalistas, que necesitan creer en la certeza y la verdad eterna. ¿Pero cómo se van a encontrar nuevos valores morales que contribuyan a la supervivencia humana sin un período de experimentación que será perturbador para muchos?

Todas estas influencias están considerablemente exageradas en los nuevos estilos de vida que muestran los medios electrónicos. Sin embargo, es interesante mirarlos precisamente porque permiten reflexionar y experimentar mentalmente con los nuevos estilos de vida, sin tener que asumir el riesgo de ser la primera persona en practicarlos y, quizás, arruinar su propia vida. En esencia, los medios electrónicos son una realidad ni de izquierda ni de derecha sino libertaria. Predican la doctrina de que a los individuos se les debería permitir hacer todo lo que deseen, liberados de las convenciones sociales.

No obstante, desde el punto de vista de los fundamentalistas, estos nuevos estilos de vida de los vídeos tienen que ser reprimidos, porque están exhibiendo algo que es inmoral para los viejos valores. Deben ser denunciados como demonios. En sus mentes religiosas fundamentalistas son dictadores sociales. Como ellos conocen el camino para ganar el Cielo, obligan a los otros a seguir ese camino que es precisamente el que deberían estar recorriendo. Como es lo "correcto" no es dictatorial. Los medios libertarios piden a sus prójimos que los dejen en paz; los religiosos fundamentalistas ven como un deber religioso imponer una "conducta" a su prójimo.

En los Estados Unidos, los fundamentalistas cristianos son uno de los dos grupos cuyos votos (el otro es el de los varones blancos egresados de las escuelas secundarias) aseguraron la victoria aplastante de los republicanos en las elecciones del Congreso en 1994. En gran medida los dos

grupos se superponen, y a nadie sorprende que los varones blancos egresados secundarios hayan recibido las mayores reducciones en sus salarios actuales y sus futuras perspectivas. Tres de cada cuatro fundamentalistas cristianos votaron a los republicanos en 1994 y en conjunto proporcionaron el 29% de los votos que recibieron los republicanos.[15] No caben dudas de que los fundamentalistas cristianos controlarán la nominación del próximo candidato republicano para la presidencia de los Estados Unidos y Robert Dole buscará su apoyo.

En los Estados Unidos las manifestaciones políticas de esta tensión se ven más claramente ahora dentro del partido republicano, el partido preferido tanto de los ultraliberales como de los más fundamentalistas. Ellos se vuelven aliados cuando se trata de repudiar a los demócratas, pero en cuanto a regular la conducta social no hay dos grupos que estén más alejados.

A la larga los seres humanos no adoptarán las ideas libertarias, nada que trascienda los valores. No surten efecto. Pero tampoco terminarán adoptando ninguna de las series de valores religiosos vigentes. Tampoco surten efecto. Solamente la experimentación social puede determinar qué da resultado y esa experimentación es lo que los fundamentalistas más detestan. Por consiguiente, la mayor parte del terrorismo religioso fundamentalista está adelante y no detrás de nosotros.

El separatismo etnico

El separatismo étnico, al igual que el fundamentalismo religioso, es un fenómeno frecuente en los períodos de incertidumbre económica. Estadísticamente, como el PBI real per capita está trepando continuamente, todo el mundo todavía participa en un juego de suma positiva donde todos ganan, pero si el 80% de todos los ganadores experimentan una reducción de sus salarios reales, como está sucediendo en los Estados Unidos, el trabajador promedio quedará fuera de juego. El juego es una suma negativa cuando hay más perdedores que ganadores. No hay suficientes buenos empleos para buscar, la mayoría de sus compatriotas están percibiendo reducciones salariales y el trabajador está en una lucha con otros por su supervivencia económica. Al necesitar aliados que le puedan ayudar a ganar en esas batallas y enemigos que puedan ser despojados de sus buenos puestos no sorprende que en una era de equilibrio interrumpido el trabajador promedio simpatice con el separatismo étnico.

Aquellos que como yo han llegado a la madurez durante el período de la guerra fría suelen olvidar que las épocas en que las fronteras nacionales cambian son mucho más frecuentes que los períodos en que se mantienen fijas. Durante los últimos cincuenta años las fronteras no se han movido, ya que una de las pocas cosas en las que los norteamericanos y los soviéticos podían coincidir era en que los desplazamientos de frontera eran demasiado peligrosos para ser considerados. Era probable que los litigantes locales fueran aliados y que pidieran apoyo de su superpotencia protectora, especialmente si estaban perdiendo. Ninguna superpotencia se podía permitir dejar que sus aliados fueran desalojados por los aliados del bloque rival, pero ambas superpotencias sabían que si se comprometían en las disputas de sus aliados sobre fronteras locales existía una alta probabilidad de que los misiles comenzaran a volar entre Washington y Moscú.[16]

Con el fin de la guerra fría, se ha restaurado un modelo más normal. Desde que cayó el Muro de Berlín, se han creado veinte nuevos países y otros dos, Alemania Occidental y Oriental, se han convertido en una sola nación. Lo que hemos visto en la alteración de las fronteras hasta ahora no es el fin de un proceso de ajuste por la desaparición del comunismo sino el comienzo de una nueva configuración de la geografía nacional. Una vez que las fronteras comiencen a moverse en algunas partes del mundo, se legitimará la idea de que todo se puede mover en otras partes.

Si bien todavía no es oficialmente una nación, Palestina está surgiendo como tal en el Medio Oriente. Es casi seguro que estas alteraciones de fronteras ocurran en Africa (están todas en los lugares indebidos en relación con la geografía, la economía, los idiomas y las divisiones étnicas, precisamente donde los ejércitos británico y francés se enfrentaron hace 150 años). Dado que la gran mayoría de quebequeses francoparlantes votaron por la independencia en las elecciones de octubre de 1995, Canadá todavía puede dividirse.[17] Y la historia nos dirá que varias nuevas naciones están en condiciones de crearse en la India, que nunca había sido una sola nación excepto cuando estuvo unificada por un invasor extranjero como los británicos o los mongoles, y ahora se está desintegrando. Ya existen tres naciones donde solía haber una sola India Británica y existen rebeliones activas en otras tres provincias.

Las naciones se mantienen unidas debido a los desafíos externos o a las ideologías internas poderosas. El comunismo fue una de esas ideologías poderosas. Persuadió a ciertos grupos étnicos para que se unieran (si no por afinidad al menos con tolerancia) cuando jamás antes habían convivido en paz. Quizá sea útil recordar que Stalin comenzó su vida en la Rusia posrevolucionaria como comisario de nacionalidades. Suprimió de Rusia los grupos étnicos con una combinación de ideología y fuerza. El *Manifiesto Comunista* regulaba explícitamente el estado nacional étnico.[18] Hoy los gobernantes de Rusia y de la mayoría de las otras naciones de la ex URSS no tienen ni la fuerza ni la ideología de su lado.

El comunismo fue el poderoso retador externo que mantuvo bajo

control las fuerzas étnicas en todas las demás naciones. Si los grupos étnicos o regionales rivalizaban entre sí, terminaban siendo sometidos por los comunistas. Durante la guerra fría, la Liga del Norte, un partido que abogaba por la división de Italia en dos naciones (desde su perspectiva consistía en separar una mitad norte rica, eficiente y honesta, de una mitad sur pobre, ineficiente y deshonesta), no podría haber subsistido porque haber votado por ella habría sido perder las elecciones frente a los comunistas. Hoy los italianos del norte tienen la libertad de decirles a los del sur qué es lo que piensan de ellos. Pero Italia ya no se mantendrá unida con el pegamento de la guerra fría.

Algunas veces, como en Yugoslavia, el comunismo fue tanto una ideología interna como una amenaza externa. El mariscal Tito utilizó la ideología comunista y la amenaza de ser absorbido por el imperio comunista de la URSS para persuadir a sus ahora antagónicos grupos étnicos de que tenían que mantenerse unidos o aliarse separadamente. Una vez que las promesas del comunismo interno desaparecieron y la amenaza externa del dominio soviético quedó superada, los grupos étnicos fueron libres de masacrarse mutuamente y lo hicieron, aun cuando para los extranjeros parezcan pueblos muy similares.

Pero también es importante comprender que las divisiones étnicas no son las guerras de religión del siglo veintiuno, como sugiere Samuel Huntington. La nación-Estado es un fenómeno de los siglos diecinueve y veinte y en la mayoría de los casos es difícil crear principios comunes que expliquen por qué existen las naciones actuales y no otro grupo de naciones. Cualquiera que sea el principio de separación sugerido, es fácil encontrar contrapartes. Por ejemplo, el mundo árabe está dividido en muchos países a pesar de tener un idioma y una religión en común.[19]

Lo que está ocurriendo no es una guerra de religiones sino el fenómeno de la división étnica o de la separación religiosa donde las líneas de falla étnicas o religiosas son tan insignificantes para los extranjeros que a menudo no pueden verlas, aun después que les hayan dicho que existen. La sangre y el sentido de pertenencia están en la mente, no en la tierra.[20] El problema no es "quiénes somos nosotros" sino "nosotros", que a menudo existimos cuando nadie más puede saber por qué.

El País Vasco y Cataluña no desean ser gobernados desde Madrid. Los vascos ponen bombas. Todos los españoles son católicos apostólicos romanos. El problema en Canadá es el idioma, no la religión, pero todo quebequés pensante sabe que vive en una nación angloparlante donde no puede evitar aprender el inglés si pretende tener una carrera brillante, aun cuando no se sienta parte de Canadá. En Francia los bretones hablan de obtener más poder local. Los corsos son más violentos, hicieron explotar cuatrocientas bombas y mataron cuarenta personas en 1994.[21] Si es elegido, el partido laborista británico propone conceder a los galeses y escoceses la autonomía local. Ninguno de estos es un problema religioso.

Cuando existen grupos étnicos homogéneos en diferentes partes de la misma nación, los grandes Estados se fragmentan o amenazan con fragmentarse, como en Canadá y la India. En los Estados étnicamente homogéneos, como Alemania, la inmigración abierta ha sido reemplazada por la inmigración étnica donde uno tiene que demostrar que su abuela era alemana (más que probar que es un legítimo refugiado).[22] Los Estados étnicos (Elovenia, Israel, Irán, Armenia, Eslovaquia, la República Checa, Afghanistán, Macedonia) brotan como semillas en la primavera. Donde no pueden surgir, empiezan las guerras (Bosnia, Croacia, Georgia, Nagorno-Karabak, Rwanda). El vecino odiado a menudo profesa la misma religión. Donde no existe homogeneidad desde un punto de vista geográfico se plantean requerimientos de pureza étnica, aun cuando no se utilice este término (los Estados Bálticos, la ex Yugoslavia, las repúblicas musulmanas de la ex URSS y las repúblicas cristianas, de la ex URSS, Georgia y Armenia).

En los Estados Unidos han surgido los mismos requerimientos, no de separatismo geográfico sino de privilegios y cuotas étnicas especiales. Hoy todo norteamericano puede alegar que pertenece a algún grupo minoritario que merece un tratamiento especial. Los grupos especiales (como los ambientalistas, los discapacitados) ahora dominan el proceso político. Una beldad sorda ganadora del cetro de Miss Estados Unidos fue criticada por los demás sordos norteamericanos por haber hablado en el concurso en lugar de utilizar el lenguaje gestual que hace su discapacidad evidente. Todos pretenden ser diferenciados de la mayoría blanca y exigen una posición de "minoría" legalmente garantizada. En respuesta la mayoría blanca (una minoría real) pretende que se eliminen todos esos privilegios especiales.

En los Estados Unidos no es evidente que el viejo crisol de razas todavía tenga vigencia o incluso que la gente lo desee así. Los ciudadanos blancos de California aprueban referéndums para escarmentar a los inmigrantes "pardos", sin considerar si son legales o ilegales. La identidad de los grupos está determinada ahora por lo que se desea enviar a su lugar de origen o expurgar del territorio.[23]

Todo esto ocurre en un mundo donde se podría pensar que las comunicaciones globales estarían integrando a los pueblos, a medida que todos asimilan una cultura electrónica común y donde todos necesitan ceder algo de su soberanía nacional para unirse a los más amplios grupos económicos regionales como la Comunidad Europea.[24] Sin una ideología que la sustente o una amenaza externa la convivencia pacífica ha llegado a ser mucho más difícil.

Pero una ideología de sustentación, una meta más alta, tiene otros propósitos además de mantener las diferencias étnicas bajo control. Tiene

que existir una visión o los líderes no tendrán seguridad en lo que están haciendo. La visión de que una nación está progresando y continuará haciéndolo es importante; no puede haber una visión de una sociedad que simplemente proporcione más bienes materiales. Aun cuando todos obtengan más bienes materiales, las desigualdades antes que los ingresos totales se convertirán rápidamente en un problema y la redistribución no es un problema que tenga una solución capitalista.

Sin un retador, sin una ideología dominante que tenga que ser difundida o defendida, y sin un poder dominante, la historia lo confirma, las naciones-Estados entran en conflicto con sus vecinos. Si bien hubo varios conflictos en pequeña escala entre algunas naciones en el último medio siglo, desde que finalizó la Segunda Guerra Mundial, estas situaciones siempre quedaron en un punto muerto, ya que las dos superpotencias estaban interesadas en asegurarse de que todos los conflictos de frontera terminaran de esa manera. La moraleja de la historia es clara. A ninguna nación se le permitía expandir sus fronteras por medios militares, de modo que para nadie tenía sentido intentarlo.

Sin un retador, sin una ideología con una visión de futuro y sin un poder dominante, los desafíos a las fronteras existentes han tenido éxito, siguen y seguirán teniéndolo. Bosnia y la ex Yugoslavia son las precursoras. Ya han tenido eco en Checoslovaquia, Chechenia, Armenia-Azerbaiján y Georgia. Y podrían haber tenido repercusiones en muchas otras partes (Gales, Quebec, Cataluña, Córcega) y las tendrán en el futuro (Africa, India).

El mundo no va a intervenir para detener esas disputas. A los extranjeros no les agrada observar estos acontecimientos en la televisión, pero menos les agrada ver cómo mueren sus propios soldados. Los políticos de todo el mundo también han aprendido que la atención prestada por el público es muy breve. Necesitan que se haga algo acerca de Bosnia, pero solamente durante un corto período de tiempo.

Al no existir dos ideologías predominantes, ni una amenaza externa poderosa, las naciones se dividen en grupos raciales, étnicos o de clase. La gente habla de un resurgimiento del fascismo, no porque los gobiernos fascistas amaguen con volver en alguna parte, sino porque el fascismo fue la máxima expresión de la superioridad étnica y de la necesidad de una "depuración" racial. Hitler detestaba a los Estados Unidos precisamente porque era un crisol de razas sin características raciales puras. Las termitas de la homogeneidad étnica están ocupadas en todas partes socavando las bases de la estructura social.

¿Por qué no disgregarse en grupos étnicos tribales y decidirlo peleando? Estos sentimientos hoy están legitimados por la economía mundial. Todos saben que ahora no es necesario tener una gran economía con

un gran mercado interno para tener éxito. Las ciudades-Estado como Hong Kong o Singapur pueden tener éxito. Antes se solía creer que dividir una nación en otras más pequeñas significaba un nivel de vida más bajo; hoy todo el mundo sabe que esto no es cierto. Por consiguiente, es posible progresar independientemente sin tener que cooperar con otros grupos étnicos para tener un alto nivel de vida. Esta idea remite a uno de los impedimentos previos existentes para el dominio étnico.

13

Democracia versus mercado

La democracia y el capitalismo tienen muy diferentes puntos de vista acerca de la distribución adecuada del poder. La primera aboga por una distribución absolutamente igual del poder político, "un hombre, un voto", mientras el capitalismo sostiene que es el derecho de los económicamente competentes expulsar a los incompetentes del ámbito comercial y dejarlos librados a la extinción económica. La eficiencia capitalista consiste en la "supervivencia del más apto" y las desigualdades en el poder adquisitivo. Para decirlo de la forma más dura, el capitalismo es perfectamente compatible con la esclavitud. El sur norteamericano tuvo un sistema semejante durante más de dos siglos. La democracia no es compatible con la esclavitud.

En una economía con una desigualdad que crece rápidamente, esta diferencia de opiniones acerca de la distribución adecuada del poder es como una línea de falla de enormes proporciones que está a punto de ser desplazada. En las sociedades capitalistas democráticas el poder proviene de dos fuentes: la riqueza y la posición política. Durante los dos últimos siglos dos factores han permitido que coexistieran esos dos sistemas de poder basados en principios antiéticos acerca de la correcta distribución. En primer lugar, siempre ha sido posible convertir el poder económico en poder político, o a la inversa, el poder político en económico. Pocos han ostentado uno sin obtener rápidamente el otro. En segundo lugar, el gobierno ha sido activamente utilizado para alterar los rendimientos del mercado y generar una distribución del ingreso más pareja de la que habría

existido si se hubiera dejado actuar libremente al mercado. Aquellos que se sienten derrotados en la economía de mercado ven al gobierno como una fuerza positiva que procura incluirlos cuando llega el momento de recoger los frutos del capitalismo. Sin estas dos realidades probablemente hace tiempo que habría habido una fractura mayor en la línea de falla entre los principios democráticos y los principios capitalistas acerca de la distribución del poder.

Sobre el término distribución de la ecuación, el capitalismo se puede adaptar perfectamente a una distribución igualitaria del poder de adquisición (todos con el mismo ingreso) o a una distribución completamente desigual (algunos individuos concentran todo el ingreso de una nación, por encima de lo que es necesario para la subsistencia del resto de la población). El capitalismo simplemente producirá un conjunto de bienes diferentes para satisfacer diferentes categorías de gustos.

Sin embargo, sobre el término producción de la ecuación, el capitalismo genera grandes desigualdades de ingreso y riqueza. Encontrar las oportunidades para poder hacer una gran cantidad de dinero es lo que rige la eficiencia del capitalismo. Algunos las encuentran; otros no. Desplazar a otros del mercado para llevar sus ingresos a cero arrebatándoles sus oportunidades de ganancia es en lo que consiste la competencia. Una vez que se adquiere riqueza, las oportunidades de hacer dinero se multiplican, ya que la riqueza acumulada conduce a oportunidades de ganancia-ingreso que no están abiertas para aquellos que no poseen fortuna.

Si se analiza la distribución estimada de los talentos humanos, es posible creer que las economías de mercado producirán por su cuenta distribuciones del ingreso y la riqueza que serían suficientemente parejas para ser compatibles con la democracia. Uno de los enigmas del análisis económico es por qué las economías de mercado producen distribuciones del ingreso que son mucho más amplias que las distribuciones de cualquier otra característica humana conocida o talento mensurable. Por ejemplo, la distribución del cociente intelectual (CI) es muy restringida en comparación con las distribuciones del ingreso o la riqueza. El 1% superior de la población posee el 40% del patrimonio neto total, pero no tiene nada parecido a un 40% del CI total. Simplemente no hay individuos con cocientes intelectuales miles de veces más altos que los de otras personas (hay que estar apenas un 36% por encima del promedio para figurar entre el 1% superior del CI).[1]

Incluso comenzando con las distribuciones igualitarias del poder adquisitivo, las economías de mercado rápidamente convierten las igualdades en desigualdades. Cualquiera que sea la distribución de los bienes y servicios que se adquieran, los trabajadores no cobrarán lo mismo. Las personas cobran cantidades desiguales porque poseen talentos desiguales,

porque han hecho inversiones desiguales en su formación, porque tienen intereses desiguales en cuanto a consagrar su tiempo y dedicación a ganar dinero, porque empiezan desde diferentes posiciones (ricos o pobres), porque enfrentan oportunidades desiguales (negro versus blanco, vinculado versus desvinculado) y porque, quizá lo más importante de todo, no tienen la misma suerte.

El proceso generador de ingreso no es un punto adicional cuando un 5% de ventaja en cada uno de los aspectos del potencial generador de ingresos de un individuo conduce a un 10% de diferencia en las ganancias. Es más multiplicador. Un individuo que está un 10% por encima del promedio en cada una de las dos características generadoras de ingreso gana cuatro veces el ingreso (10 veces 10 para un ingreso total de 100) de una persona que está un 5% sobre el promedio de cada una de esas dos características (5 veces 5 para un ingreso total de 25).

Además, hay una relación no lineal entre el talento y el sueldo que se puede apreciar mejor en los salarios de los deportistas. Por debajo de un cierto nivel de talento que le permite a una persona convertirse en un jugador profesional de la National Basketball Association, los ingresos son cero. En el nivel exacto de talento, los ingresos mínimos son U$150.000 por año.[2] Si se estimara la brecha de talento (con qué agilidad juega, qué tan alto salta, qué porcentaje de tiros emboca) entre los jugadores marginales y los destacados, sería muy reducida, pero las diferencias de salarios son enormes. Las pequeñas brechas de talento permiten a los campeones dominar el juego.

Si bien las diferencias de ganancias pueden ser enormes, están inherentemente limitadas, ya que todos pueden trabajar la misma cantidad limitada de horas. Sin embargo, la riqueza no está similarmente limitada. No tiene un límite máximo. La riqueza puede generar riqueza y este proceso no está limitado por el tiempo personal de un individuo. Se pueden emplear otros individuos para ampliar la riqueza del empleador. Las ventajas se incrementan. A través del tiempo las desigualdades del ingreso aumentan. Aquellos que han hecho dinero tienen los recursos y los contactos para invertir en nuevas oportunidades de hacer más dinero.

La gran riqueza tampoco se genera con un paciente proceso de ahorro y luego reinversión con las tasas de rendimiento que se describen en los textos de economía. Un individuo que comenzó con 100.000 dólares y estuvo dispuesto a ahorrar y reinvertir todos sus intereses tendrá solamente 238.801 dólares al cabo de cuarenta años con las tasas de interés real de los últimos diez años (2,2%).[3]

Bill Gates, el hombre más rico de los Estados Unidos, con un patrimonio de 15.000 millones de dólares, no se hizo rico ahorrando su dinero. Lo logró con una combinación de suerte y talento. Como cualquier otra persona rica en la historia norteamericana, se enriqueció al encontrar una

oportunidad o ser suficientemente afortunado para disfrutar una situación donde los mercados están dispuestos a capitalizar y multiplicar sus ganancias actuales en vista de su futuro potencial. Su compañía fue suficientemente afortunada al adquirir un sistema operativo de otra compañía que había ido a la quiebra, precisamente cuando IBM necesitaba ese sistema para sus nuevas computadoras personales. En lo que se recordará como uno de los peores errores económicos de la historia de la computación, IBM compró el sistema ahora conocido como MS-DOS en lugar de insertar su propio sistema operativo, lo cual habría demorado unos pocos meses la introducción de su nueva computadora personal, pero posiblemente hubiera preservado su mercado durante un largo tiempo sobre una base no exclusiva. Bill Gates fue afortunado por estar en el lugar preciso con el producto debido, pero también hay que reconocer que fue talentoso y supo sacar ventaja de las oportunidades que se le presentaron. La gran fortuna requiere de ambas cosas.

Las economías capitalistas son como Alicia en el País de las Maravillas, donde uno debe correr muy rápido para no moverse; sólo impedir que la desigualdad aumente requiere un esfuerzo constante. A lo largo de la historia, como las economías de mercado no han producido suficiente igualdad económica para ser compatibles con la democracia, todas las democracias la han considerado necesaria para "interferir" en el mercado con una amplia variedad de programas que están destinados a promover la igualdad e impedir que surja la desigualdad.[4]

En el siglo diecinueve, la educación primaria y secundaria obligatoria y financiada por el Estado estaba complementada por universidades baratas construidas en terrenos donados por el gobierno. La ley de protección a las tierras de colonización (The Homestead Act) autorizó al gobierno a donar tierras a los norteamericanos dispuestos a ir al oeste en lugar de hacer que pagaran por ellas. Los ferrocarriles estaban regulados a fin de impedir a sus dueños utilizar su poder monopólico para reducir los ingresos de sus usuarios de clase media. Más tarde, se introdujeron las leyes antimonopólicas para impedir que otros monopolios ejercieran presiones en el mercado. Ambos casos son ejemplos de la supervivencia capitalista del más apto que fueron deliberadamente obstruidos por el gobierno. El siglo veinte continuó con el impuesto progresivo sobre las ganancias (los ricos pagarían más que una parte igual de los costos del gobierno); se proporcionaría un seguro de desempleo a los trabajadores despedidos, prestaciones sociales a los demasiado viejos para trabajar y ayuda financiera a las viudas y huérfanos (AFDC). Después de la Segunda Guerra Mundial, se introdujo una enmienda a la declaración de los derechos *(GI Bill of Right)* para suministrar educación gratuita a toda una generación de varones norteamericanos. En la década de los sesenta fueron los derechos civi-

les, la lucha contra la pobreza y la acción afirmativa para las minorías. En la década de los setenta fue el seguro de salud para los ancianos (Medicare) y para los pobres (Medicaid). Al cabo de todos estos esfuerzos, los Estados Unidos todavía tenían una muy desigual distribución del ingreso y la riqueza, pero una mucho más pareja distribución del poder adquisitivo de la que habrían tenido si esas actividades no se hubieran emprendido.

Históricamente, fueron los gobiernos democráticos y no el mercado los que desarrollaron la clase media.[5] Los programas como la GI Bill y Medicare eran maneras muy visibles a través de las cuales la democracia estableció quiénes podrían perder en la competencia del mercado. No importa el trato que usted reciba del capitalismo, decían estos programas, la democracia está de su lado. La democracia se preocupa por la desigualdad económica del capitalismo y está tratando de reducirla. La combinación surtió efecto. El conflicto potencial entre el poder capitalista y el poder democrático no estalló.

Si bien probablemente haya habido períodos en los cuales las desigualdades económicas aumentaron ligeramente desde que surgió el capitalismo, no han sido estimados ni reconocidos, o al menos no se ha discutido sobre ellos. En vista de que los datos precisos se han conservado, se puede afirmar que no han habido otros períodos de desigualdad tan creciente. Por consiguiente, la existencia simultánea de los dos diferentes sistemas de poder nunca se analizó durante un período en el cual las desigualdades económicas aumentaran rápidamente, fueran ampliamente conocidas y el gobierno no se decidiera a hacer nada acerca de las mismas. Ahora este análisis está en marcha.

Utilizar el poder político para reducir las desigualdades del mercado requiere una acción niveladora de alta tensión. Si se despoja de los ingresos a aquellos que han ganado demasiado bajo las reglas del capitalismo y se distribuyen a otros que han recibido ingresos sobre alguna otra base diferente a la de su esfuerzo productivo, los incentivos capitalistas dejan de tener efecto. Cuando la brecha crece demasiado entre lo que pagan y lo que reciben, las empresas comerciales simplemente se trasladan a otros lugares del globo donde no tienen que pagar altas cargas sociales. Del mismo modo, los trabajadores se sumergen en la economía subterránea cuando dejan de pagar las cargas sociales y los impuestos. Ambas actividades hacen que se esfumen las recaudaciones fiscales necesarias para costear las actividades redistributivas. Los conservadores tienen razón cuando aducen que los servicios de asistencia social del gobierno son injertos antiéticos sobre los rizomas del capitalismo. No sorprende que los partidos políticos de la derecha sólo de mala gana hayan aceptado el estado de bienestar social sobre la base de que, al fin y al cabo, no es tan malo como un socialismo declarado.

Desde luego, la cuestión clave es cuánta desigualdad puede tolerar

el gobierno antes de alcanzar un límite máximo. Hasta cierto punto eso depende de los tipos de impuestos y gastos que se utilicen para limitar las diferencias de ingreso. Se pueden recaudar más impuestos con un sistema tributario basado en el consumo antes que basado en el ingreso, porque los primeros eximen a las actividades de inversión que son fundamentales para la performance del capitalismo. Del mismo modo, se pueden recaudar más impuestos para financiar programas de entrenamiento, sin otras consecuencias adversas como recaudar para costear los programas de transferencia directa de ingresos, ya que el individuo que recibe entrenamiento ha recibido una donación del gobierno, pero tiene que trabajar para sacar ventaja de esa aptitud. En cambio, la transferencia de ingreso permite a los individuos eludir el proceso capitalista. Reciben pero no contribuyen.

En la práctica, se ha redistribuido una gran cantidad de ingreso en naciones como Suecia antes de que surgieran los problemas de incentivo. Probablemente el estado de bienestar social podría haber continuado creciendo durante un largo tiempo en la mayoría de los países, si no fuera por el problema de la clase pasiva (los jubilados) y la segunda generación, resumido en el Capítulo 5. En el futuro el estado de bienestar social no será una fuerza mediadora entre el capitalismo y la democracia. A medida que la brecha entre la clase superior e inferior se ensanche y la clase media se reduzca, los gobiernos democráticos van a tener problemas serios para manejarse con la desigual estructura socioeconómica dejada atrás.[6]

La democracia, en cuanto al voto universal, es un sistema social muy reciente y todavía no ha demostrado ser la forma política "más apta" disponible. El concepto de democracia nació hace mucho tiempo en la antigua Atenas, pero hasta que surgieron los Estados Unidos había sido aplicado de manera muy restringida. En la antigua Atenas no se aplicaba a las mujeres ni a una gran cantidad de hombres, quizá la mayoría, que eran esclavos. La antigua Atenas era lo que hoy podríamos llamar una aristocracia igualitaria. No era lo que hoy significa democracia para nosotros.

Incluso en los Estados Unidos es evidente que los fundadores de la patria no intentaban conceder el voto a todos. A los esclavos y a las mujeres no se les permitía votar y los miembros de la Asamblea Constitucional de 1787 confiaban en que los estados establecerían requisitos para votar, que de hecho nunca establecieron. La democracia universal necesitaba una guerra civil para terminar con la esclavitud y una enmienda constitucional que concediera el voto a las mujeres. La Revolución Francesa ocurrió casi al mismo tiempo que la norteamericana, pero en la mayor parte de Europa, donde la tierra tenía un gran valor y otorgaba poder político, la democracia comenzó mucho más tarde, a menudo a fines del siglo diecinueve, y los derechos del voto universal fueron un fenómeno muy reciente.

Convivir con la desigualdad

A lo largo de la historia, sociedades muy eficientes han existido durante milenios con enormes desigualdades en la distribución de los recursos económicos: el antiguo Egipto, la Roma imperial, la China clásica, el imperio incaico, los aztecas. Pero todas estas sociedades tenían ideologías sociales y políticas que eran coherentes con sus realidades económicas. Sin lugar a dudas, ninguna de ellas creía en la igualdad en sentido alguno, ni desde el punto de vista teórico, ni político, ni social, ni económico. En el antiguo Egipto y en Roma, la ideología oficial requería una distribución muy desigual del poder y las compensaciones económicas. En la antigua Roma, una gran proporción de la población eran esclavos y la ideología oficial sostenía que la esclavitud era necesaria para aquellos con mentalidad de esclavo.[7] Como la igualdad se determinaba en un proceso social donde los grupos de referencia comparativos y normativos eran fundamentales para los sentimientos de injusticia, los antiguos preceptos habían hecho que la esclavitud pareciera justa, tanto para los grandes pensadores, como Aristóteles, como para los esclavos criados en esas sociedades.[8] En la esfera política y económica las desigualdades eran congruentes.

En cambio, el capitalismo y la democracia son muy incongruentes en cuanto a sus hipótesis acerca de la distribución justa del poder. Las democracias tienen un problema con la creciente desigualdad económica, precisamente porque creen en una igualdad política: "una persona, un voto". La democracia tiene creencias y grupos de referencia que no son compatibles con las grandes desigualdades. El capitalismo también ha hecho sus esfuerzos para defender las desigualdades que genera con una serie de ideas opuestas que explican por qué esas desigualdades son justas y apropiadas.

El capitalismo puede aducir que el proceso económico es justo, pero tiene que ser agnóstico acerca de la "justicia" y "equidad" de cualquier resultado específico. Pero si alguien cree que el resultado económico del proceso es injusto y busca una justificación para no aceptarlo, siempre es posible encontrar algún lugar donde el proceso no está en concordancia con las teorías de los mercados competitivos. Por consiguiente, aquellos que defienden el capitalismo por lo general afirman que el mismo proveerá ingresos reales crecientes para casi todos y sólo ocasionalmente admiten que las desigualdades pueden aumentar. Desafortunadamente, como hemos visto en el Capítulo 2, ninguna de estas afirmaciones ha sido válida durante más de veinte años.

La desdicha de los seres humanos ocurre cuando la realidad no llega a satisfacer las expectativas (salarios reales declinantes en una nación donde se esperan salarios reales crecientes) y cuando las pautas para el éxito

son desconocidas y cambiantes (¿qué es lo que se debe hacer para elevar el ingreso cuando los salarios reales son declinantes para los varones en todos los niveles de ingreso?).[9] Desafortundamente, nuestro mundo está lleno de estas incertidumbres y expectativas frustradas.

Expulsar de la sociedad a los económicamente débiles es la alternativa a la intervención del gobierno en el mercado del lado de aquellos que están siendo derrotados en el mismo. Un economista del siglo diecinueve, Herbert Spencer, formuló un concepto que él denominó la supervivencia capitalista del más apto (una frase que con el tiempo Darwin tomaría prestada para explicar su teoría de la evolución).[10] Spencer consideraba que era un derecho de los económicamente fuertes inducir a la extinción a los económicamente débiles. Este impulso fue en realidad el secreto de la fuerza del capitalismo. Eliminar al débil. Spencer creó el movimiento eugenésico para impedir que el desvalido se reprodujera, ya que esta era la manera más humana de hacer lo que la economía llevaría a cabo de una manera más brutal (la inanición) si se la dejaba actuar por sí misma. Desde el punto de vista de Spencer, todas las medidas de asistencia social sólo prolongaban la dilatada agonía humana al aumentar la población de los que finalmente morirían de hambre.

El *Contract with America* es de tono muy spenceriano y propone un retorno al capitalismo de la supervivencia del más apto. Desde luego, es menos sincero que Spencer y niega que alguien padezca hambre hasta morir. Según su punto de vista no es necesario ningún seguro social, ya que cuando se elimine el sistema de asistencia social nadie quedará marginado del trapecio económico. Si los individuos se ven forzados a enfrentar la realidad de la inanición, todos se dedicarán a su tarea con empeño. Ese temor los hará trabajar con tanto ahínco (aferrarse con tanta fuerza) que no se caerán del trapecio. La opinión de Spencer de que las fallas del individuo conducen a insuficiencias económicas que las medidas sociales no pueden corregir se reflejan hoy en libros como *The Bell Curve*. Aquellos que están en el nivel inferior del sistema económico merecen estar allí y no se les puede ayudar debido a sus falencias personales.[11]

En la era moderna nadie ha intentado el capitalismo de la supervivencia del más apto durante un lapso de tiempo prolongado. Un ejemplo citado a menudo es Hong Kong, pero no es muy aproximado. En Hong Kong el gobierno es propietario de todos los predios urbanos y más de un tercio de su población habita en viviendas públicas.[12] Cuando esas viviendas se venden como condominios (y se han vendido doscientas mil durante los últimos dieciséis años), sólo a las familias con ingresos inferiores a los 4.100 dólares anuales les está permitido comprarlas y lo hacen a la mitad de los precios del mercado por departamentos privados similares.[13] Son medidas de marcada orientación social, pero son iniciativas del gobierno

para resolver un problema que resultaría explosivo si se dejara librado al mercado, dadas la alta población de Hong Kong y la escasez de espacio.

La historia también nos ha enseñado que las versiones capitalistas de la supervivencia del más apto no surten efecto. Las economías de libre mercado que existieron en los años veinte se descalabraron durante la Gran Depresión y tuvieron que ser replanteadas por el gobierno. Quizá pueda funcionar la supervivencia capitalista del más apto, pero todavía nadie lo ha logrado. También es útil recordar que el estado de bienestar social no fue implementado por izquierdistas radicales. Sus promotores fueron casi siempre aristócratas ilustrados conservadores (Bismark, Churchill, Roosevelt), quienes adoptaron las políticas de bienestar social para salvar el capitalismo, no para destruirlo, y para proteger a la clase media.[14]

Otra desconexión evidente entre la democracia y el capitalismo ocurre entre los líderes de los dos sistemas. La obtención del poder político no asegura riqueza y la obtención de riqueza no asegura poder político. En todas las sociedades de larga data los poderes político y económico han ido juntos. Cuando existe una desconexión semejante, aquellos que poseen poder económico tienen oportunidad de sobornar a los que detentan el poder político, a fin de imponerles las normas y regulaciones que necesitan para enriquecerse aún más y aquellos con el poder político tienen un incentivo para persuadir a los que poseen el poder económico de que los conviertan en ricos, de modo que puedan disfrutar de los mismos niveles de vida material que sus amigos poderosos en la esfera económica.

El capitalismo y la democracia han coexistido pacíficamente en el siglo veinte precisamente porque lo que no está permitido desde el punto de vista teórico ha ocurrido de maneras sofisticadamente empíricas. Los conservadores no sofisticados a menudo aducen que se requieren votos proporcionales a la riqueza a fin de impedir que los pobres utilicen el proceso político para confiscar los bienes materiales de los ricos. El problema es real pero no se necesita una solución tan "cruda". Los derechos de voto desiguales no son necesarios en las democracias para preservar las desigualdades capitalistas, ya que si bien todos tienen un voto, no todos lo utilizan y la influencia política depende de las contribuciones a la campaña así como de los votos.

No es casual que las sociedades capitalistas hayan construido sistemas políticos donde la riqueza económica se puede traducir en poder político. Hoy esta realidad se refleja en las contribuciones a las campañas que buscan "comprar" la influencia política de grupos con intereses especiales (aquellos con poder económico) y miembros del Senado de los Estados Unidos, donde la mayoría de los cientos de senadores son millonarios. Tampoco es casual que los Estados Unidos hayan desarrollado un sistema donde a los individuos con poder político pero sin riqueza se les brinden "oportunidades" para convertir

su influencia política en riqueza. Pensemos en el presidente Lyndon Johnson, un hombre que llegó a ser rico a pesar de haber ocupado cargos públicos con un sueldo bajo durante toda su vida laboral. O más recientemente, consideremos los esfuerzos de Newt Gingrich para convertir su influencia política en poder económico a través de libros, conferencias y actividades "educativas" donde el público está dispuesto a pagar enormes sumas multimillonarias por productos de calidad no probada. Las empresas editoras de libros no pagan adelantos de cuatro millones y medio de dólares a los autores sin una trayectoria de éxitos editoriales. Las provechosas actividades generadoras de ingresos de Gingrich fueron previas a convertirse en presidente de la Cámara de Representantes cuando se lo apodó Newt, Inc.[15] Su único error fue llegar a ser demasiado poderoso políticamente, con demasiada rapidez, y así atrajo demasiado la atención antes de haber completado la tarea de llegar a ser económicamente poderoso.

Desde el punto de vista de la teoría económica, una contribución a una campaña no es diferente de una donación en efectivo a un político. Ambas son sumas de dinero que la persona necesita para sacar ventaja de la situación y resultar elegido. La teoría económica no reconoce la diferencia. Solamente el sistema legal hace una distinción entre dar dinero a un político para conducir su campaña (legal) y darle dinero para comprar una bonita mansión (ilegal).

La desconexión es menos grave de lo que podría ser, puesto que por encima de cierto nivel de posesiones materiales el propósito de tener más dinero no significa un mayor consumo material (hay muchos que posiblemente no puedan consumir su riqueza actual en toda su existencia pero continúan consagrando sus vidas a hacer más dinero), sino un poder para tomar decisiones, económicas o políticas.

El poder es el bien de consumo último. Se lo busca casi con exclusividad y puede usárselo en cantidades ilimitadas. Hasta cierto punto, pero no totalmente, el poder de un político puede sustituir su falta de dinero y el poder económico de un hombre de negocios puede sustituir su falta de poder político.

La tendencia a que los porcentajes de votos disminuyan a medida que los ingresos declinan también reduce la dicotomía entre los dos sistemas. Si los pobres no pueden organizarse para votar, obviamente no pueden organizarse para expropiar a los ricos de su patrimonio. En efecto, como ellos no votan, no tienen el mismo poder de voto aun cuando la Constitución diga que lo tienen. En los países donde los pobres se han organizado para votar en grandes cantidades, no sorprende que los gobiernos hayan sido mucho más agresivos para elevar los ingresos de las capas inferiores de la sociedad conservando la riqueza en las capas superiores. Los sistemas de bienestar social europeos son diferentes precisamente porque las familias que de otra manera habrían tenido ingresos bajos votan.

Además, los miembros de los sistemas parlamentarios no tienen que ser ricos para postularse (uno no se postula como un individuo) y los miembros del Parlamento, especialmente los integrantes de los partidos de izquierda, rara vez son ricos. Votan por sistemas impositivos y de redistribución más igualitarios, ya que no se gravan a sí mismos con impuestos más altos. Los impuestos afectan a otros que ellos personalmente identifican de acuerdo con categorías de ingreso muy diferentes (en los partidos socialistas europeos los ex maestros de escuela son tan numerosos como los abogados en el Congreso norteamericano) a las de sus contrapartes norteamericanos. Si se desea encontrar el ingreso con las más altas exenciones en el código impositivo norteamericano, no sería un error comenzar por los que se perciben generalmente en el Senado y la Cámara de Representantes de los Estados Unidos.

Para los norteamericanos interesados en preservar los programas de asistencia social para los pobres, la cuestión fundamental es cómo persuadir a los pobres para que realmente voten a los políticos que están dispuestos a respaldar dichos programas. A nadie sorprendería que, si los beneficiarios directos de un programa no votaran por los políticos que respaldan los programas que los benefician, ese programa sería el primero en ser suprimido cuando los conservadores ya no teman al socialismo ni al comunismo. Mientras ellos no voten, esos programas serán políticamente inutilizables.

El sistema norteamericano también está cambiando. Los medios electrónicos están tornando mucho más fácil para el poder económico la meta de comprar el poder político. Cuanto más dinero se requiere para pagar los avisos televisivos necesarios para una candidatura política, mayores son las ventajas para los ricos cuando llega el momento de postularse para las funciones públicas. Nadie sin el dinero de Ross Perot (4.000 millones de dólares) podría haber siquiera pensado en ser candidato presidencial de un tercer partido. Pero, a la inversa, los medios de difusión escudriñan públicamente las vidas privadas de los políticos existentes haciéndoles cada vez más difícil acumular riqueza una vez en el poder. Los sobornos sofisticados que son perfectamente legales (el pago adelantado del libro de Gingrich) llegan a ser políticamente imposibles. Pero si el poder económico llega a ser considerado como un poder político manifiestamente adquirido por un tiempo demasiado prolongado, el cinismo acerca de la validez de la democracia donde "un hombre es un voto" a la larga deteriora el sistema.

Al fin y al cabo, la democracia se apoya en el consenso pero no lo crea, supone un cierto grado de compatibilidad entre sus ciudadanos pero no se ocupa de hacerlo realidad y funciona mejor donde no tiene que hacer una suma negativa de opciones porque tiene una gran torta de recursos para repartir.[16] Pero las democracias actuales no tienen ninguna de estas ventajas. La estabilidad del ingreso está siendo socavada por las fuerzas

tectónicas de la economía. En una aldea electrónicamente comunicada, esta creciente desigualdad va a ser bien conocida y quizás exagerada mientras sus habitantes con salarios reales declinantes se comparan con sus pares de la televisión que siempre disfrutan de ingresos reales crecientes.

Durante más de veinte años las brechas entre los ingresos se han estado ensanchando y durante más de diez años esa realidad se ha conocido con certeza. Pero el proceso político todavía tiene que adoptar su primer programa para modificar esta realidad. Por supuesto, el problema es que para funcionar cualquier programa debería incluir una reestructuración radical de la economía y la sociedad norteamericanas. Más que dinero para reeducar y volver a entrenar al 60% inferior de la fuerza laboral, hace falta una dolorosa pero fundamental reestructuración de la educación pública y el entrenamiento sobre la tarea. Sin un competidor social, el temor no conducirá al capitalismo a incluir a los excluidos. En el largo plazo el egoísmo ilustrado debería conducir a los mismos resultados, pero no lo hará.

Hasta cierto punto el deslizamiento a lo largo de esta línea de falla ya es visible. En las elecciones de noviembre de 1994, los varones blancos egresados secundarios, precisamente el grupo con la mayor reducción en sus ingresos reales, desertaron masivamente de las filas del Partido Demócrata para pasarse al Republicano. Pero cualquier cosa que se piense acerca del pacto republicano, *Contract with America*, no dice nada acerca de los salarios reales declinantes, ni cómo se puede resolver este problema tan crucial.[17] Por un tiempo es posible concentrar la atención sobre los chivos expiatorios, por ejemplo, la asistencia de la madre soltera, de quien nadie se quiere ocupar porque a nadie la agrada la idea de ser el incauto que paga por los hijos de otro. ¿Pero qué sucede cuando llega a ser evidente que los programas de asistencia maternal y de acción afirmativa para las minorías ya no son la causa de que los salarios sigan cayendo para los varones blancos egresados secundarios? ¿Adónde irá a parar el voto-castigo la próxima vez?

El *Contract with America* plantea a todos los estados el problema de la igualdad versus la desigualdad. Ellos tienen que manejar los sistemas de asistencia y educación. Pero los estados son precisamente el nivel de gobierno que no puede ocuparse de este problema. Los individuos y las corporaciones prósperas que generan riqueza, pagan altos salarios a sus empleados, pero los que no quieren pagar impuestos altos simplemente se trasladan a los estados que no los exigen. El impuesto a la herencia estadual conduce a una situación donde todo individuo rico establece su residencia en un estado donde no haya que pagar impuestos a la herencia antes de morir. Los gobiernos estaduales saben que una gran cantidad de jóvenes terminarán trabajando en otros estados. Es más fácil reducir los presupuestos educativos que los de otro tipo, ya que no pasa nada en el corto plazo

cuando esos presupuestos se reducen. Encomendar a los estados la misión de generar más igualdad equivale a decir que esa misión no se llevará a cabo.

¿Qué ocurre cuando los gobiernos democráticos no pueden ofrecer a la mayoría de sus votantes lo que ellos desean, exigen y están habituados a recibir: un nivel de vida real creciente? En la campaña electoral de 1992, el presidente Clinton prometió concentrarse en los problemas internos norteamericanos, una promesa implícita de hacer algo acerca de las crecientes desigualdades y la caída de los salarios reales. Casi cuatro años más tarde la economía todavía registra una creciente desigualdad y salarios reales declinantes. En 1994 la nueva mayoría republicana del Congreso también prometió abandonar el liderazgo mundial norteamericano para concentrarse en los problemas internos. Pero tampoco tiene nada que ofrecer a los trabajadores con salarios declinantes.

Si un trabajador norteamericano tiene un nivel de vida declinante, un gobierno que no hace nada al respecto y ningún partido político ni siquiera promete hacer algo acerca de su mayor problema, ¿qué puede esperarse entonces?

¿Cual es la vision?

Si no se van a crear nuevos enemigos internos para reemplazar los viejos adversarios externos como una fuerza unificadora para superar la frustración interna, las sociedades necesitan alguna meta principal hacia la cual todos puedan orientar sus esfuerzos para crear un mundo mejor. En el pasado estas visiones provenían de aquellos que creían en el socialismo o en el estado de bienestar social. Estos sistemas prometían una vida mejor para los que se sentían, y estaban, excluidos. Ellos, y no la revolución o el terrorismo, eran el camino a la integración en los Estados Unidos. Pero ahora las milicias descarrilan los trenes de pasajeros precisamente porque saben que para ellos no hay un camino que los conduzca a la integración. El viejo camino a la inclusión ha desaparecido. Ni el socialismo ni el estado de bienestar social indican un camino que pueda seguirse para construir un futuro colectivo mejor que incluya a los excluidos. En consecuencia, justo cuando el sistema social tiene una necesidad urgente de partidos políticos con nuevas y agudas ideas que se puedan discutir en términos de cómo abordar las incertidumbres de un período de equilibrio interrumpido, obtiene en cambio debates entre partidos de derecha que quieren volver a un pasado mítico (algo que no es posible, al margen de cuánto lo deseen) y partidos de izquierda que carecen de programa.

¿Qué significa la democracia cuando los partidos políticos no tienen

creencias ideológicas diferentes —visiones diferentes de la naturaleza del sistema y de dónde está la "tierra prometida"— de modo que puedan discutir caminos alternativos para el futuro? Las elecciones se han convertido en encuestas de popularidad que hacen remolinos en torno de temas triviales y dependen de quién luce mejor en la televisión. ¿Las elecciones han llegado a ser consideradas como el reemplazo de un conjunto de fulleros por otro conjunto de fulleros? ¿Todos votan para asegurarse de que su grupo étnico antes que otro recoja el botín del poder? Voto por mi estrecho interés económico sin considerar cuánto pueda afectar el interés de otro.

Si la democracia ha de funcionar, no puede ser ni un proceso para elegir a mis amigos y parientes en oposición a sus amigos y parientes, ni un proceso donde cada candidato promete manejar el sistema vigente mejor que su oponente. Las elecciones no pueden convertirse en una simple opción entre un grupo que sirve a los intereses de "otros" y otro grupo que sirve "nuestros" intereses. La verdadera democracia exige alternativas ideológicas reales en el momento de la elección o se convierte en un ejercicio del tribalismo donde alguna tribu (la de más baja influencia en el orden de reclamos) se escoge para achacarle la culpa de los problemas del país y luego se la castiga.

Para operar, la democracia necesita la visión de una utopía, un camino hacia una sociedad mejor, una visión que trascienda los estrechos límites del interés propio sectario. A lo largo de la historia, los partidos políticos de la derecha han sido el ancla flotante de la sociedad. Vendieron un glorioso pasado, a menudo uno que en realidad no existió, pero un pasado mítico que todavía es importante. Se esforzaron por la preservación de los viejos valores y de los viejos modos de operar.

A Newt Gingrich le encanta concentrarse sobre la era anterior a 1955, antes de que "las pautas de la contracultura arraigaran en el Partido Demócrata, subestimaran la familia y favorecieran insistentemente los estilos de vida alternativos".[18] En realidad, esta idílica era previa a 1955 estableció un récord de las tasas de nacimientos en adolescentes, nunca superada desde entonces, un tercio de los matrimonios terminaban en divorcios, la segregación racial era persistente y *Rebelde sin causa* o *Jungla de asfalto* eran las películas que había que ver. Pero todos estos hechos negativos se pueden pasar por alto. Los partidos de la derecha se han mantenido unidos, porque aman un pasado que no amenaza a nadie en el presente y no quieren perder demasiado tiempo hablando del futuro, ya que cualquier plan para el mañana pronto crea disenso. Nadie espera que los partidos conservadores tengan una visión del futuro. Esa visión se deja librada al mercado. Lo que será, será.

Los partidos del ala izquierda tienen una tarea más ardua. Su función es tener una visión utópica del futuro que proporcione la fuerza

impulsora para el cambio. A menudo sus visiones son inalcanzables o impracticables, pero hay elementos dentro de ellas que se pueden utilizar para construir una sociedad mejor. A menudo la ingeniería social no surte efecto, pero siempre hay una necesidad de una visión social para un futuro mejor.[19] Históricamente, la derecha conservadora ha utilizado ciertos aspectos de esas visiones de izquierda, como Bismark con su sistema de jubilación y salud pública o Churchill con el seguro de desempleo para mantener el viejo sistema en orden y a los revolucionarios de izquierda fuera del poder.

En los últimos 150 años los partidos de izquierda han promovido dos visiones de la utopía: el socialismo y el estado de bienestar social. El propósito del socialismo (la propiedad pública de los medios de producción) era asegurar que todos (y no sólo los capitalistas) estuvieran incluidos en los resultados del progreso económico. El propósito del estado de bienestar social era proporcionar un ingreso básico a aquellos individuos que el capitalismo no necesitaba (los ancianos, los enfermos, los desempleados). En los Estados Unidos, el socialismo nunca llegó a ser central en ninguna plataforma política, pero la inclusión lo fue. La variante norteamericana de la inclusión dependía de un acceso cada vez más amplio y profundo a la educación pública barata, las regulaciones gubernamentales y las leyes antimonopólicas para limitar el poder económico capitalista, la acción afirmativa para inducir la inclusión de los excluidos y los beneficios de un sistema de asistencia social para la clase media.

Si se consideran a aquellos individuos ahora algo excluidos (los que perciben salarios reales gradualmente declinantes), ninguno de los métodos norteamericanos tradicionales de inclusión surte efecto. El entrenamiento del sector no universitario es parte de la respuesta, pero se tendría que implementar simultáneamente con políticas de crecimiento que generaran empleos y mercados laborales donde los salarios reales comenzaran otra vez a aumentar. Al no saber cómo encarar estas políticas en forma simultánea y quizá no estar dispuesta a hacerlo, aun cuando no sepa cómo, la izquierda política no ha dejado nada para vender.

Los partidos del ala izquierda todavía pueden ser elegidos si los partidos conservadores manejan muy mal el proceso político, pero desde el punto de vista económico el estado de bienestar social no puede continuar sin una cirugía mayor. La reducción no es algo que la izquierda haga bien. Clinton no hizo nada al respecto en su primer período en el cargo cuando controlaba el sistema. En todo caso, nadie gana cuando todo el tiempo juega a la defensiva.

En todo el mundo los partidos políticos de izquierda están desmoralizados o fuera del gobierno. En Alemania el apoyo al partido socialdemócrata ha estado en el punto más bajo en treinta y seis años y se está reestructurando con batallas internas que le han valido el mote de "chicos que

juegan con sus baldecitos en la arena".[20] En los Estados Unidos, en todos los niveles de gobierno, los funcionarios cambian de partido, del demócrata al republicano, en proporciones nunca vistas. Los demócratas tuvieron una derrota masiva en el otoño de 1994. Indudablemente esta tuvo muchas causas pero una de ellas fue la falta de visión de futuro. No tienen ni un mapa de ruta para la tierra prometida ni una descripción de cómo sería si sólo pudieran encontrar la ruta.

Las sociedades de éxito tienen que unirse en torno de una historia convincente con una ideología de sustentación. Si no hay una historia para contar, los líderes no tendrán programas ni seguridad en lo que están haciendo. Para conservar la unión tiene que haber una visión utópica que sostenga algunas metas comunes en pos de las cuales los miembros de la sociedad puedan trabajar. Todas las religiones, al igual que el comunismo, tienen estas historias para contar. La mayor parte del atractivo del fundamentalismo religioso es que tiene esa historia para contar.

¿Pero cuál es la historia que el capitalismo cuenta a la comunidad para mantenerla unida cuando el capitalismo explícitamente niega la necesidad de una comunidad? El capitalismo solamente postula una meta: el interés individual en aprovechar al máximo el propio consumo personal. Pero la satisfacción personal no es una meta que pueda mantener unida a ninguna sociedad en el largo plazo. En semejante situación pueden haber cosas que la gente podría hacer colectivamente para permitir que todos eleven sus niveles de vida, pero no hay manera de organizar los factores sociales externos en un sistema que reconoce solamente los derechos individuales y no admite las responsabilidades sociales.

Sin una visión existen muchos motivos para que las sociedades se mantengan unidas. Pueden unirse en respuesta a una amenaza externa. Durante sesenta años las amenazas ideológica y militar, primero del nazismo y luego del comunismo, mantuvieron unidas a las democracias occidentales. Los problemas internos se podían posponer y la izquierda los dejó de lado. Pero ahora no hay amenaza externa.

Las sociedades se pueden unir por el deseo de conquista, construir un imperio, por ejemplo. La conquista es un aspecto de la naturaleza humana y los programas como el proyecto "hombre en la luna" eran formas indirectas de conquista. Pero en una era de armas nucleares la conquista geográfica no vale la pena para las potencias centrales. Nadie parece tener la imaginación o la capacidad para generar todo lo que hoy sería el equivalente de un proyecto hombre en la luna. Y habría que recordar que incluso el programa hombre en la luna tuvo que ser promovido como parte de la competencia de la guerra fría con los soviéticos.

Si no hay ninguna visión disponible, a la larga, toda sociedad se replegará en el etnocentrismo. El sistema se mantendrá unido concentran-

do el odio sobre alguna minoría diferente y despreciada que debe ser "limpiada" de la tierra. Eliminar a aquellos grupos con una religión diferente, un idioma diferente o una herencia étnica diferente, y el mundo será mágicamente un poco mejor. En los Estados Unidos estas ideologías surgieron como la "Proposition 187" en California, eliminando de los presupuestos la asistencia a la maternidad, deteniendo la acción afirmativa en Washington y expulsando de las calles de Nueva York a los desamparados.

Sin una visión apremiante de un futuro mejor, se introduce la parálisis económica y social. Sin un programa importante, todo el mundo comienza a intentar imponer sus microprogramas personales para elevar su propio ingreso o fortuna personal. Sin un programa político, los partidos se fragmentan y el poder pasa de aquellos que quieren hacer cosas nuevas a aquellos que quieren detenerlas. Los gobiernos pierden su capacidad para imponer costos a los ciudadanos y para desarrollar tareas que harían que el individuo promedio mejorara sus condiciones de vida. Las cárceles comunes, las superautopistas, las posadas a mitad de camino, las vías férreas de alta velocidad, las plantas de energía eléctrica y una multitud de otros servicios públicos han llegado a ser difíciles o imposibles de emplazar. No existe una visión comunitaria para vencer la resistencia localizada. No hay un proceso comunitario para compartir los efectos negativos de los servicios públicos necesarios.

En una democracia cualquier interés grupal especial no limitado por una adhesión a la comunidad tiene un poder desproporcionado con respecto al número de sus miembros. La *National Rifle Association* (Asociación Nacional de Fusileros) es un buen ejemplo. Sus miembros son una pequeña minoría de la población; el 90% apoyan el control de armas en las encuestas de opinión pública, pero el conrol de armas es imposible en los Estados Unidos. Un 10% de votantes que están dispuestos a votar por o contra un político sobre un único tema es suficiente para decidir el triunfo o la derrota en la mayoría de las elecciones.

Estos grupos han proliferado en parte en respuesta al espíritu de la época (no existe nada suficientemente importante para hacerme dejar de lado mi estrecho interés propio) y en parte debido al uso de los mensajes dirigidos de los medios de difusión que ha permitido la electrónica moderna. En el pasado uno tenía que dirigirse a todo el público, ya que no era técnicamente posible dirigirse a un sector limitado de personas. Pero ahora es fácil enviar un mensaje dirigido solamente a aquellos individuos que pueden recibirlo con complacencia. Pronto será posible especificar su propio periódico, el "Diario Yo", diciéndole a la computadora qué tipos de noticias desea ver, de modo que pueda preparar un periódico exclusivo exactamente adaptado a sus gustos.[21] El *Wall Street Journal* ya ha lanzado una versión preliminar de este tipo de diario denominada *Personal Journal*.[22]

En la dirección inversa, esto les permitirá a los avisadores enviar sus mensajes únicamente a los individuos que han expresado su complacencia con tales mensajes, pero también permitirá a la gente reunir a los grupos de intereses políticos especiales mucho más rápido y con mucho menos costo. Nadie tendrá que hablarle a toda la humanidad o al electorado, a menos que quiera hacerlo, y pocos lo querrán. Es demasiado costoso y requiere demasiado tiempo hablarle a aquellos que no son afines con la posición política propia. En lugar de intentar dirigirse a una mayoría, es mucho mejor abordar a un poderoso grupo de interés especial. Pero hacer participar a las minorías es la manera de enseñarles a comprometerse y la manera en la cual las minorías se convierten en mayorías. Una era de diálogo político está terminando y una era marcada por los que son capaces de movilizar más eficazmente a sus grupos de intereses especiales está comenzando. El veto de la minoría reemplaza el voto de la mayoría.

Si bien no resolverá completamente el problema, hay algo que supuestamente se puede hacer en el orden económico que casi nunca se ha hecho en nuestra sociedad. Cuando la sociedad pide a sus miembros que acepten los costos de la actividades que ayudan a todos (por ejemplo, estar dispuesto a vivir cerca de una prisión), luego el resto de la sociedad debería compensar a esos miembros por sus costos, aun cuando dichos costos fueran sólo psicológicos. En la práctica la mayoría de las sociedades están dispuestas a compensar a los individuos por la propiedad física requerida en procedimientos de dominio eminente pero por nada más. El concepto de compensación necesita ampliarse considerablemente.

Cuando los conservadores abogan por una legislación sobre compensaciones si la sociedad aprueba leyes ambientales que disminuyen el valor de algunas propiedades individuales, tienen razón a medias. Si las empresas o individuos están contaminando (arrojan desperdicios sobre la propiedad de terceros), la sociedad tiene todo el derecho de impedir que lo hagan sin compensación alguna. Quizá deberían pagar una compensación a aquellos que están perjudicando. Pero si la sociedad pretende que suceda algo positivo, sumar algo al bienestar general, como espacios abiertos, entonces debería costear esos espacios, en lugar de prohibirle a alguien que desarrolle su propiedad y obligarlo a proporcionar un espacio público a expensas privadas.

Pero el principio de la compensación se debería aplicar a todo, no sólo a las reglamentaciones ambientales. Aquellos individuos que estén dispuestos a vivir cerca de una planta de energía nuclear o de una prisión deberían recibir mensualmente un cheque por un valor proporcional a la distancia de ese servicio público indeseable. Si bien hay personas que no estarían dispuestas a vivir cerca de esas instalaciones por ninguna cantidad de dinero, hay otros que estarían dispuestos a hacerlo por cantidades

sorprendentemente reducidas. Si se considera la planta Pilgrim de energía nuclear al sur de Boston, se pueden ver casas que rodean lo que solía ser un sitio desolado. La gente se trasladó allí precisamente porque la presencia de esa planta nuclear significa que tendrán que pagar menos impuestos a la propiedad que en otros lugares.

Gran parte del síndrome NIMBY (no a las puertas de mi casa) probablemente se podría eliminar con una modesta suma de compensación. Desde luego, la compensación significaría que los proyectos públicos costarían más. Pero ser capaces de emprender proyectos que elevan el bienestar social, en lugar de atascarse en interminables debates públicos, es mucho más importante que minimizar los costos monetarios de intentar obligar a los individuos a soportar los efectos laterales negativos. No es justo imponer gravámenes de esta manera y hemos aprendido que también es imposible. La gente se resistirá tan eficazmente que el progreso económico simplemente se detendrá.

Pero las soluciones técnicas no resolverán el problema fundamental de la disparidad creciente entre las ideas de igualdad del poder de la democracia y las grandes y crecientes desigualdades del poder económico que genera el mercado. Esa solución se tiene que encontrar en una serie de metas comunes que sean suficientemente motivadoras para que la gente desee hacer sacrificios y posponer su interés propio a fin de reconstruir la economía para producir resultados diferentes. ¿Pero cuál es esa visión abarcadora y ese programa?

La espiral descendente

A falta de una visión que pueda generar los enormes esfuerzos de reestructuración que serían necesarios para comenzar a reducir la desigualdad y hacer que los salarios reales aumenten, ¿qué puede ocurrir? ¿Cuánto pueden aumentar la desigualdad y caer los salarios reales antes de que algo estalle en una democracia? Nadie lo sabe, ya que nunca antes ha ocurrido. La experiencia nunca se ha intentado.

Es indudable que los sistemas sociales pueden estallar. La reciente e inesperada implosión repentina de la URSS es un buen ejemplo. Pero para que se produzca el estallido deben haber algunos estandartes alternativos bajo los cuales la población pueda reagruparse rápidamente. En el caso del comunismo esa alternativa fue "el mercado", el capitalismo. Pero si este último no produce resultados aceptables, simplemente no hay otro sistema alternativo bajo el cual la población se pueda reagrupar. En consecuencia, es altamente probable que ocurra una conmoción social repentina.

Lo más probable es un círculo vicioso de deslealtad individual, desorganización social y una consecutiva espiral descendente. Consideremos la declinación en el desarrollo desde el punto culminante del Imperio Romano hasta el punto más bajo de la Edad Media. Con el comienzo del Medioevo (476 a 1453), los ingresos reales per capita bajaron sustancialmente desde su punto culminante en el Imperio Romano. Las tecnologías que habían permitido al Imperio Romano tener niveles de productividad mucho más altos no habían desaparecido. Ningún dios malevolente obligó al hombre a desmandarse durante los ocho siglos siguientes de declinación ininterrumpida.[23] En realidad el porcentaje de descubrimientos había aumentado desde la época romana. Pero la producción declinó a pesar de estas nuevas invenciones.[24] El mal apareció bajo la forma de la desorganización y desintegración social. La ideología y no la tecnología comenzó a declinar. Los seres humanos desechaban lo que habían aprendido en un período de tiempo relativamente breve. Una vez que lo habían olvidado, no pudieron recuperar su antiguo nivel de vida durante más de doce siglos. Si bien habría que tener en cuenta que parte de ese progreso se replegó en Bizancio y subsistió otros mil años.

En la Edad Media muchos tenían todos los conocimientos que los romanos poseían acerca de las tecnologías, como la fertilización.[25] Lo que los europeos perdieron fue la capacidad de organización para producir y distribuir el fertilizante. Sin la fertilización, los rendimientos bajaron hasta el punto que en la tierra que había sido parte del "granero" del Imperio Romano por cada semilla de grano plantado sólo se cosechaban tres.[26] Después de apartar las semillas para plantar al año siguiente y descontar las semillas comidas o estropeadas por el gusano, quedaba muy poco para alimentar a la población durante el invierno.[27] A la larga, simplemente no habían suficientes calorías para sostener una actividad vigorosa y la calidad de vida comenzó a declinar.[28]

Incluso los más poderosos señores feudales tenían niveles de vida muy por debajo de los que disfrutaban los ciudadanos medios de la Roma imperial. Sin seguridad frente a los bandidos ambulantes y sin sistemas de transporte, muchos de los bienes que habían estado al alcance de toda la población en Roma llegaron a ser inalcanzables incluso para los ricos. Alimentar a grandes ciudades como Roma se volvió imposible.[29] No hubo nuevamente en toda Europa una ciudad de las dimensiones y el nivel de vida de la Roma imperial hasta que surgió Londres en 1750. A fines de la Edad Media (1453), las rutas romanas seguían siendo las mejores del continente, aun cuando no habían tenido mantenimiento durante mil años.[30]

En la Edad Media vivían algunas personas que sabían que los niveles de vida habían sido mucho más altos en el Imperio Romano y que era posible tener mejores condiciones de vida. Tenían, o podrían haber tenido,

todas las tecnologías que poseía Roma, pero no contaban con los valores para generar las capacidades de organización que habrían sido necesarias para recrear lo que antes había existido. Las inversiones en el futuro llegaron a ser algo extraño: "se acumulaban reservas en las alcobas, los almacenes y las bodegas donde las provisiones se depositaban para futuros festines en los cuales se derrochaba pródigamente la riqueza de la casa".[31] Los valores, y no las tecnologías, dictaron un siglo tras otro lo que debía hacerse en la Edad Media.

Si se considera a Europa a medida que avanzaba en la Edad Media y el desarrollo del feudalismo, se advierten algunos paralelos inquietantes que vale la pena examinar.[32] La espiral descendente de Roma no se inició con una conmoción externa. Empezó con un período de incertidumbre. La mayor expansión militar ya no tenía sentido, puesto que Roma se mantenía en sus límites geográficos naturales: estepas, desiertos y una densa foresta que rodeaba el Imperio por todos los costados. Con las comunicaciones y sistemas de control y autoridad funcionando dentro de sus límites tecnológicos, la expansión ya no conducía a una riqueza colectiva o individual. ¿Qué iba a reemplazar la conquista como una fuerza unificadora social si ya no quedaba nada para conquistar? Si la riqueza individual y comunitaria no se podía obtener a través de la conquista, ¿por qué los ciudadanos de Roma iban a pagar impuestos para mantener el gran ejército y el aparato político necesarios para mantener el Imperio? ¿Qué se iba a hacer con las enormes cantidades de inmigrantes que deseaban convertirse en ciudadanos romanos? Aparecieron plagas que desorientaban a todos en una era en que se creía que las enfermedades no eran causadas por gérmenes o virus sino por la ira de los dioses. Las verdades de la vieja religión pagana estaban perdiendo vigencia, pero las de la nueva religión cristiana todavía no habían surgido.

Debido a los cambios bruscos resultantes en el orden social y político, la infraestructura económica, humana y física, y la disciplina social (piénsese en lo que se requería para alimentar a una ciudad de más de un millón de habitantes utilizando carretas y caballos como el principal medio de transporte) que le habían permitido a Roma mantener su nivel de vida y sus ejércitos se deterioraron. Con el gasto público en aumento y la menor disposición a pagar impuestos, ya no era posible hacer las inversiones que se habían hecho antes. Finalmente comenzó una declinación económica que se alimentaba a sí misma. El más bajo rendimiento disminuyó todavía más la disposición a hacer la inversión social necesaria para mantener el viejo sistema, lo cual a su vez condujo a un rendimiento aún más bajo y a otra serie de reducciones en las inversiones sociales necesarias.

Consideremos los paralelos entre esa época y la nuestra. Los inmigrantes están invadiendo el mundo industrial pero nadie está dispuesto a incurrir en los costos que los convertirían en ciudadanos del Primer

Mundo. Tanto las alianzas del imperio soviético como las alianzas norteamericanas se han disuelto. Las naciones débiles se someten a los caudillos feudales (Somalia, Afghanistán, Yugoslavia, Chechenia) e incluso las poderosas están cediendo sus poderes a los líderes locales. Si se considera con seriedad el *Contract with America*, el gobierno federal norteamericano debería renunciar a todos sus poderes excepto al de defensa de los líderes locales. A través del tiempo, los líderes locales consolidarían esos poderes y el gobierno nacional perdería esencialmente su autoridad para actuar, como hicieron los gobiernos durante la Edad Media.

Las aptitudes para leer y escribir declinaron desde la época del Imperio Romano en que estaban ampliamente difundidas hasta el punto en que sólo los monjes podían leer en plena Edad Media.[33] Hoy el analfabetismo funcional está en aumento en los Estados Unidos y en gran parte del resto del mundo industrial, mientras que los niveles de lo que significa tener una educación que convierta a un individuo funcional en un hombre productivo están elevándose rápidamente.

En la Edad Media los niveles de vida estuvieron muy por debajo de lo que habían sido en el punto culminante del Imperio Romano.[34] La productividad cayó. El trabajo se volvió brutal en comparación con lo que los campesinos soportaban en el Imperio Romano. Los moradores de las chozas estaban mucho más amontonados.[35] El proceso comenzó con la caída de los ingresos en la capa inferior de la escala social y gradualmente se extendió a toda la sociedad. Hoy la productividad total todavía está en ascenso pero los salarios reales han empezado a bajar para un 80% de la población. A la larga las fracturas sociales y la declinación de la productividad de los que están en la capa inferior tienen que afectar los niveles de vida de los que se sitúan en los niveles superiores de la escala social.

En la Edad Media los bienes públicos fueron absorbidos por la iniciativa privada. El bandolerismo se diseminó y se consideraba como una revancha sobre los defensores del orden político y social (de allí la leyenda de Robin Hood).[36] Las ciudades abiertas y los ciudadanos libres se reemplazaron por mansiones amuralladas y siervos.[37] Para estar a salvo en sus hogares, la gente no podía vivir a nivel del terreno sino que para dormir trepaba a los pisos más altos utilizando escaleras portátiles.[38] El bandidaje y la violencia callejera eran uno de los principales motivos para esta reclusión.[39] Las inscripciones obscenas abundaban sobre las paredes de las casas en el Medioevo, al igual que en las ciudades modernas.

En nuestras sociedades, como en la Edad Media, la iniciativa privada está absorbiendo al ámbito público. En 1970, en la vigilancia pública se gastaba el doble que en la privada. En 1990 ocurrió exactamente lo contrario. Se gastó el doble de dinero en la policía privada. El resultado es un doble sistema de seguridad pública. Aquellos individuos que pueden per-

mitirse abonar los servicios de una fuerza policial privada están más seguros que aquellos que no pueden hacerlo. Se podría aducir que esto dejará a la policía pública libre para concentrarse en las áreas sin vigilancia privada y con un alto porcentaje de delitos, pero si esto ocurriera, los grupos de ciudadanos con protección privada perderían interés en pagar los impuestos para mantener la protección pública de terceros. Pero si una comunidad política no puede ofrecer a sus ciudadanos la protección básica esencial cuando transitan por sus calles, no es una comunidad. Y tampoco merece respaldo.

Hoy las comunidades protegidas, amuralladas y aisladas están prosperando otra vez. Treinta y ocho millones de norteamericanos viven en estas comunidades si se incluyen los edificios de departamentos protegidos por custodios privados y se espera que la cantidad se duplique en la próxima década.[40] La Compañía Disney Corp. está edificando una comunidad de este tipo, Celebration City, para veinte mil residentes al sur de Orlando, en Florida.[41] Hay una comunidad en California con un muro, una fosa, un puente levadizo y un dispositivo (bolardo) adosado a un poste que dispara un cilindro metálico a las ruedas de un automóvil intruso.[42] El término "bolardo" proviene de la Edad Media. Si bien este es un extremo, existen treinta mil comunidades donde los individuos, como los pobladores de la Edad Media, se aíslan del mundo exterior con muros y guardias en las salidas de sus enclaves urbanos o suburbanos.[43]

Las razones para refugiarse en comunidades amuralladas y protegidas son muchas: seguridad, estilo de vida, exclusividad, homogeneidad, pero todas terminan produciendo un grupo de personas con escaso interés en el sector público.[44] Estos individuos que viven en las comunidades amuralladas a menudo pagan muy altos honorarios por los servicios (se podrían llamar impuestos si fueran recaudados por los gobiernos) y publican reglamentos (sobre el color de las casas y la altura de los arbustos, que prohíben los tendederos visibles y los mástiles de banderas, el estacionamiento callejero, la venta ambulante y el ingreso de extraños en los parques o calles de la comunidad) que serían anticonstitucionales si fueran puestos en vigor en un ámbito público.[45] En realidad, el espacio público ha sido privatizado como lo fue al comienzo de la Edad Media.

A menudo las comunidades amuralladas y protegidas son bien acogidas por los contribuyentes porque parecen liberarlos de las cargas de la comunidad local que proporciona los servicios públicos mientras al mismo tiempo pagan los impuestos. Sin embargo, muy pronto los moradores de esas comunidades amuralladas comienzan a exigir rebajas en los impuestos, ya que no reciben servicios locales y organizan protestas para reducir sus impuestos locales, una medida que limita los servicios públicos para los otros pero los deja a ellos con unos bien provistos servicios privados.[46]

A medida que el Imperio Romano penetraba en las profundidades de

la Edad Media, la iniciativa privada absorbía al sector público hasta que la primera concentró toda la actividad y el sector público desapareció. El profundo respeto de los romanos por la *res publica* se perdió.[47] En lugar de ser un ciudadano de Roma, cada individuo se consagró a un señor feudal que controlaba todos los aspectos de su vida, trabajo, vivienda, derechos de reproducción, justicia. Casi por definición, el feudalismo es el poder público en manos privadas.[48] Aquellos que habían sido ciudadanos libres gradualmente se incorporaron a la servidumbre para estar a salvo de los bandidos ambulantes y contar con los servicios esenciales que sólo un señor feudal podía proporcionar.

Las ciudades más grandes eran veinte veces más pequeñas que la Roma imperial y eran muy pocas las que alcanzaban esa categoría.[49] En el año 600 de nuestra era solamente el 3% de la población de Francia vivía en ciudades.[50] Sin embargo, como señaló el historiador francés Fernand Braudel, "la diferencia entre una 'cultura' y una 'civilización' es indudablemente la presencia o ausencia de poblaciones".[51] Nuestras ciudades tienen una decadencia similar.

La gente abandonó la construcción y el mantenimiento. Mil años después de la caída del Imperio Romano, las rutas romanas eran todavía las mejores del continente. Con la excepción de las catedrales ningún edificio de piedra se construyó durante diez siglos.[52] La inversión se convirtió en algo extraño y la riqueza era "pródigamente derrochada" antes que utilizada para promover un futuro mejor.[53] Los acueductos y las redes cloacales romanas se abandonaron y se tuvieron que reinventar más de mil años después.[54] En nuestra sociedad las inversiones en infraestructura pública se redujeron a la mitad en dos décadas.

Durante la Edad Media hubo grandes cantidades de gente sin hogar deambulando de un lado a otro. Hoy los desamparados se cuentan por millones y las reducciones del gasto público para la construcción de viviendas prometen aumentar sustancialmente. Entre aquellos con hogares hay un cambio de actitud con respecto a los desamparados que va de la simpatía a la apatía y la antipatía. En lugar de resolver el problema de los desamparados, el ciudadano medio ahora pretende expulsarlos de su barrio. En la Edad Media, los desamparados eran del mismo modo echados a la fuerza de un barrio a otro.

Durante la Edad Media la pena capital era la respuesta para todos los problemas. En Gran Bretaña cientos de crímenes se castigaron con la ejecución pero solamente uno de cada cien asesinatos se resolvía verdaderamente.[55] Hoy la pena capital se exige del mismo modo, aunque pocas veces se lleva a la práctica.

El fundamentalismo religioso se manifestó tanto entonces como ahora.[56] Las Cruzadas y las guerras de religión caracterizaron el espíritu de la

época. Las gentes se replegaban en sus comunidades religiosas y trataban de obligar a los otros a creer en lo que ellas creían. La flagelación, los monasterios y la Inquisición fueron el sello distintivo de la Edad Media. En las palabras del Gran Inquisidor de Dostoievski, "milagro, misterio y autoridad" era lo que se requería en las sociedades humanas y la única meta legítima era ganar el cielo. A aquellos individuos que se arrepentían mientras eran desmembrados sus cuerpos durante la Inquisición se los ayudaba a encontrar la vida eterna.

Los hombres que gobernaban la Iglesia en la época han sido descritos como "los menos cristianos de los hombres; los menos devotos, los menos escrupulosos, los menos compasivos y los menos castos entre los libertinos, casi sin excepción".[57] Ellos vivían en la cima de una sociedad con sus propios tribunales y sistemas legales.[58] "Se consideraban portavoces de Dios, que hablaban con la verdad, y todo el que no coincidiera con ellos estaba equivocado. No toleraban las opiniones contrarias. Las condenaban."[59] Pero la conducta moral declinó hasta el punto que entonces como ahora los lazos de familia se disolvían.[60]

Hoy entre los fundamentalistas hindúes, musulmanes, budistas y cristianos es apropiado asesinar a aquellos que no tienen su misma fe. Un grupo fundamentalista cristiano fundado por dos ministros de la iglesia (uno de ellos propietario de una armería) y que llaman a su milicia el Ejército de Dios hicieron volar un edificio del gobierno en la ciudad de Oklahoma. Algunos meses más tarde un grupo que se autodenomina los Hijos de la Gestapo destruyó un tren.

En la Edad del Oscurantismo, al igual que ahora, no existía una visión acerca de cómo lograr una vida mejor.[61] Se sabía que los niveles de vida habían sido más altos en el pasado, pero los pueblos estaban demasiado desorganizados para recrear el pasado o para organizar un desarrollo hacia el futuro. Hoy existe una falta de visión similar. Algo está yendo mal, pero nadie sabe cómo revertirlo.

El Medioevo fue un período en que los seres humanos retrocedieron política, social y económicamente mucho más atrás de lo que habían estado. Como señala el historiador William Manchester: "Después que los fragmentos remanentes hayan sido reunidos, el retrato resultante será una mezcla de conflictos incesantes, corrupción, anarquía, obsesión por los mitos extraños y una casi impenetrable insensatez".[62]

A los historiadores ya no les agrada utilizar el término Edad del Oscurantismo para lo que hoy se denomina Edad Media o Medioevo, ya que conocen demasiado acerca de esos años (que ya no son "oscuros"). Durante ese extenso período los seres humanos desarrollaron los dos principales valores que sustentan nuestra civilización actual: un interés en desarrollar sistemáticamente nuevas tecnologías y una creencia en los derechos humanos individuales. Ninguno de los dos existía en la Antigüedad pero sin esos valores fundamentales nuestro mundo actual no existiría. Al cabo de un período de desorden y decadencia surgieron los más rápidos adelantos tecnológicos y económicos que la humanidad nunca había visto. Finalmente se crearon un conjunto de valores diferentes y una visión de un futuro también diferente. Y esas nuevas ideologías: el racionalismo, el romanticismo, la emancipación, el utilitarismo, el positivismo y el materialismo colectivo dieron lugar a nuestras sociedades modernas más que las tecnologías que ellas utilizaron.

Fue el Medioevo y no Grecia o la Roma clásica lo que condujo a la revolución industrial y a la era moderna. Se fundaron universidades y comenzó la búsqueda del conocimiento, surgió la creencia en la tecnología y se inventó el individualismo.[63] Probablemente debido a la idea de un Dios creador, a cuya imagen estaba hecho el ser humano, los hombres comenzaron a convertirse en creadores y desarrollaron una creencia en las posibilidades del progreso técnico. Es difícil saber si la religión protestante con su fe en los vínculos individuales entre el hombre y Dios originó la creencia en la individualidad o si dicha creencia hizo posible que la religión protestante se desarrollara, pero en todo caso la creencia en la individualidad se impuso. Las comunidades se habían desarrollado tan deficientemente durante la Edad Media que nadie podía esperar que alguien las rescatara. Si los individuos pretendían progresar, tenían que hacerlo sobre la base de sus propias inciativas individuales. Finalmente, el gran retroceso condujo a un gran adelanto. Pero es útil recordar que pasaron mil años entre ambos hechos.

Como lo ilustran tanto la incapacidad de China para utilizar sus notables adelantos tecnológicos a fin de generar la revolución industrial como la incapacidad del Medioevo para recuperar los niveles de productividad que antes habían existido, los mejores sistemas sociales no surgen espontáneamente, aun cuando la tecnología esté presente. El mensaje de la historia es claro. Las instituciones sociales no se mantienen por esfuerzo propio. Las mejores instituciones y creencias no alcanzan su máximo desarrollo de la noche a la mañana.

Nadie puede saber exactamente qué sucederá en nuestra sociedad si la desigualdad continúa en aumento y una gran mayoría de nuestras familias experimentan una caída de los salarios reales. Pero es justo suponer que si el capitalismo no ofrece salarios reales crecientes para una mayoría de sus participantes, en un período en que la economía se está expandiendo, no mantendrá durante largo tiempo la adhesión de la mayor parte de la población. Del mismo modo, si el proceso político democrático no puede remediar lo que está generando esta realidad capitalista, con el tiempo también se habrá desacreditado. Un gran grupo de votantes con una hostilidad cam-

biante, que no obtiene un beneficio del sistema económico y no cree que el gobierno se preocupe, no es una receta para el éxito político ni económico.

En un mundo donde los líderes nacionales no pueden ofrecer incrementos del ingreso real ni evitar las reducciones salariales, más tarde o más temprano ellos o algún otro líder recién elegido empezarán a levantar el dedo acusador para culpar a alguien más en la esperanza de que sus seguidores vean a esos grupos como la causa de los problemas. En los Estados Unidos se ha hecho creer a los varones blancos egresados secundarios que la acción afirmativa de las mujeres y los negros es el origen de sus reducciones salariales. Si la acción afirmativa se eliminara, los californianos responsabilizarían de sus problemas a los inmigrantes. En castigo, tanto los inmigrantes ilegales como los legales verían sus servicios públicos reducidos. En el Congreso, el pobre es el enemigo y debe soportar que se le reduzcan los programas de asistencia para salvar los programas de prestaciones destinados a aquellos que son mucho más ricos que él.[64]

Ninguna de estas medidas resuelve los problemas básicos. Todos son intentos de desviación del malestar público hacia algunas minorías desposeídas a las cuales se les pueden achacar culpas. Por ejemplo, la acción afirmativa es algo sobre lo que se ha hablado mucho más de lo que realmente se ha hecho y nadie que haya investigado sobre los salarios reales declinantes de los varones blancos egresados secundarios ha descubierto jamás un rastro de evidencia de que esa acción afirmativa explique algo sobre la declinación observada en los salarios reales de ese grupo. Los inmigrantes pobres sin educación no van a tener una mejor vida en California, ni eso les va a hacer volver a su patria. Tratar mal a los inmigrantes una vez que están en los Estados Unidos es casi como escupir al cielo para que nos caiga en la cara. La respuesta adecuada es convertirlos en ciudadanos productivos que puedan mantenerse a sí mismos, antes que obligarlos a seguir siendo dependientes y pobres. El Congreso puede reducir a cero todos los programas para los pobres y todavía no habrá hecho básicamente ningún progreso para eliminar un déficit estructural grande y creciente.

Pero estas "falsedades" van a tener un profundo efecto sobre la política norteamericana. Se puede aducir que los programas de acción afirmativa, que no estaban destinados a ser permanentes cuando se iniciaron, se ampliaron para abarcar demasiados grupos "falsos" y que no se han actualizado en los últimos años de tal manera de hacer una distinción entre ellos, pero los esfuerzos para hacer retroceder los programas de acción afirmativa en el estado de California han dejado salir de la lámpara un genio maligno. Los ingresos de los negros están muy por debajo de los de los blancos y ahora el gobierno ni siquiera dice que ha intentado hacer algo acerca de este problema urticante. No sorprende que la gente de color considere esto

como una declaración de guerra económica sobres sus oportunidades futuras. La milicias de blancos se alistan para luchar contra la "Marcha del millón de hombres" de la gente de color.

Si bien es de esperar que las emociones que se liberarán sean diferentes a las de la ex Yugoslavia, las acusaciones que se hacen actualmente son un eco de las de Yugoslavia. Para ser una "verdadera nación", los serbios tienen que limpiar sus tierras de croatas, bosnios musulmanes, albaneses y macedonios. Ellos protegen el mundo cristiano de la penetración musulmana pero luchan con el mismo encarnizamiento contra sus condiscípulos cristianos: los croatas. Del mismo modo, los Estados Unidos van a ser limpiados de los pobres, las madres solteras, los inmigrantes y aquellos que no pueden mantenerse sin la ayuda de la acción afirmativa para convertir a los Estados Unidos en lo que míticamente solía ser.

Sin un competidor social, será tentador para el capitalismo ignorar sus deficiencias intrínsecas internas. Esa tentación ya se puede observar en las altas tasas de desempleo del mundo industrial. A nadie debería sorprender que, a medida que la amenaza del socialismo se desvanece, el nivel de desempleo tolerado para combatir la inflación aumenta, y las desigualdades en el ingreso y la riqueza se amplían rápidamente, y crece el abandono del lumpenproletariado por parte del sistema económico. Estos fueron los problemas del capitalismo cuando nació. Son parte inherente al sistema. Son los que condujeron al socialismo, al comunismo y al estado de bienestar social. Si estas soluciones no surtieron efecto, entonces hay que injertar al sistema algo más, ¿pero qué cosa va a ser?

La reforma interna es muy difícil en el capitalismo, ya que este sostiene una serie de creencias que niegan la necesidad de discutir reformas institucionales conscientes. En la teoría del capitalismo las instituciones sociales se cuidan de sí mismas.[65] Las sociedades con instituciones eficientes desplazan a las que tienen instituciones ineficientes, porque son más productivas. La reforma social deliberada no es necesaria. La mano invisible del mercado genera las instituciones eficientes así como produce los bienes que los individuos más desean.

El derrumbe del comunismo incluso puede ser visto como una confirmación de este principio. La teoría surte efecto. Pero la falacia de este punto de vista surge de la extensión del tiempo necesario para que las instituciones eficentes desplacen a las ineficientes. En el caso del comunismo esto requirió setenta y cinco años. Hicieron falta casi mil años para superar la Edad del Oscurantismo. Sin las instituciones adecuadas, las mejores tecnologías nunca fueron de valor para la China y los beneficios de sus brillantes invenciones jamás se aprovecharon. A la larga la ineficiencia se supera, pero a menudo las instituciones permanecen ineficientes durante siglos y las eficientes surgen en alguna otra parte del globo.

El papel del gobierno

A lo largo de la historia, el gobierno ha jugado un papel importante en la integración de los excluidos dentro del capitalismo. Como se verá en el próximo capítulo, el papel del gobierno va a ser fundamental, si bien muy diferente del que sugirieron el socialismo o el estado de bienestar social, en la restauración de una economía que pueda generar salarios reales crecientes para la mayoría de sus ciudadanos en una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre. Sin embargo, al capitalismo le resulta muy difícil definir el papel apropiado del gobierno. Las discusiones acerca del papel adecuado del gobierno y si debería o no debería hacer algo para modificar los efectos del mercado son realmente excepcionales en el capitalismo, puesto que en todos los otros sistemas eficientes del pasado no hubo distinción entre el sector público y privado. En el antiguo Egipto o en Roma nadie supo que alguien estuviera deliberando sobre los límites del gobierno. Lo que nosotros sabíamos de los servicios públicos y privados estaba tan entrelazado que hacía inútil esa distinción. Del mismo modo, en el Medioevo el señor feudal proveía tanto lo que nosotros podríamos llamar servicios estatales (defensa, ley y orden) como lo que podríamos llamar empleo privado. Sus mandatos se aplicaban en todo lo que se hacía dentro de sus dominios. Solamente en el capitalismo hay un sector económico privado donde rigen las normas capitalistas y un sector público estatal que se ocupa de problemas no económicos donde rigen otras fuerzas.[66] En este contexto, no sorprende que el capitalismo pretenda limitar el papel del sector público al mínimo nivel posible, compatible con su propia supervivencia.

Si el gobierno no va a ser un propietario socialista de los medios de producción o un proveedor de beneficios sociales, ¿qué va a ser?[67] La respuesta teórica del capitalismo es que casi no hay necesidad de gobierno ni de ninguna otra forma de actividades comunales. Los mercados capitalistas pueden suministrar eficientemente todos los bienes y servicios que los seres humanos desean o necesitan, excepto aquellos pocos elementos conocidos como bienes públicos puros o absolutos.

Los bienes públicos puros tienen tres características únicas que superan la eficiencia de los mercados privados, pero estas tres características son tan únicas que quizás haya sólo un bien público puro: la defensa nacional, e incluso esto se podría discutir. La primera característica de un bien público puro es que cualquier consumo que haga de ese bien una persona, sin importar qué tan extensivo sea, no reduce la cantidad de ese bien disponible para las demás personas. Los seres humanos no son rivales en cuanto a su consumo. Si un individuo se beneficia con el uso de la defensa nacional, eso no afecta el uso que puedan hacer otros de la defensa nacional. Con los bienes económicos comunes, si una persona come una zanahoria, otra persona no puede comer la misma zanahoria. Como los bienes públicos puros no se agotan a través del consumo de ninguna persona, ¿cómo se deberían vender en una economía de mercado? Los bienes corrientes se adquieren precisamente para dar al comprador una posición monopólica con respecto al consumo de lo que ha comprado.

La segunda característica de un bien público puro es que es imposible impedir a los otros que disfruten de su uso. Si el sistema de defensa misilístico *Star Wars* del presidente Reagan se hubiera desarrollado, eso habría servido para la protección de todos o de nadie. No es posible vender bienes en los mercados privados cuando los compradores potenciales se niegan a pagar y todavía disfrutan el uso gratuito del bien en cuestión, si de algún modo existe.

La tercera característica surge de las dos anteriores. En vista de que todos disfrutan el uso simultáneo de esos bienes y como nadie puede evitar que los demás los usen, todos tienen un incentivo para disimular la demanda de esos bienes puros a fin de evitar pagar su parte proporcional de los costos. Los individuos no revelarán sus preferencias, puesto que si fingen no tener interés (o necesidad) en la defensa nacional alguien más tendrá que costear los programas como *Star Wars*, aun cuando esos bienes sean realmente valiosos para ellos. Con los bienes corrientes, los individuos revelan sus preferencias al comprarlos. Al hacerlo, manifiestan públicamente que esos bienes valen para ellos al menos tanto como su precio de mercado. Si ellos ocultaran sus preferencias, no conseguirían lo que desean.

Como resultado de estas tres características, es necesario utilizar a los gobiernos y sus facultades para recaudar involuntariamente los impuestos y aumentar los fondos que proporcionan los bienes públicos puros que la población realmente desea. Con respecto a las verdaderas necesidades y deseos, los mercados libres proporcionan muy pocos bienes públicos puros. Pero si se consideran la mayor parte de las actividades de los gobiernos modernos, muy pocas pasarían la prueba de ser bienes públicos puros. Incluso la defensa nacional podría no calificarse totalmente de bien público puro (alguien podría organizar un sistema de defensa para una parte de la nación y no para el resto de la misma).

Sin duda la educación y la asistencia pública no pasarían la prueba. Los individuos no comparten su educación ni su asistencia con nadie más y esos que no pagan por la educación ni la asistencia pública pueden ser excluidos del uso de las mismas. Los mercados privados pueden y deben organizar instituciones educativas y de salud eficientes. Con la seguridad pública ocurre lo mismo. Los policías o bomberos pueden proteger a una

persona, pero no a otra. Los policías privados están reemplazando de hecho a los policías públicos. La Justicia podría ser, y está siendo, privatizada.

Además de los bienes públicos puros, algunas actividades tienen lo que los economistas llaman "exterioridades" positivas y negativas. La educación puede proporcionar exterioridades positivas, ya que trabajar con otras personas educadas aumenta mi productividad. Por lo tanto, tengo interés en subsidiar su educación. A la inversa, un aeropuerto genera exterioridades negativas, porque los que viven en sus inmediaciones tienen que escuchar sus ruidos. Pero en uno u otro caso, la respuesta correcta es a lo sumo un sistema de subsidios públicos o de impuestos públicos para alentar o desalentar esas actividades. La respuesta nunca debe ser una medida pública ni un subsidio tan grande que cubra todos los costos de adquirir una educación. La mayor parte de los beneficios van a aquellos que son educados aun cuando algunos de los beneficiarios ayuden a otros.

Consideremos el servicio de correos. Se podría aducir que, cuando el correo fue inventado por Benjamin Franklin en la América colonial, era un ingrediente fundamental para la comunicación que mantenía unidas a trece colonias muy diferentes. Si Norteamérica estaba destinada a convertirse en los Estados Unidos y los ciudadanos de las trece diferentes colonias iban a convertirse en norteamericanos, necesitaban comunicarse entre sí y el gobierno tenía una responsabilidad para hacer que este servicio fuera más barato y de precio más uniforme de lo que habría sido si la nueva nación hubiera esperado que apareciera un servicio postal privado. Pero ninguno de estos argumentos se aplica hoy. Existen servicios postales privados que operan más eficientemente que los públicos y lo que mantiene unida nuestra cultura son los medios electrónicos, que son privados, y no la posibilidad de enviarse mutamente cartas a un costo equivalente a treinta y dos centavos de dólar. Las compañías United Parcel o Federal Express estarían encantadas de desempeñar la función de la oficina de correos. Del mismo modo, las empresas privadas estarían encantadas de poder desarrollar y operar los puestos de peaje. Si se imprimieran códigos de barras sobre los automóviles y se colocaran sensores sobre las calles, podríamos hacer de cada ruta, incluyendo las calles de la ciudad, un puesto de peaje. El sistema de previsión social podría ser reemplazado por los planes de jubilación privados.

Según el criterio capitalista de la supervivencia del más apto hay un papel muy limitado para el gobierno. Cuando el *Contract with America* habla de la privatización universal se está refiriendo a un repliegue del sector público. A medida que el sector público se retire se consagrará cada vez menos esfuerzo en hacer que las actividades públicas funcionen con eficiencia, el gobierno llegará a ser cada vez menos respetado y es más probable que emprenda nuevas retiradas. En efecto, el sector público se ha

convertido en el adversario del sector privado en los debates políticos en lugar de ser considerado como un factor complementario necesario para la existencia de un sector privado eficiente.

Desde este punto de vista, la estabilidad económica y el crecimiento se mantienen por esfuerzo propio. La meta de la justicia social o económica no se reconoce. Cualquier intento de recaudar impuestos, especialmente los progresivos, o de distribuir ingresos sobre alguna base que no sea el rendimiento del mercado, interfiere con los incentivos y con el funcionamiento eficiente de los mercados, y conduce a llevar la peor parte. La redistribución del ingreso, la principal actividad de los gobiernos modernos, es una labor cuya legitimidad se niega. Se debería dejar que la gente conserve lo que gana. Hacer algo más es convertir al mercado en menos eficiente de lo que podría ser. Los gobiernos existen para preservar la propiedad privada, no para arrebatarla.

A fin de participar en el juego capitalista, la economía debe empezar con una ditribución inicial del poder adquisitivo. ¿Cuál va a ser? Es en este sentido, únicamente, donde el gobierno podría jugar un papel. Una vez que se ha determinado el punto de partida, el mercado mismo genera la distribución óptima del poder adquisitivo para la próxima ronda de actividad económica. El juego está organizado y las diferencias producidas en el mercado son justas porque son "naturales" y producto de un juego "justo".[68] Este viejo problema surge hoy en las ex naciones comunistas. Para pasar de una economía comunista a otra capitalista, los derechos de la propiedad privada se deben establecer sobre los que ahora son bienes del Estado. Si bien no existe ninguna teoría en el capitalismo que diga que una distribución es mejor o peor que otra, alguna distribución de los derechos de propiedad se tiene que establecer. Pero hace mucho tiempo que este punto de partida se ha establecido en el "viejo" mundo capitalista.

Además de suministrar bienes públicos puros y de subsidiar o gravar las actividades con exterioridades positivas o negativas, hay una función más para los gobiernos. El capitalismo no puede funcionar en una sociedad donde predominan el robo y las usurpaciones. Necesita un sistema legal que garantice la existencia de la propiedad privada y que ponga en vigor los contratos. Pero de acuerdo con lo que aducen los economistas conservadores, como Gary Becker, si bien es cierto que el capitalismo necesita los derechos de propiedad para funcionar, no necesita de los fiscales ni de los policías públicos para operar con eficiencia.[69] Los contratos y los derechos de propiedad se podrían implementar sin la intervención del Estado, dejando que cada uno haga valer sus propios derechos legales. En cuanto al sistema legal, el capitalismo necesita algo, pero ese algo podría ser muy rudimentario y mucho menos dependiente del sector público de lo que es ahora.

Desde luego hay una falla en este argumento. Consideremos el pro-

blema del hurto. Es posible proteger los derechos de propiedad privada con cerrojos, alarmas contra robos y custodios privados. Pero es muy costoso hacerlo. Es mucho más efectivo inculcar los valores sociales que conducen a la gente a no robar. Con estos valores la propiedad privada se protege con un costo cero. En lugar de reprimir al individuo agresivo se lo "domestica" socialmente.[70] Las sociedades no pueden operar con eficiencia a menos que la mayoría de sus miembros se conduzcan bien voluntariamente.[71] ¿Pero quién va a determinar cuáles son los valores que se deben inculcar a los jóvenes? Para esta pregunta el capitalismo no tiene respuesta. Los valores son como las preferencias individuales. No tienen una posición trascendente. En el capitalismo la meta del sistema es obtener la máxima satisfacción personal, permitiendo a los individuos que hagan sus propias elecciones personales. Los individuos son los mejores jueces de las consecuencias de sus acciones y los que pueden decidir mejor qué es lo que conviene a su bienestar. Los individuos perfeccionan y dan lugar al libre intercambio de los mercados, y hay pocas elecciones sociales para hacer.[72] Los ideales sociales como la honestidad o la igualdad brillan por su ausencia.[73]

En consecuencia, desde el punto de vista del capitalismo, hay pocas cosas positivas con las cuales el gobierno pueda contribuir a la economía y muchos aspectos en los cuales puede interferir negativamente. Esto ha llevado a considerar al gobierno como algo que hace naufragar la economía antes que como algo necesario para su óptimo funcionamiento.[74] El punto de vista conservador sobre el gobierno considera a los hombres en un estado violento por naturaleza y sometidos a una autoridad central a cambio de seguridad y estabilidad. El caos, o la ausencia de los derechos de propiedad privada, es lo que conduce básicamente a la necesidad de un gobierno.[75] Pero históricamente no ha sido así. La concepción capitalista del gobierno es precisamente a la inversa. Los grupos llegaron mucho antes que los individuos. El apoyo y la presión social es lo que ha hecho a los seres humanos lo que son.

Ningún grupo significativo de seres humanos ha vivido alguna vez en una condición natural de individualismo. Ningún conjunto de salvajes se reunió alguna vez para decidir formar un gobierno en su interés propio. El gobierno o la organización social han existido tanto tiempo como ha durado la humanidad. En lugar de existir antes y estar supeditada a lograr un orden social, la individualidad es un producto directo del orden social. A través del tiempo, los individuos han obtenido gradualmente derechos frente a la comunidad, antes que ceder algunos de sus derechos individuales a fin de obtener los beneficios de la comunidad. Los valores sociales moldearon los valores individuales y no a la inversa.[76] La individualidad es un producto de la comunidad antes que algo que debe ser sacrificado a la comunidad.

Lo que se omite en esta visión negativa del gobierno es el reconocimiento de que los mercados libres necesitan una estructura de apoyo física, social, mental, educativa y organizativa. Y lo que es más importante, requieren alguna forma de consolidación social si se pretende que los individuos no estén constantemente litigando entre sí para proteger sus derechos.

Biológicamente, algunas especies son animales solitarios que viven solos excepto cuando se aparean. Otras especies se agrupan en rebaños o manadas. El hombre evidentemente pertenece a las últimas. Toda sociedad humana eficiente tiene que admitir esta realidad, pero el capitalismo no lo hace. Las sociedades eficientes necesitan mantener los dos aspectos de la humanidad en equilibrio. El hombre actúa por interés propio y por interés común. Los funcionarios de gobierno a veces persiguen fines personales y no el bien común, pero tampoco actúan siempre así. El problema no es la elección individual frente a la obligación social, sino descubrir la mejor combinación de acciones individuales y comunitarias que permitan a una sociedad subsistir y prosperar.

Teóricamente, el capitalismo no proclama que llegará a un glorioso destino que elevará al máximo los porcentajes de crecimiento o que generará los más altos ingresos. Simplemente afirma que ningún sistema puede satisfacer mejor las preferencias personales. Pero no tiene ninguna teoría sobre cómo se han formado, o forman, esas preferencias. Acaso satisfará al máximo las preferencias perversas y autodestructivas tan diligentemente como las preferencias humanitarias altruistas. De donde quiera que provengan esas preferencias y como sea que se hayan formado, el capitalismo existe para satisfacerlas. En consecuencia, al capitalismo no le interesa la eficiencia abstracta (inculcar valores de honestidad de modo que el sistema se maneje a un costo más bajo). Se trata de dejar que cada uno actúe según su máxima conveniencia ejerciendo sus propias preferencias personales. Pretender ser un criminal es tan legítimo como pretender ser un sacerdote.

Se podría aducir, como lo hizo el movimiento comunitario, que nuestras sociedades eran más eficientes y humanitarias en el pasado y podrían ser más eficientes y humanitarias en el futuro si se inculcaran a la juventud los valores sociales apropiados. Este argumento podría ser válido, pero nadie sabe qué va a pasar de aquí a entonces. Cuáles son exactamente los valores apropiados y cómo podemos ponernos de acuerdo sobre los mismos. Los fundamentalistas cristianos tienen un conjunto de valores (creacionismo, oposición al aborto, prédica religiosa en las escuelas) que muchos otros no querrían inculcar a sus hijos. Aun cuando exista consenso con respecto a los valores, ¿cuáles son los métodos legítimos e ilegítimos para inculcar esos valores consensuados? Aun cuando los fines y medios de ambos se pudieran compatibilizar, ¿cómo se podrían resistir las fuerzas

fundamentales de las placas tectónicas de la economía? Los valores no son y no serán inculcados por la familia, la Iglesia, ni otras instituciones sociales, ni en el presente ni en el futuro. Son y serán inculcados por los medios visuales electrónicos.

Lo medios hacen dinero vendiendo excitación. Es excitante transgredir las normas sociales existentes. Incluso se podría agregar que los medios necesitan transgredir cada vez más normas fundamentales para generar excitación, ya que la violación a cualquier código de conducta se torna tediosa si ya la hemos visto violada con bastante frecuencia. Robar automóviles y ser perseguido por la policía es excitante la primera vez y quizá la centésima vez, pero finalmente ver una persecución en auto no es excitante y ver que se comete alguna otra violación más fundamental a la norma social genera excitación. La excitación vende. Acatar las normas sociales existentes no es excitante y no vende. Resistir el impulso de robar un automóvil jamás es excitante. Es así de simple.

Las preferencias

Los valores o preferencias son la mazmorra del capitalismo. Son lo que el sistema les permite ser, pero no hay teorías capitalistas acerca de las buenas o malas preferencias, ninguna teoría capitalista sobre cómo nacen los valores y ninguna sobre cómo se deberían modificar o controlar los valores. La historia jamás se repite, ya que lo que vino antes siempre modifica lo que vendrá. Pero la historia, como los accidentes aéreos, puede enseñarnos mucho acerca de cómo construir sociedades humanas más sólidas, si como en la historia de los accidentes aéreos se analiza cuidadosamente cuáles fueron las fallas registradas.

Ignorar los aspectos sociales de la humanidad es concebir un mundo para una especie humana inexistente. La casi extinción del capitalismo de libre mercado durante la Gran Depresión y mil años de decadencia humana durante la Edad del Oscurantismo son ambos accidentes sociales que deben ser comprendidos. Los largos períodos de éxito coronados por fracasos en Egipto, Roma y China son paradigmas tanto de la proeza como de la estupidez humana.

14

Un período de equilibrio interrumpido

Capitalismo sin capital poseible

Para llegar a ser viable, el capitalismo necesitaba una ideología de acrecentamiento del ingreso personal, pero también requería la tecnología de la máquina a vapor, nacida en 1795.[1] El vapor fue la fuente de energía que pudo producir grandes acumulaciones de capital. Cuando las únicas fuentes de energía disponibles eran la fuerza humana o animal, la cantidad de equipos de capital que se podían agregar a una u otra eran demasiado limitadas para permitir la creación del capitalismo. Por ejemplo, Leonardo da Vinci llevó a cabo asombrosas invenciones sobre el papel, pero ninguna de ellas se pudo construir sin una fuente de energía que estaba más allá de su imaginación. Difícilmente se pueda exagerar la importancia del vapor en la revolución industrial.

La máquina de vapor fue el eslabón perdido. Con sus enormes cantidades de equipos de capital sólo podía ser utilizada en una instalación (los talleres textiles) o en operaciones integradas y geográficamente dispersas (los ferrocarriles). Los trenes con locomotoras de vapor hicieron posible la creación de los mercados nacionales y las fábricas con máquinas operadas de vapor permitieron desarrollar compañías de una escala apropiada para servir a esos mercados nacionales. Con la máquina de vapor y las grandes cantidades de equipos que se podían adosar, la producción pudo

alcanzar un nivel en el cual llegaron a ser posibles las economías de escala. El rendimiento podía aumentar proporcionalmente más rápido que las inversiones. La más alta productividad condujo a salarios y ganancias superiores, lo cual condujo a más adquisiciones de los bienes existentes y a la posibilidad de permitirse nuevos lujos que rápidamente se convirtieron en necesidades. La acumulación del capital, y con eso su disponibilidad, fueron fundamentales para aprovechar la potencia de producción de la energía mecánica.

Con el tiempo la electricidad y el motor de combustión interna reemplazaron al vapor como la principal fuente de energía permitiendo formas más descentralizadas de producción, pero no modificaron de manera fundamental el sistema. Sólo eran más eficientes.

Debido a la energía del vapor, el sistema feudalista donde los propietarios de la tierra tomaban las decisiones importantes fue reemplazado por un sistema capitalista donde aquellos que poseían la fábrica y los equipos tomaban las decisiones claves. El capitalismo otorgó el poder en la toma de decisiones a los propietarios del capital, precisamente porque ellos controlaban el ingrediente clave en el nuevo sistema: la fuente de energía. Ellos eran los comandantes en jefe del capitalismo. Contrataban y despedían a las tropas (la mano de obra), promovían y degradaban a sus oficiales subalternos (los gerentes), determinaban dónde tendrían lugar geográficamente las batallas (la producción), decidían dónde atacar y cuándo replegarse (los mercados que intentarían conquistar y los que ignorarían) y seleccionaban las armas (tecnologías) que les permitirían la victoria (las ganancias). La mano de obra no era el factor decisivo ni en el feudalismo ni en el capitalismo, ya que la tierra era el ingrediente estratégico clave en el feudalismo y la energía mecánica lo era en el capitalismo. En el transcurso del siglo diecinueve, los "magnates inescrupulosos" del capitalismo reemplazaron a los señores feudales del viejo sistema.

En el siglo veintiuno, la capacidad intelectual y la imaginación, la invención y la organización de nuevas tecnologías serán los ingredientes estratégicos clave. El capital físico todavía es necesario, pero se ha convertido en una mercancía adquirible en los mercados mundiales de capital de Nueva York, Londres y Tokio. Esto nos lleva a un interrogante clave. ¿En qué se convertirá el capitalismo cuando no pueda poseer las fuentes estratégicas de su propia ventaja competitiva?[2]

Si se examinan las empresas donde las habilidades, la educación y el conocimiento ya son una fuente de ventaja estratégica predominante (las consultoras, los estudios jurídicos, las empresas financieras y contables), se comprueba que, por lo general, se poseen y operan de manera muy diferente a las empresas capitalistas tradicionales.[3] Pocas están inscritas en la bolsa de valores. Por lo general sus propietarios son los socios que trabajan en la firma, en lugar de capitalistas externos. Aun cuando estén inscritas en las bolsas de valores, se administran de maneras muy diferentes. Los empleados habitualmente perciben una gran proporción de su ingreso en dividendos sobre la base de su rendimiento (una forma de propiedad) y a menudo tienen que dejar esos dividendos depositados en la firma hasta que se jubilan (con lo cual se ven obligados a convertirse en capitalistas). Los directores ejecutivos (CEO) juegan papeles muy diferentes y mucho menos importantes. Son elegidos por los socios. Los "empleados" tienen mucha más libertad para tomar decisiones comerciales de lo que ocurre en las empresas industriales con jerarquías tradicionales, como General Motors o General Electric.

Cuando estas firmas intentan manejar empresas capitalistas normales, tarde o temprano se meten en líos. Para ilustrarlo no hay mejor ejemplo que la compañía financiera Salomon Brothers. La primera generación de socios se enriqueció inscribiendo acciones en la bolsa de valores de Nueva York y liquidándolas a los accionistas capitalistas. Pero por qué la siguiente generación de socios repartió sus ganancias con otros capitalistas ausentes cuando podía trabajar para otras firmas sin tener que dividir sus ingresos. Cuando en Salomon Brothers los capitalistas insistieron en obtener su parte de las ganancias, hubo un éxodo masivo de los socios más talentosos para generar ingresos. En este caso, los capitalistas, conducidos por Warren Buffet, quien a menudo es citado como el inversor más sagaz de los Estados Unidos, pueden terminar apropiándose de una cápsula vacía.

Cuando todos compran el mismo equipo del mismo proveedor mundial, las tecnologías que pueden darle a una empresa una ventaja competitiva no están incluidas en el equipo exclusivo que los competidores no pueden adquirir, sino en las mentes de los empleados de esa empresa que saben cómo utilizar el equipo de maneras originales y perfeccionadas. El único activo significativo que permanece en la empresa es la persona independiente que toma las decisiones en cuanto a dónde emplear las habilidades y controla el esfuerzo que se invertirá en las actividades de la firma y esto no se puede poseer en un mundo sin servidumbre. Cuando los empleados abandonan una empresa, las ideas y tecnologías únicas de la firma automáticamente pasan con ese empleado al nuevo empleador. A no ser que la empresa pueda tener bien aferrados a sus empleados, el conocimiento patentado deja de existir.

Schumpeter (el creador del concepto del *entrepreneur*) convirtió al *entrepreneur* en un ser muy diferente. No necesitaba ser el propietario del capital ni alguien que se concentrara en reunir la oferta de capital. En cambio, se concentra en los cerebros humanos apropiados y posee el conocimiento necesario para reunirlos. Con las tecnologías modernas de la comu-

icación también es evidente que no es necesario concentrar en masa esa capacidad intelectual. Las economías de escala eran fundamentales para la eficiencia del capitalismo industrial, pero no hay economías de escala de las cuales se puedan extraer suficientes fondos para emplear una gran cantidad de capacidad intelectual en un sitio. Las pequeñas células de capacidad intelectual se pueden vincular electrónicamente sin que nadie se adueñe de ellas. La comunicación entre los activos ha llegado a ser más importante que la concentración de los activos.

La próxima transición se puede minimizar verbalmente a través de las aptitudes para la comunicación, la educación y el conocimiento: "el capital humano". Esto puede dar la impresión de que reemplazar el capital físico por el capital humano es un cambio de menor importancia, pero no es así. Si bien hay similitudes, las diferencias son más importantes cuando se trata de definir la naturaleza del capitalismo con el capital humano como factor predominante de la producción y no sólo como un complemento importante del capital físico.[4]

El capital humano difiere del capital físico en tres aspectos importantes. (1) El capital humano no se puede poseer como una propiedad. (2) Las inversiones en capital humano a menudo requieren un plazo de tiempo mucho más largo que el permitido por el capitalismo. (3) Las inversiones en conocimiento que se tienen que hacer para generar industrias basadas en la capacidad intelectual se deben realizar en un contexto social completamente ajeno a la orientación individualista del capitalismo.

El capitalismo es eficiente precisamente porque aprovecha los impulsos competitivos y despiadados de la codicia, y el deseo de enriquecerse obliga a incrementar al máximo las ganancias. El capitalista busca activamente personal que pueda despedir y máquinas que no necesiten ser reemplazadas. Adopta rápidamente nuevas tecnologías de producción más eficientes cuando producen porcentajes de rendimiento superiores a los del mercado. No se aferra a las viejas maneras de "hacer las cosas". La empresas e industrias con ganancias superiores al promedio ingresan al mercado y salen las industrias con ganancias inferiores al promedio. En el proceso igualan los rendimientos y se aseguran de que los fondos sean invertidos en sitios donde rindan el máximo provecho. El capitalista que busca la máxima ganancia invierte hasta que los porcentajes de rendimiento sobre sus inversiones son iguales al riesgo ajustado según la tasa de interés. Los beneficios monetarios tienen que superar los costos monetarios.

Los individuos capitalistas promueven las únicas cosas que les resultan provechosas: el consumo y el ocio. El aspecto productivo de la economía (renunciar al consumo para invertir y renunciar al tiempo libre para trabajar) es un costo en el que se debe incurrir para obtener el consumo de bienes deseado que es necesario para disfrutar de la vida y del tiempo libre.

Para asegurarse de que están sacando el máximo provecho de sus utilidades (renunciando al consumo actual), los capitalistas invierten utilizando el cálculo de los valores netos presentes descontados.[5] Siguiendo este procedimiento, el valor neto presente del futuro consumo de bienes que se puede obtener mediante la inversión siempre debe ser más alto que el valor de los bienes de consumo actual que se deben dejar de lado para hacer esas inversiones.

Los beneficios del consumo futuro se descuentan utilizando una tasa de interés que refleja la tasa a plazo preferencial. Esta tasa mide a cuántas personas hay que pagar en términos de consumo futuro para renunciar al consumo actual. Si un individuo negocia 100 dólares en bienes de consumo actuales por 105 dólares en bienes de consumo a un año, entonces el individuo tiene un 5% de tasa a plazo preferencial. Si el porcentaje de rendimiento sobre la inversión supera la tasa a plazo preferencial, los consumidores dejarán de consumir voluntariamente y prestarán sus fondos disponibles a aquellos que estén dispuestos a invertirlos. Al hacer esto incrementan el total del valor neto presente de su consumo vitalicio. Los pagos que reciban en el futuro generarán un consumo que vale más para ellos en el presente que el consumo que han perdido en el presente.

Los mercados financieros igualan las tasas preferenciales tomando fondos prestados de los consumidores con bajas tasas a plazos preferenciales y prestando fondos a los consumidores con altas tasas a plazos preferenciales y a los inversores con oportunidades de altos porcentajes de rendimiento. A medida que el consumo de los prestamistas disminuye, su tasa a plazo preferencial aumenta (con menos de eso, el valor del consumo actual aumenta) y cuando el consumo actual de los adjudicatarios de los préstamos sube (con más de eso, el valor del consumo actual disminuye) su tasa a plazo preferencial disminuye. Del mismo modo, cuanto más inversiones se hagan, más bajará el porcentaje de rendimiento sobre las nuevas inversiones. Con el tiempo, el mercado de las tasas de interés se equilibra y nadie, ni el consumidor ni el inversor, necesita aumentar o reducir sus préstamos como acreedor o deudor.[6]

Consideremos una educación universitaria como lo haría un capitalista pragmático. Se pueden hacer inversiones costosas durante sesenta años antes de que comiencen los rendimientos.[7] De acuerdo con la calidad que se pretenda, se deben invertir aproximadamente 65.000 dólares para adquirir un nivel de educación K-12 en los Estados Unidos. Será necesario abonar 80.000 a 120.000 dólares para una educación universitaria y los dieciséis años empleados en la formación significarán dejar de lado ganancias por una suma aproximada a los 68.000 dólares. Los dieciséis años de educación de alta calidad requerirán una inversión total de casi 250.000 dólares por estudiante.

Los riesgos de que esta inversión no rinda son enormes. Durante los años de ingresos máximos entre los cuarenta y cinco y cincuenta y cuatro años de edad, el 26% de todos los varones blancos con un título de licenciado ganarán menos que el varón blanco promedio egresado de la escuela secundaria y un 21% de todos los varones blancos egresados secundarios ganarán más que el varón blanco promedio con un título de licenciado.[8] Como los individuos tienen alguna idea sobre si estarán en el extremo superior de la distribución de ingresos para los egresados secundarios o en el extremo inferior de la distribución de ingresos para los universitarios, los riesgos de fracaso no son del 47% (26% + 21%) sino mayores, ya que las probabilidades de que el individuo que adquirió una formación universitaria no termine con ingresos más altos de los que debería haber tenido con sólo un título secundario todavía son muy altas.

Además, hay otros riesgos. El rendimiento por haber obtenido un grado universitario depende de las diferencias de ingresos entre los egresados secundarios y universitarios durante todo el transcurso de sus vidas, ¿pero cuáles van a ser esas diferencias en el futuro? Si los salarios de los varones están declinando en todos los niveles de educación, como está ocurriendo, cualquiera que hoy sea el valor financiero de una educación, el valor de su activo será menor en el futuro.

La educación es una inversión muy desproporcionada, donde a menudo es poco o ninguno el rendimiento por el activo poseído. Si el inversor no completa un programa de grado en un nivel universitario, un año más de formación universitaria tiene muy escaso efecto sobre sus ingresos. Este problema se agrava por un esquema en U de los rendimientos. Los rendimientos son altos para los primeros años de formación (la educación donde se aprende a leer y escribir) y para los últimos años de educación (un grado o posgrado universitario donde uno se distingue del montón), pero muy reducidos para aquellos años de educación que permiten al individuo pasar de algo por debajo del promedio a algo por encima del promedio.[9] Aquellos con mucho menos educación que el norteamericano promedio pierden una gran cantidad de ingresos y aquellos con mucha más educación que el nortemericano promedio ganan una gran cantidad, pero las diferencias de ingresos son muy pequeñas para los años en que el inversor atraviesa la porción central más numerosa de la distribución de la educación y permanece más o menos en el promedio durante un largo período de tiempo. Si la educación se considera marginalmente, un año por vez, nadie puede justificar invertir en esos años medios. Un mínimo local impide el desarrollo de un máximo global.[10]

Con una tasa de descuento del 7,2% (la tasa libre de riesgo adoptada por el gobierno en 1994 como un instrumento financiero a sesenta años), 1 dólar a sesenta años valdrá en el futuro sólo 0,33 dólares actuales. Aplicando la tasa utilizada en la economía privada (12,2%) ese mismo dólar a sesenta años valdrá solamente 0,16 dólares actuales.[11] Incluso en una situación libre de riesgo si se suma el dinero que tendrá que invertirse y el tiempo transcurrido hasta saldar el préstamo, es sumamente improbable que una inversión educativa pueda financiar al individuo. Si se agrega una prima de riesgo adicional que eleva la tasa de descuento al 30% (una tasa utilizada por muchas empresas comerciales capitalistas cuando tienen que tomar decisiones de inversión riesgosas), 1 dólar a sesenta años valdrá solamente 0,02 dólares actuales.

Dicho en términos contundentes, los plazos de tiempo para el capitalista privado son demasiado breves para ajustarlos a la duración de la educación.[12] Los capitalistas simplemente no invierten en sectores donde tienen que comprometerse en una secuencia de inversiones con bajos rendimientos, altos riesgos y valor declinante de los activos.

La violación del contrato social de la posguerra y el cambio de un sistema orientado a la inflación por otro orientado a la deflación también han creado un mundo donde es más probable que los futuros incrementos de la productividad surjan con precios declinantes y menos probable que lo hagan con salarios crecientes. En una situación de salarios crecientes aquellos que invierten en habilidades obtienen los mayores rendimientos de la más alta productividad generada gracias a las inversiones en educación. Pero en un mundo de precios declinantes las ganancias no van a los que invierten en las capacidades sino a los que compran los productos más baratos fabricados por los más capacitados. En vista de que los trabajadores pagan precios más bajos sin invertir en sus propias habilidades (la mayor parte de la caída en los precios es causada por las inversiones en la capacitación de los otros y no la propia), no existe incentivo para invertir. La relación riesgo-rendimiento necesaria para que el capitalismo funcione se ha roto. Todos pretenden aprovechar gratuitamente la inversión en capacitación de los otros.

Para colmo de males el propietario real del capital, el joven, no tiene ni el conocimiento ni la capacidad para tomar decisiones, ni el presupuesto para hacer las inversiones necesarias. Las decisiones las tienen que tomar inversores que no son legalmente propietarios de sus inversiones.

Si una madre o un padre son capitalistas pragmáticos no invertirán o no deberían invertir en dieciséis años de educación para sus hijos. Una buena caución del gobierno es una mejor inversión. Desde luego esta es una de las principales razones por las cuales se creó la educación pública. Sería bueno creer que los padres son capaces de pasar por alto el interés propio capitalista y hacer las inversiones adecuadas para sus hijos, pero nunca lo harán.[13] Son demasiados los padres que no están dispuestos a sacrificar su bienestar económico inmediato en el altar de la educación de

sus hijos. La vaga inquietud por el bienestar de los hijos no compensa la cruel realidad de los incentivos del mercado que requieren tipos de inversión muy diferentes concentrados en el corto plazo.

Desde un punto de vista racional, los pobres no deberían educar a sus hijos. Tienen cosas más importantes que hacer con su dinero. La clase media, si se le da la oportunidad, con demasiada frecuencia opta por no educar a sus hijos. Los ricos casi siempre educarán a sus hijos, pero esto crea una sociedad bipolar dividida entre los instruidos y los analfabetos. Hay un hecho real que debería tenerse en cuenta. Ninguna nación ha llegado a ser incluso educada a medias sin un sistema educativo obligatorio financiado por el sector público.

Sin embargo, al mismo tiempo, la diferencia en los salarios medios entre aquellos trabajadores con y sin educación (U$28.747 para un varón blanco egresado secundario y U$42.259 para un varón blanco graduado universitario) indica grandes disparidades en la productividad promedio y un enorme costo social directo cuando esas inversiones educativas se promedian para millones de trabajadores.

También hay rendimientos indirectos (desbordes y exterioridades), ya que un individuo educado que trabaja en una sociedad instruida tiene una más alta productividad que un individuo que trabaja en una sociedad no instruida. He aquí un ejemplo trivial pero no irrelevante: mientras pagaba la cuenta para partir de un hotel de Nueva York estaba detrás de un hombre que no podía leer y por lo tanto tenía que esperar en la fila que el encargado del equipaje le leyera el nombre sobre la maleta que les estaba entregando y le dijera el número de la habitación a la cual se la iba a enviar. Esto le llevó mucho más tiempo a ese señor analfabeto del que le habría llevado a otra persona educada, pero su ignorancia también consumió el tiempo del empleado del hotel y de los que aguardábamos en la fila detrás de él. Todos nos volvimos menos eficientes a causa de su ignorancia.

Las inversiones educativas que son irracionales para los individuos pueden ser inversiones sociales muy racionales. Nadie puede predecir qué individuos obtendrán un gran rendimiento de su educación, pero algunos lo lograrán. Al trabajar con otras personas educadas, la educación de un individuo tiene un más alto rendimiento. Si los precios bajan porque las más altas habilidades conducen a una más alta productividad, hay grandes rendimientos para todos, aun cuando haya muy poco rédito privado para el individuo que hace la inversión en educación.

Doce años de educación pública obligatoria viola todo principio del capitalismo. Se está regalando algo que podría venderse. Se le está obligando a la gente a adquirir algo que puede no desear o necesitar. Los conservadores a menudo recomiendan a los fiadores educativos, pero estos no están más en concordancia con los principios capitalistas que la educación

pública, si ellos pagan el costo total de la educación. El problema no es quién firma el cheque mensual para el docente (una escuela pública del distrito o una compañía privada indirectamente contratada como fiadora), sino el subsidio público en sí mismo. Los fiadores sólo se pueden justificar si pagan parte de los costos de la educación para asegurar que las exterioridades de la educación se tengan en cuenta cuando se deja en el individuo la decisión de comprar o no comprar. El 100% de la educación obligatoria financiada por el sector público sólo se puede justificar si se reconoce que existen metas sociales así como metas individuales, réditos sociales que no necesariamente van a los inversores individuales e inversiones que el capitalismo necesita para sobrevivir pero no puede hacer por sí mismo.

Todo sistema social tiene ventajas y desventajas. La ventaja del capitalismo es su capacidad para satisfacer las diferentes preferencias individuales. La mayor desventaja del capitalsimo es su miopía. Tiene intrínsecamente un horizonte a corto plazo. Por lo general las empresas comerciales privadas utilizan planes con plazos de tres a cinco años. En el pasado, las inversiones del gobierno en el largo plazo tenían que acudir al rescate del capitalismo. Pero ahora se han suprimido, en parte debido al espíritu de la época, en parte a causa de las reducciones en los presupuestos de defensa y en parte debido a las presiones presupuestarias de la clase pasiva. El proyecto (GI Bill) aprobado por el gobierno en los años cincuenta y la Ley Nacional de Educación para la Defensa de la década de los sesenta han perdido vigencia; hoy se entrenan el 50% menos de norteamericanos con doctorados en ciencias naturales e ingeniería que hace dos décadas. De acuerdo con el espíritu de la época, en el nivel previo a la graduación las universidades estaduales dependen cada vez menos del dinero público y cada vez más de los pagos por matrícula de los estudiantes. En las universidades privadas los préstamos han reemplazado en gran medida a las becas. Si se consideran las reduciciones en los gastos locales y estaduales durante la recesión de 1991-92, estaban desproporcionalmente concentradas en la educación elemental y secundaria.

Si bien provengo de una familia donde las grandes inversiones educativas no eran posibles, después de ocho años de educación universitaria en Williams, Oxford, y en Harvard, donde recibí mi título de doctor en Ciencias Económicas en 1964, no tuve deudas por educación. Una combinación de mis propias ganancias, becas privadas y fondos públicos, pagó mis facturas por educación. Hoy eso sería inconcebible. Para obtener la educación que recibí, habría tenido que estar dispuesto a incurrir en enormes deudas educativas, deudas que habrían acobardado a la mayoría de la gente (incluso a mí), deudas que habrían requerido un puesto inicial que pagara mucho más que el de asistente universitario en Harvard.

Las inversiones privadas en educación son por su misma naturaleza antiigualitarias y siempre estarán concentradas entre aquellos con grandes ingresos. A los individuos con más dinero les resulta más fácil invertir, están más dispuestos a hacerlo porque consideran el rendimiento sobre esas inversiones como ganancias para sus amigos y pueden permitirse asumir riesgos mayores, ya que los ingresos particulares de cualquier individuo no aumentarían con más educación. Aquellos que no tienen fondos no pueden apostar a la posibilidad de que tendrán grandes rendimientos económicos con una mayor educación y a menudo se atemorizan ante los riesgos del fracaso.

Los mercados crediticios privados acentúan estas diferencias. Antes de que el gobierno garantizara los préstamos del estudiante, a aquellos individuos sin fondos les resultaba difícil, y a menudo imposible, pedir fondos en préstamo para inversiones educativas. El mercado privado fue suficientmente precavido para saber que muchos no pagarían sus deudas porque sus inversiones educativas individuales no rendirían frutos. Y aun cuando la inversión diera rédito, habrían problemas para el reembolso del préstamo. El capital físico siempre se puede recuperar y volver a vender si el prestatario se rehúsa a pagar. El capital humano no se puede recuperar ni revender.

Las oportunidades de entrenamiento laboral (sobre la tarea) están aún más desigualmente distribuidas. Las empresas privadas que buscan incrementar al máximo sus ganancias ofrecen oportunidades de entrenamiento a aquellos jóvenes que se pueden entrenar con menos costo. La mayoría de las veces esto significa entrenar a los que ya han recibido la mayor parte de la educación y el entrenamiento, ya que el aprendizaje es un proceso por medio del cual es más fácil y más barato aprender cuanto más se ha aprendido. Uno aprende cómo aprender. En consecuencia, el entrenamiento sobre la tarea se brinda a aquellos que ya han adquirido habilidades en la misma. Y en cuanto a las inversiones en el entrenamiento laboral, las empresas comerciales tienen plazos de tiempo aún más cortos que los padres de los jóvenes. No tienen instintos paternales y les preocupa que los trabajadores, una vez entrenados, se vayan a otro lado en busca de puestos mejor remunerados.

En vista de que las habilidades conducen a las ganancias y las ganancias a las habilidades, el resultado neto es un proceso de inversión privada por medio del cual adquieren o reciben entrenamiento los que ya tienen la mayor parte de las habilidades. Cualquier nación que dependa de la inversión privada en el entrenamiento humano pronto se encontrará no sólo con muy pocas habilidades sino con una distribución muy desigual de las mismas.

Gran parte del resto del mundo industrial cuenta con una forma de

educación financiada por el sector público que no se encuentra en los Estados Unidos, los programas de educación postsecundaria para los no universitarios (el sistema alemán de pasantías de entrenamiento, la cuota-impuesto de entrenamiento de los franceses) o un sistema social que limita la libertad de los individuos para renunciar e ir a trabajar con otro empleador una vez que han sido entrenados (el sistema japonés de empleo vitalicio). Si uno desea ver fracasar a los mercados capitalistas y disminuir la oferta de las habilidades que necesitan, sólo tiene que analizar la oferta de las habilidades equivalentes en los Estados Unidos. Las habilidades de mediano nivel tradicionalmente adquiridas mediante las pasantías de aprendizaje, que son la clave del éxito económico de los alemanes y japoneses, brillan por su ausencia en los Estados Unidos.

En los siglos diecinueve y veinte, los comunistas y socialistas pretendían elevar al ser humano a una posición más protagónica de la que había tenido bajo el capitalismo. Este era el incentivo. Pero, paradójicamente, en el momento preciso en que el socialismo y el comunismo desaparecen, la tecnología está elevando al ser humano a una posición más protagónica. Esto va a obligar al capitalismo a crear nuevas formas donde los seres humanos sean protagonistas centrales, exactamente lo que los comunistas deseaban y no lograron realizar.

Pero paradójicamente, así como se piensa que las empresas están desarrollando relaciones más estrechas con sus trabajadores más capacitados para mantenerlos comprometidos con la organización, están violando el contrato social de la posguerra y rompiendo los lazos que habían establecido. Los trabajadores capacitados, como los otros, ahora son despedidos cuando no se los necesita y se les reducen los salarios reales cuando se encuentran ofertas alternativas. Las empresas invierten menos en el entrenamiento laboral de sus empleados, porque saben que estarán menos a mano en el futuro. Con la reducción empresarial, la responsabilidad por la inversión en el entrenamiento laboral pasa del empleador al empleado, pero como los empleados no saben dónde van a estar trabajando en el futuro no compensan la deficiencia, porque no desean gastar sus fondos de inversión en habilidades que probablemente no utilizarán.[14] El resultado neto es menos inversión en entrenamiento exactamente en el momento en que más se necesitan dichas inversiones. El sistema evoluciona hacia un menor compromiso e inversión cuando debería estar avanzando en la dirección contraria.

Hace poco el Banco Mundial ha comenzado a estimar la riqueza productiva per capita. Las naciones moderadamente pobladas pero todavía bien educadas, como Australia (U$835.000 por persona) y Canadá (U$704.000 por persona), tienen la mayor riqueza productiva, ya que poseen una gran cantidad de tierra y recursos naturales en relación con sus

poblaciones. En esas naciones la tierra y los recursos naturales dan cuenta de la mayor parte de la riqueza productiva total, mientras las habilidades humanas representan solamente un 20% de la riqueza total. En cambio, en una nación como Japón (la quinta de la lista con U$565.000 por persona), más del 80% de la riqueza productiva se mantiene bajo la forma de habilidades y conocimiento humanos. Los Estados Unidos (doceavos en la lista del Banco Mundial con U$421.000 por persona) están en el medio. El sesenta por ciento de su riqueza es capital humano.[15] Si bien las cifras son todo lo precisas que pueden ser, lo que el Banco Mundial no aclara, y debería explicar, es que en el futuro el valor de la riqueza mantenida bajo la forma de recursos naturales va a declinar y el valor de la riqueza mantenida bajo la forma de recursos humanos va a aumentar. La riqueza sigue siendo la carta de triunfo, pero el juego es diferente.

Infraestructura y conocimiento

La infraestructura se puede comprar y vender en los mercados privados. Con los modernos sensores electrónicos, se pueden cobrar peajes y tarifas en casi todas partes. Si se colocaran códigos de barras sobre los automóviles y se distribuyeran sensores por toda la ciudad, los conductores podrían enviar mensualmente sus facturas según dónde, cuándo y cuánto tiempo hayan circulado. Pero todavía hay una razón para el compromiso público. En muchos casos, para expandir y acelerar el desarrollo económico se debe construir una infraestructura (transporte, comunicación, electrificación) adelantándose al mercado, pero eso significa aguardar un largo período de tiempo antes de que los capitalistas obtengan un beneficio. Los capitalistas no esperarán, y no deberían esperar, hasta que esos beneficios aparezcan. La infraestructura capitalista sólo se puede desarrollar después o poco antes que el mercado. Históricamente fue el dinero privado el que construyó las líneas férreas de los Estados Unidos hacia el este del Mississippi donde los mercados ya existían; el dinero público fue necesario para construirlas al oeste del Mississippi donde los mercados no habían sido desarrollados.

Los sistemas de ferrocarriles de alta velocidad financiados por el sector público existen ahora en todas las naciones industriales importantes, excepto en los Estados Unidos y Canadá. Muchas líneas, como el tren bala que une Tokio y Osaka, son muy rentables. Pero ninguno de esos trenes ha sido desarrollado en los Estados Unidos, ni se desarrollará nunca enteramente con dinero privado. Los plazos de tiempo hasta que se obtienen los rendimientos son demasiado largos, el riesgo económico es demasiado alto y sin los derechos de propiedad pública de la tierra no se pueden adquirir los derechos de vías necesarios. Si algún capitalista pragmático ha olvidado estas realidades, los actuales problemas financieros del túnel que atraviesa el Canal de la Mancha financiado por el sector privado (al menos de la parte inglesa) se las recordará.

La Rural Electrification Administration (REA), una institución pública para la electrificación rural, fue necesaria para llevar la electricidad a las áreas rurales de los Estados Unidos. Los servicios privados no habrían hecho las inversiones necesarias, ya que en esos lugares no habían suficientes usuarios. Sin embargo, con la electrificación rural llegó una revolución en el agro que hizo que la agricultura norteamericana fuera la más productiva del mundo: con menos de un 2% de las horas de trabajo de los Estados Unidos se puede alimentar a toda la nación y a gran parte del resto del mundo. Los rendimientos a largo plazo se lograron. A través del tiempo el uso de la electricidad aumentó gradualmente. Ahora los servicios privados están ansiosos de hacerse cargo de muchas de las cooperativas REA.

A lo largo de la historia del crecimiento económico norteamericano, las inversiones gubernamentales han jugado un papel importante. Estas inversiones incluyen (pero no están limitadas a esto) la financiación de la invención de Eli Whitney de las piezas intercambiables (investigación sobre el mosquete financiada por el Ministerio de Guerra y demostrada al presidente Jefferson en 1801), de la Carretera Nacional en 1815, del Canal Erie en 1825 y los ferrocarriles transcontinentales al oeste del Mississippi, de las tierras libres bajo la Ley de Protección a las Tierras de Colonización y las tierras donadas a las universidades, de las autopistas entre los estados, del uso del correo público para subsidiar las primeras aerolíneas, los aeropuertos públicos, la energía atómica, la exploración del espacio y la biotecnología.[16]

El ejemplo reciente más sorprendente es el Internet —la primera pista electrónica de los Estados Unidos y ahora del mundo— un sistema que se duplica cada año.[17] Inicialmente (en 1969) el Internet había sido financiado por el Ministerio de Defensa a fin de vincular las bases militares y los investigadores en caso de un ataque atómico. Durante más de veinte años fue financiado por el Ministerio de Defensa y la National Science Foundation, que costearon su principal expansión en 1986.[18] Solamente ahora los investigadores están contemplando el desarrollo de algún sistema de peaje que permita financiarlo en forma privada.[19] Al principio no se lo hubiera podido financiar en forma privada por varios motivos: no se podía usar, iba a llevar veinte años desarrollarlo y no se podían prever sus resultados, ya que la aplicación difundida de computadoras personales baratas no se podía vaticinar. Una inversión social en infraestructura propor-

cionó el marco de desarrollo para el crecimiento privado: los medios para prestar y vender tanto los nuevos como los viejos servicios.

A lo largo de la historia, el crecimiento privado y el desarrollo de la infraestructura pública estuvieron firmemente correlacionados, pero los resultados de las investigaciones económicas acerca del impacto de las inversiones públicas en infraestructura sobre la productividad del sector privado son diferentes según el caso.[20] En algunas naciones se registran altos rendimientos (Alemania y los Estados Unidos) y en otras muy bajos (el Reino Unido).[21] Esto es esperable, ya que no existe ningún motivo para pensar que todas las naciones son igualmente deficientes en inversiones de infraestructura. Pero estas investigaciones también apuntan al problema erróneo. El problema no son los rendimientos actuales de las inversiones del pasado en infraestructura. Las investigaciones estadísticas del pasado no dicen nada sobre si se debía o no construir una nueva infraestructura. El Internet hubiera fallado en esta prueba durante veinte años. Se tienen que tomar decisiones informadas considerando proyecto por proyecto para saber si un proyecto podría llevar a un equivalente del Internet.

En los Estados Unidos la inversión pública en infraestructura se ha reducido a la mitad durante los últimos veinticinco años y ha llegado hasta el extremo de que ahora las existencias de capital público están declinando en relación con el PBI (bajaron de un 55 a un 40% del PBI en la última década).[22] Se invierte menos en infraestructura pública en los Estados Unidos que en cualquiera de las 7 grandes naciones del Primer Mundo y un tercio de la inversión de Japón. Cualquier cosa que se piense acerca del papel de la infraestructura pública en el crecimiento económico privado, es difícil hacer los cálculos para una situación futura.

No obstante, la infraestructura que realmente va a importar en el futuro no es tanto la infraestructura física como la del conocimiento. Las industrias basadas en la capacidad intelectual requieren inversiones en investigación y desarrollo con rendimientos a muy largo plazo. La bioteconología va a cambiar el mundo y probablemente la naturaleza del género humano, alterando los genes para prevenir enfermedades y modificando características para desarrollar mejores plantas y animales, si no a los seres humanos mismos.[23] Dentro de mil años esto puede ser la única cosa que la humanidad recuerde de nuestra era. Sin embargo, los fondos necesarios para la investigación y desarrollo en biotecnología jamás habrían sido adelantados por el capitalismo. En el caso de la biotecnología fueron necesarios treinta años de inversiones gubernamentales masivas (miles de millones de dólares por año en dólares de hoy) antes de que los primeros productos comerciables fueran posibles y mucho menos realizables.

Los laboratorios industriales privados se concentran en proyectos

que se espera que generen rendimientos en seis a siete años o menos. Los únicos laboratorios que siempre se han concentrado en algo más que resultados de corto plazo han sido los de Bell e IBM que estaban manejados por cuasi monopolios. Cuando AT&T (obligada por el gobierno) e IBM (obligada por el mercado) se incorporaron al mundo capitalista competitivo, eliminaron su investigación a largo plazo de sus presupuestos de laboratorio.[24] Al principio las siete compañías telefónicas regionales establecieron su propio laboratorio de investigación, Bellcore, para competir con los Laboratorios Bell, pero Bellcore se ofrece ahora en venta y las compañías que operan se están retirando de la investigación para concentrarse en el desarrollo económico de corto plazo.[25]

Las encuestas sobre la investigación privada muestran que esta tiene tasas de rendimiento social del 35 al 60% por encima de las inversiones comunes de capital físico.[26] Pero descubrir que se ha investigado tan poco no quiere decir que la subinvestigación desaparecerá con el tiempo o que será eliminada por el mercado. Los réditos sociales pueden ser altos, pero los rendimientos para las compañías individuales que pagan por la investigación pueden no ser altos. Las compañías a menudo comprueban que lo que han descubierto llega a ser útil para otros que lo combinan con algún otro elemento que ellas no poseían. El mejor ejemplo reciente es el del Centro de investigación PARC Xerox en California; las compañías Apple y Adobe se fundaron gracias a este, pero obviamente no contribuyeron a las ganancias de Xerox.[27]

En vista de que las investigaciones en infraestructura e investigación a largo plazo no se pueden justificar en los cálculos de inversión del capitalismo, el gobierno de los Estados Unidos los ha incluido dentro del presupuesto del Ministerio de Defensa y "justificado" por la necesidad de derrotar al comunismo. Las autopistas interestaduales (promulgadas por la Ley Nacional de Autopistas de Defensa) se justificaron como necesarias para desplazar rápidamente los misiles transportables por todo el país, a fin de evitar los objetivos soviéticos en los años cincuenta. El Internet estaba destinado a ser un sistema de comunicación a prueba de bombas en tiempo de guerra. La gran producción de los investigadores norteamericanos a fines de la década de los sesenta y comienzos de los setenta estuvo ampliamente subsidiada bajo la ley citada incluyendo las actividades de los economistas del candidato presidencial republicano y senador por Texas, Phil Gramm, como una respuesta al desafío científico soviético. Incluso el programa "hombre en la luna" tuvo que ser justificado en la década de los sesenta como parte de una competencia militar con los rusos.

Muchas de estas actividades estaban conectadas con la defensa nacional solamente en el sentido expresado en estas antiguas coplas infantiles prusianas:

Por falta de un clavo, la herradura se perdió.
Por falta de una herradura, el caballo se perdió.
Por falta de un caballo, el jinete se perdió.
Por falta de un jinete, la batalla se perdió.
Por falta de una batalla, el reino se perdió.
Y todo por falta de un clavo de herradura.[28]

A determinado nivel, cualquier cosa y todo se podía justificar como necesario para la defensa nacional.

En conjunto, casi la mitad del total de la investigación y desarrollo norteamericanos surgió del gobierno federal y para la investigación que no se esperaba que rindiera frutos en los siguientes cinco años los porcentajes se aproximan a 100. Pero bajo las presiones para generar más competitividad en la economía privada y adecuar los gastos de Defensa al fin de la guerra fría, las inversiones norteamericanas en Investigación y Desarrollo (I y D) disminuyeron como fracción del PBI desde 1989 y casi toda esa declinación ha sido en el desarrollo de conocimiento de largo alcance.[29] Sobre la base de las resoluciones y documentos incluidos en el presupuesto 1995, se prevé que la inversión federal en investigación científica no militar disminuirá un tercio para el año 2002.[30]

Racionalmente, se podría alegar que la investigación debería ser lo último en reducir en el presupuesto de defensa. Si se piensa que en el futuro puede surgir un enemigo (la única razón actual para una inversión de defensa en los Estados Unidos, ya que no existe un enemigo presente), el planeamiento racional requiere mantener y quizás incluso acelerar las inversiones en I y D, mientras se fabrican algunas de las nuevas armas desarrolladas por esa investigación. Esto quiere decir mantenerse al día con las tecnologías que el próximo enemigo potencial puede utilizar, pero no fabricar las armas que ahora no son necesarias. Si se construyeran, llegarían a ser obsoletas antes de que fueran necesarias y la nación habría malgastado su dinero.[31] El razonamiento es válido, pero las realidades de la política electoral requieren exactamente lo contrario. Exigen construir cosas que no son necesarias (estos trabajos en el área de Defensa cosechan votos) y reducir los fondos en I y D (esto no representa una gran cantidad de votantes). Esto es precisamente lo que está ocurriendo en el presupuesto de defensa de los Estados Unidos.[32]

La salud ha sido otra gran excusa para las inversiones públicas en I y D. Cuando enferma, aun el más recalcitrante de los capitalistas, a no ser que sea muy rico, no necesita que la calidad de la atención médica que recibe esté determinada por su ingreso, para convertirse realmente en un comunista. La salud, particularmente la de los políticos elegidos que fueron el primer grupo de norteamericanos en obtener el seguro nacional de salud en los hospitales militares del gobierno, era demasiado importante para dejarla librada al mercado. Este interés universal en encontrar la cura para las enfermedades que nos afligen a todos condujo a una generosa financiación de los Institutos Nacionales de Salud, los cuales a su vez generaron la imaginación y el dinero para crear la industria de la biotecnología. Si bien las empresas privadas podrían haber hecho inversiones similares en biotecnología, no lo hicieron. Donde los gobiernos no fueron igualmente previsores, lo cual sucedió prácticamente en todas partes fuera de los Estados Unidos, las empresas privadas tuvieron que ponerse al día con la biotecnología.

La racionalidad capitalista siempre clama por el sistema "libre de costos" cada vez que sea posible en el nivel nacional, empresarial o individual. Dejar que otro pague por los costos de las inversiones colectivas que elevan los ingresos individuales, las ganancias de las empresas o el rédito nacional. Por ejemplo, las encuestas revelan que un cuarto a un tercio de los beneficios de la I y D norteamericanos pasan a otros miembros de la OCDE.[33] Dada esta situación, ¿por qué invertir? En el orden internacional, toda nación debería dejar que otra pague por la investigación básica (la ciencia básica se desplaza alrededor del mundo muy rápidamente y todos tienen acceso a ella mucho antes de que se materialice en los procesos o productos reales) y concentrar sus fondos en las actividades de desarrollo a corto plazo donde se puede obtener potencialmente una ventaja tecnológica que podría conducir a más altos ingresos nacionales.

Japón es el mejor ejemplo del razonamiento para librar de costos el sistema de I y D. En el período de posguerra concentró su gasto de investigación en áreas aplicadas y dejó que los norteamericanos hicieran la investigación básica. Al proceder así salió ganando. Esta reasignación "racional" de los fondos de I y D del largo al corto plazo ahora se está aplicando dentro de los Estados Unidos. Pero si todas las naciones intentaran librarse de los costos, no habría inversiones en investigación básica y en el largo plazo el progreso técnico se detendría.

Cuando el problema era la seguridad militar y no la competencia económica, ningún norteamericano habría soñado siquiera con intentar librar de costos el sistema de I y D militar por temor a que los soviéticos continuaran invirtiendo en ciencia básica militar y los Estados Unidos se encontraran con la sorpresa de una nueva arma militar que sería el equivalente de la bomba atómica. Desde el punto de vista militar, librarse de los costos puede ocasionar una serie de problemas potenciales. En consecuencia, los Estados Unidos han continuado impulsando la investigación básica, aun cuando se sabe que otros han dejado de invertir en el sistema. Pero los incentivos son muy diferentes con una economía que se libera de los costos. Esto es muy tentador precisamente porque surte efecto.

Dentro del capitalismo hay una tensión implícita entre la ideología del consumo y la necesidad de inversión. Los individuos tratan de elevar al máximo sus niveles de vida escogiendo los tipos de distracciones y consumos que le dictan sus preferencias individuales, pero el éxito del capitalismo para generar esos niveles de vida más altos depende de la disposición de esos mismos individuos para dejar de lado el consumo y el ocio utilizando los fondos y el tiempo libre para invertir en plantas y equipos, infraestrucutra, investigación y desarrollo, y capacitación. Pero en una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre, el gobierno tendrá que jugar un papel central en la provisión de tres elementos clave —las habilidades humanas, la tecnología y la infraestructura— que determinarán el éxito o el fracaso del capitalismo en el siglo veintiuno.

Cada uno de esos tres elementos es necesario, pero la inversión sobre ellos está declinando. El capitalismo no está haciendo lo que necesita para su propio éxito en el largo plazo.

En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual, el propósito del gobierno debería ser claro. Debería estar representando los intereses del futuro en el presente. Tendría que estar haciendo las inversiones necesarias que el capitalismo no puede hacer por sí mismo. Pero no es así. En lugar de eso el gobierno está haciendo lo contrario. Está apropiándose de los fondos que podrían ser utilizados en las inversiones destinadas a mejorar el consumo futuro de los ciudadanos de hoy.

Una era con horizontes de mas corto plazo

Precisamente en el momento en que el éxito económico exige plazos de tiempo más largos, una amplia serie de factores están conduciendo a horizontes de más corto plazo. El biólogo social de Harvard, Edward O. Wilson, cree que los horizontes a corto plazo están incorporados en el código genético de la conducta humana —"la cooperación más allá de los niveles familiares o tribales resulta difícil"; "los genes predisponen al hombre a planear a lo sumo con una o dos generaciones de anticipación"; "la vida era precaria y breve. La prioridad estaba puesta sobre el futuro cercano y la temprana reproducción y en poco más"—[34] pero cualquier cosa que se piense acerca de la genética es evidente desde el punto de vista histórico (lo testimonian Egipto y Roma) que los humanos durante miles de años han sido capaces de mantener un interés común en el largo plazo que ha sido más fuerte que el interés individual en el corto plazo.

Para la OCDE en su conjunto, los ahorros se han reducido de más del 15% a mediados de los años setenta a aproximadamente un 7% a comienzos de la década presente.[35] En Europa y los Estados Unidos más de la mitad de esta declinación se puede atribuir al menor ahorro del gobierno.[36] Fuera del sector público los créditos al consumidor y a la tercera edad parecen ser una gran proporción de la caída observada.[37]

Tabla 14.1

Ahorros nacionales

	1960-69	*1990-92*
Estados Unidos		
Ahorros nacionales	11,0	3,0
Gobierno	0,7	-4,7
Sector privado	10,3	7,6
Hogares	6,2	5,5
Europa		
Ahorros nacionales	17,3	8,3
Gobierno	3,7	-2,1
Sector privado	13,5	10,4
Hogares	11,8	9,0
Japón		
Ahorros nacionales	22,0	18,5
Gobierno	5,6	8,2
Sector público	16,4	10,3
Hogares	11,5	10,5

Fuente: Barry Bosworth, *Prospect for Savings and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Paper Nro. 113, mayo de 1995, Apéndice, Tabla I.

Si se analizan las naciones con altos y crecientes porcentajes de ahorro, se advierte que tienen ahorros obligatorios (Singapur con un 50% de tasa de ahorro) o lo que los expertos financieros llamarían mercados de capital "subdesarrollados" que no prestan con propósitos de consumo (China con un 30% de tasa de ahorro). Ninguna de ellas ha permitido un libre mercado en las actividades de ahorro.

En los Estados Unidos tanto los presupuestos públicos como privados muestran una fuerte tendencia hacia el consumo y fuera de la inversión. En el sector privado, los desembolsos en investigación y desarrollo, educación e inversiones físicas no residenciales han disminuido de un 29%

a un 12% del PBI entre 1973 y 1993. Durante los mismos veinte años el gasto público en investigación y desarrollo, en infraestructura y en educación ha disminuido del 11% al 6% del PBI.[38]

Los horizontes de tiempo del gobierno han llegado a ser mucho más breves con el fin de la guerra fría, las presiones de la clase pasiva sobre el presupuesto, el impacto de los medios electrónicos y las furias políticas que se han desatado por la caída de los ingresos reales. Desde un punto de vista técnico, muchos gobiernos tienen horizontes de tiempo negativos. Cuando los déficit de los presupuestos gubernamentales son más altos que las actividades de inversión comprendidas en esos presupuestos, como son para el gobierno federal norteamericano, los gobiernos son los drenadores de los fondos invertibles. En realidad, están reduciendo el crecimiento futuro para promover el consumo presente.

En el sector privado, los horizontes de tiempo han llegado a ser más breves debido a la creciente población de tercera edad que no se preocupa por el futuro, a la clase media que se concentra solamente en el consumo presente, a los mercados de crédito al consumidor que prestan grandes sumas para propósitos de consumo, a los beneficios sociales públicos o privados que desalientan el ahorro y a las empresas comerciales privadas que hacen un mal uso de las tasas de descuento. (Para compensar los beneficos exagerados o los riesgos futuros subestimados, en lugar de mejorar lo ingresos estimados y los análisis de riesgos, las empresas a menudo elevan las tasas de interés utilizadas para evaluar las inversiones potenciales, lo cual conduce a una tendencia sistemática contra el largo plazo.)

Desafortunadamente, el capitalismo no es un conjunto de instituciones sociales y normas que compensan la natural tendencia individualista a enfatizar el corto plazo. En el capitalismo nadie puede decir que un individuo debería consumir menos e invertir más. Los individuos tienen todo el derecho de consumir su ingreso total o incluso consumir más que su ingreso total utilizando las hipotecas o los préstamos crediticios. Si todos los individuos eligen no ahorrar, la sociedad en su conjunto no puede crecer, pero ese todavía es el derecho del individuo. El capitalismo no es una doctrina que prometa un máximo crecimiento. Solamente promete satisfacer las preferencias individuales. Si esas preferencias son perjudiciales para el crecimiento económico, que así sea.

Lo que se ha dejado de lado en este análisis es el hecho de que los individuos y sus preferencias son producidos por la sociedad y las influencias sociales.[39] El individuo puede ser el producto de una serie de influencias sociales fortuitas o planeadas, pero en uno u otro caso es el producto de las influencias sociales. No hay un conjunto individual intrínseco de preferencias. Pero al no estar dispuesto a reconocer esta realidad social, el capitalismo no puede justificar las acciones necesarias para producir individuos que ahorren e inviertan en el largo plazo, aun cuando sean necesarios para la propia supervivencia del capitalismo.

Los economistas conservadores que abogan por más incentivos impositivos para los ahorros y la inversión tienen que hacerlo sobre la base de que hay algo más en el sistema regulatorio o tributario que está desalentando la inversión y que ellos simplemente están compensando alguna política contraproducente.[40] De lo contrario sus recomendaciones estarían violando el principio del capitalismo de que los gobiernos deberían ser neutrales en sus actividades, de modo que el conjunto de actividades privadas postributarias sean tan ajustadas como sea posible a las actividades privadas que ocurrirían si no se cobrara ningún impuesto.

A medida que la población envejece, se debería esperar que el centro de gravedad de los plazos preferenciales sea más breve, ya que una mayor proporción de la población envejecerá y no tendrá expectativas de vida en el futuro. Las encuestas muestran que cerca de dos tercios de la declinación observada en los porcentajes de ahorro personal en los Estados Unidos (del 8% en la década de los sesenta al 4% a comienzos de la presente) se puede atribuir a una mayor proporción de ahorros negativos o bajos de los ciudadanos de la tercera edad.[41] Hay más ancianos, y en vista de que ellos ahorran mucho menos, consumen mucho más de lo que consumieron sus progenitores a la misma edad.

Los porcentajes de ahorro más bajos entre la población de la tercera edad reflejan en parte un menor interés en la próxima generación. Los estilos de vida modernos atenúan las preferencias que lo individuos pueden haber tenido en el pasado para ahorrar a fin de dejar explícitamente herencias a sus parientes. A medida que las familias numerosas se disuelven en una era moderna con medios de vida ampliamente dispersos, hay un menor interés en el bienestar de los parientes a quienes los ancianos apenas conocen o han perdido contacto con ellos.[42] Los ancianos pueden aducir que con los crecientes niveles de la tecnología aquellos que vivan en el futuro serán más ricos que los que viven en el presente y que, por consiguiente, las donaciones del presente para el futuro son transferencias superfluas de los relativamente pobres (aquellos que viven hoy) a los relativamente ricos (aquellos que vivirán mañana).

Los norteamericanos también han ahorrado más en el pasado, no porque tuvieran tasas de plazo preferencial más bajas, sino porque vivían en una economía donde no había otra opción que ahorrar más. Por ejemplo, gran parte de los ahorros que terminaban como herencias para la generación siguiente no eran acumulados con ese propósito. Como los individuos no sabían cuánto vivirían y dependían de sus propios ahorros para su vejez, cada uno estaba preparado (había ahorrado) para la posibilidad de llegar a ser uno de los pocos afortunados que vivieran hasta muy viejos. En

esas circunstancias, era necesario ahorrar una gran suma antes de jubilarse y ser muy cuidadoso con los gastos una vez jubilado. Sin jubilaciones públicas ni privadas era necesario ahorrar dinero para la propia vejez, aun cuando el porcentaje de rendimiento sobre esos ahorros fuera negativo. (Y, en efecto, fue muy bajo: en los cincuenta años que van de 1920 a 1970 la tasa de interés real, corregida por la inflación, sobre los depósitos fiscales era del 1% en los Estados Unidos.[43]) Si uno no ahorraba, se iba a morir de hambre en la vejez. Cuando los individuos eran desafortunados y morían a una expectativa de vida normal, no sorprende que sus recursos sobrantes hayan ido a parar a sus parientes más cercanos antes que a un extraño. Lo que era racional para cada individuo (actuar como si fuera a vivir un siglo), colectivamente condujo a los individuos a ahorrar en exceso.

Con las pensiones mensuales, públicas y privadas, los individuos no necesitan ahorrar para la improbable posibilidad de que lleguen a vivir cien años. Las pensiones públicas y privadas pueden sacar ventaja de la ley, en grandes sumas y cálculos actuariales (*actuarial tables*), para determinar cuánto deberían acumular a fin de responder a sus obligaciones hacia aquellos que realmente viven hasta los cien años. En consecuencia, es necesario acumular sumas más pequeñas. Además, los planes de jubilación privados a menudo están subfinanciados (hasta qué punto, depende de lo que se supone acerca de las tasas de interés futuras) y los planes privados, por lo general, no están financiados en absoluto. La previsión social es un sistema de transferencia intergeneracional de los jóvenes a los viejos sin ahorros netos, donde la cantidad de dinero que ingresa es aproximadamente igual a la cantidad de dinero que sale. Por consiguiente, lo que los individuos creen que están ahorrando (sus aportes mensuales) no termina como un ahorro que puedan utilizar para hacer inversiones, simplemente financia el cheque mensual de pensión de algún otro.

El seguro de salud, público y privado, tiene efectos similares. Sin un seguro de salud es necesario ahorrar dinero para cubrir los costos de un tratamiento si uno cae enfermo. Al ser renuente al riesgo, la gente no quiere desprenderse del dinero necesario para salvar su propia vida. Cada uno prefiere actuar como si terminara con grandes facturas médicas. Al no ser capaces de promediar las grandes sumas individuales, no pueden utilizar los cálculos actuariales que utilizan los fondos aseguradores para determinar cuánto necesitan cobrar a fin de cubrir las enfermedades graves. En conjunto, actuando como individuos ahorrarán más sin seguro de salud que si tuvieran planes de salud, aun cuando esos planes estuvieran totalmente financiados. Pero los planes públicos no están financiados en absoluto y los privados sólo lo están en forma mínima, puesto que nadie previó los niveles actuales de gasto en salud.

En los Estados Unidos, el seguro nacional de salud pública para la

clase pasiva (Medicare) es un sistema de transferencia intergeneracional. Los jóvenes pagan por la asistencia pública de los ancianos, dejando a estos la libertad de gastar su ingreso en otras formas de consumo, ya que saben que no necesitan de su ingreso para seguir vivos. El resultado neto es mucho menos ahorro. Los jóvenes pagan más impuestos, tienen menos ingreso disponible del cual puedan ahorrar y de alguna manera menos necesidad de ahorrar.

Todos los planes de bienestar social, públicos o privados, que aseguran contra riesgos de vida reducen el interés racional en ahorrar para el futuro. Los conservadores están en lo cierto cuando aducen que el hecho de desembarazarse de los planes de bienestar social restablecerá los incentivos para el ahorro, pero hacer esto requiere una importante reducción en el consumo actual y una gran disposición para afrontar los enormes riesgos que la mayoría de la gente no desea enfrentar. Prescindir de los planes de bienestar social cuando uno jamás los ha tenido es muy diferente de desprenderse de ellos si antes han existido. Si no se piensa así, preguntémosle al ministro francés de finanzas, que se vio obligado a renunciar poco después de haber asumido sus funciones por haber sugerido intrépidamente que los beneficios jubilatorios se reducirían.[44]

Sin embargo, los conservadores se equivocan al pensar que los porcentajes de ahorro privado son inherentemente altos si el gobierno simplemente se quitara de en medio. Las tasas de plazo preferencial marginales siempre han estado muy por encima (¿acaso un 60%?) de las tasas de interés del mercado, ya que en el pasado los individuos eran institucionalmente obligados a ahorrar.[45] Consideremos las tarjetas de crédito. Desde el punto de vista capitalista el crédito al consumidor es como el sexo entre dos adultos anuentes. No es el negocio de nadie excepto el del prestamista al prestatario. Pero si todos pueden conseguir lo que desean instantáneamente sin tener que ahorrar y las tarjetas de crédito sin uso pueden reemplazar a los ahorros en tiempos de apremio (como lo hacen), ¿por qué alguien iría a ahorrar? La meta individual es acrecentar el consumo, no los ahorros y la inversión.

En el pasado, sin el crédito al consumidor, los préstamos prendarios o las hipotecas (ninguno de los tres existió hasta después de la Segunda Guerra Mundial y en 1950 todavía representaban solamente un 52% del ingreso personal) si alguien deseaba comprar una máquina de lavar, un automóvil, o una casa, tenía que ahorrar el dinero necesario para comprar ese artículo o no conseguía disfrutar del mismo.[46] Con el desarrollo y el fácil acceso al crédito hipotecario o al consumidor (en 1995 los préstamos pendientes equivalían al 107% del ingreso disponible), cualquiera puede tener todo lo que quiere, si bien pagando por el objeto después de adquirirlo y no antes de tenerlo.[47]

Ya sea que el consumidor pague antes o después, conseguir lo que desea no es fácil. Si los consumidores acumulan fondos antes de comprar, sus ahorros se pueden utilizar para hacer inversiones productivas hasta que hayan ahorrado lo suficiente para adquirir los artículos deseados. Si los consumidores reembolsan los préstamos después de la compra, entonces les habrán adelantado los ahorros de otras personas y ellos efectivamente sustraen ese dinero del pozo de fondos disponibles para la inversión. No sorprende que en todas las naciones los porcentajes de ahorro personal estén estrechamente limitados a la disponibilidad del consumidor generoso y del crédito hipotecario con intereses bajos o nulos.[48] Un cambio de las tarjetas de crédito donde uno paga después de la adquisición (el sistema norteamericano) a las tarjetas de débito donde uno paga antes de la compra (el sistema japonés) significaría una gran difrencia en los porcentajes de ahorro.

Probablemente desde el punto de vista del ahorro, las leyes impositivas que permiten los préstamos hipotecarios sobre inmuebles demostrarán que son el peor error económico de los Estados Unidos. En el pasado, los individuos de la clase media podían esperar entrar en la vejez con ahorros sustanciales, porque se habían visto obligados a pagar mensualmente sus casas (una forma de ahorro obligatorio) y porque el valor de las mismas se había incrementado. Con los préstamos hipotecarios no tienen que ahorrar para vivir en sus casas. Pueden hacerlo conservando afuera el capital propio. Si las casas se valorizan, los préstamos hipotecarios pueden generar ahorros realmente negativos, ya que la casa valorizada se asemeja a un recurso financiero extra para cada familia, pero no son ahorros en lo que concierne a la sociedad, porque los precios de venta más altos que unos norteamericanos reciben otros los tienen que pagar.

No cabe duda de que los sistemas impositivos y de inversión norteamericanos se inclinan a favor del consumo. Los ahorros se gravan como el ingreso, muchas formas de consumo como los seguros de salud están libres de impuestos y otras formas de consumo como la vivienda reciben grandes rebajas impositivas.[49] A los legisladores les encanta hablar de cambiar el sistema para fomentar el ahorro y la inversión. Las reducciones impositivas a menudo se justifican como incentivos para ahorrar pero, en verdad, rara vez lo son. Por ejemplo, la rebaja de los impuestos que se hizo durante el gobierno de Reagan simplemente dejó a más personas con más ingreso después del pago de impuestos para poder destinarlo al consumo y fue lo que hicieron, mientras los porcentajes de ahorro efectivo bajaron. Si se pretende más ahorro, el método correcto no es rebajar los impuestos sobre el ingreso sino aplicar impuestos sobre el consumo, que suban a medida que aumenta el consumo. Pero una legislación seria para pasar de un sistema de impuestos sobre el ingreso a otro de impuestos progresivos sobre el consumo brilla por su ausencia.

Los medios de difusión exageran la brevedad de los horizontes de tiempo que son inherentes al capitalismo. Es casi imposible imaginar una película o programa televisivo interesante que muestre gente dejando de lado el consumo para sacrificarlo al futuro. Es agradable ver los avisos de nuevos bienes de consumo; es agradable ver esos nuevos bienes de consumo utilizados en las películas y programas televisivos. El propósito de esos avisos es persuadir a la gente de comprar nuevos bienes. ¡Y surte efecto!

Hasta cierto punto, los Estados Unidos son una sociedad de bajos ahorros, ya que son una sociedad de baja inversión y no a la inversa. Los individuos y las empresas ahorran cuando necesitan invertir. Si las 149 empresas japonesas que figuraron en la lista de las 500 más importantes compañías de *Fortune* se comparan con las 151 empresas norteamerianas que también figuraron en esa lista, estas últimas ganaron siete veces más en relación con las ventas y doce veces más en relación con los activos.[50] Al exigir porcentajes de rendimiento sobre la inversión varias veces más altos que los exigidos por las empresas japonesas, hay menos proyectos de inversión que son aprobados por los capitalistas en los Estados Unidos y, por lo tanto, menos necesidad de ahorrar para llevar a cabo esos proyectos.

Este es el motivo por el cual la inversión nacional es correlativa con los ahorros nacionales, a pesar de la existencia de un mercado mundial de capital. Algunas inversiones serán internacionalmente financiadas y no dependerán de los ahorros nacionales, pero la inversión nacional está sumamente correlacionada con los ahorros nacionales, ya que gran parte de esos ahorros no se colocan en mercados internacionales de capital para ser asignados cada vez que los rendimientos son más altos, sino ahorrados porque el ahorrista pretende hacer inversiones específicas que él mismo controlará. La dirección de la causalidad no es de más ahorros a más inversión, sino del deseo de hacer una inversión específica a más ahorros. Las tasas de ahorro en los Estados Unidos son bajas porque no hay inversiones que los norteamericanos quieran hacer.[51] Al no querer invertir, no ahorran. Las naciones logran más inversión estimulándola, no intentando elevar las tasas de ahorro.

En ningún sitio es más grave el problema del horizonte de tiempo que en el área del ecologismo mundial (un problema sobre el cual he escrito en otra oportunidad y que no voy a ampliar o repetir aquí).[52] ¿Qué debería hacer una sociedad capitalista acerca de los problemas ambientales a largo plazo como el calentamiento del planeta o la disminución del ozono? En ambos casos lo que se haga ahora afectará el medio ambiente de hoy a cincuenta o cien años, pero no tendrá un efecto apreciable sobre lo que ocurre hoy. En ambos casos existe una gran incertidumbre y riesgo en cuanto a lo que sucederá si no se hace nada.

La respuesta capitalista a la decisión de lo que se debería hacer hoy

para prevenir esos problemas es muy clara: no hacer nada. Por grandes que puedan ser los efectos negativos de hoy a cincuenta o cien años, su valor neto presente descontado es igual a cero. Si el valor presente de las consecuencias negativas del futuro es cero, entonces no se debería invertir nada ahora para evitar que esos problemas distantes surjan. Pero si los efectos negativos de aquí a cincuenta o cien años son muy serios, entonces será demasiado tarde para hacer algo que mejore la situación, ya que todo lo que se haga en ese momento podría mejorar la situación solamente otros cincuenta o cien años en el futuro. De modo que, como buenos capitalistas, aquellos que vivan en el futuro, sin importar qué tan graves sean sus problemas, también decidirán no hacer nada. Finalmente llegará una generación que no podrá sobrevivir en el medio ambiente alterado de la Tierra, pero entonces será demasiado tarde para que ella pueda hacer algo a fin de evitar su propia extinción. Cada generación toma buenas decisiones capitalistas, pero el efecto neto es un suicidio social colectivo.

El ingrediente olvidado: el futuro

En el capitalismo no hay ningún análisis del futuro. No hay ningún concepto que diga que alguien debe invertir en plantas y equipos, habilidades, infraestructura, investigación y desarrollo, o protección ambiental necesarios para el crecimiento nacional y el mejoramiento de los niveles de vida individuales. Simplemente no existe un "deber" social en el capitalismo. Si los individuos eligen no ahorrar ni invertir, el crecimiento no se producirá, pero así tiene que ser. Las decisiones individuales son las que contribuyen a elevar el bienestar general, aun cuando conduzcan a sociedades estáticas.

En la teoría del capitalismo, la tecnología surge y el capitalista invierte para sacar ventaja de ella. Este concepto no es sorprendente dada la historia de la primera revolución industrial. La tecnología surgió. Pero la organización, las instituciones y las inversiones en investigación y desarrollo no eran necesarias para desarrollar la máquina de hilar, el telar de Arkwright, la máquina de vapor ni el alto horno de Bessemer. Sin embargo, todo eso cambió con la invención de la ingeniería química de los alemanes, a comienzos del siglo veinte. Las organizaciones, las instituciones y las inversiones a largo plazo eran precisamente lo que se necesitaba para generar un rápido progreso técnico. Los descubrimientos tecnológicos son producto del hombre, no un don divino.

En el capitalismo, el contexto social de la formación de la preferencia individual está completamente ausente. La importancia de la organización social en la determinación de la compleja naturaleza de la racionalidad, el interés propio, la motivación y la formación de las preferencias permanecen sin reconocer.[53] La formación de las preferencias ha sido identificada como una meta primaria o secundaria en la crianza de los niños, la educación, la religión, la publicidad, los anuncios de los servicios públicos, la legislación y la represión delictiva, pero no es reconocida por el capitalismo.[54] Todas las sociedades necesitan una combinación de autocontrol y control social, pero incluso el autocontrol está socialmente establecido.[55] Aprender es una actividad social, no individual. Las comunidades no son sumas de individuos sino interacciones entre ellos, por eso las conversaciones y las narraciones son fundamentales.[56]

Pero el capitalismo no tiene base para exigir ni siquiera la autocontención, a no ser que las acciones individuales perjudiquen directamente a otra persona.[57] Incluso Adam Smith, hace doscientos años, observó que se necesitaba algo más. "Se podría confiar en que los hombres seguirán su propio interés sin perjudicar indebidamente a la comunidad, no sólo por las restricciones impuestas por las leyes, sino también porque están sujetos a autorrestricciones derivadas de la moralidad, las costumbres, la religión y la educación."[58]

Esto plantea una pregunta simple. ¿Quién está a cargo del sistema social? En vista de que el capitalismo considera que no existe sistema social alguno, su respuesta sería que nadie. Pero esta no es una respuesta aceptable en el siglo veintiuno.

El comunismo fracasó porque no pudo resolver sus contradicciones internas. La ideología comunista de la igualdad absoluta y su creencia en que no había necesidad de incentivos individuales demostró ser incompatible con las realidades productivas en la era industrial moderna. Tampoco el estado de bienestar social pudo resolver sus contradicciones internas. Si los impuestos y los ingresos demasiado altos se distribuyeran sobre alguna base que no fueran los insumos de producción, las inversiones de la gente o el esfuerzo laboral se desviarían o disminuirían haciendo necesario elevar aún más las tasas de impuestos, con lo cual se agravaría el problema inicial.

En cierto sentido más profundo, los valores capitalistas también están en contradicción con el capitalismo. El capitalismo triunfará o fracasará sobre la base de las inversiones que haga, pero predica una teología del consumo. Una buena infraestructura física (carreteras, aeropuertos, sistemas de agua potable y servidas, electricidad, etc.) y una buena infraestructura social (seguridad pública, oportunidades educativas, investigación y desarrollo) son necesarias si se pretende lograr un progreso económico, pero ninguna de esas inversiones se requiere en la teología del capitalismo.

A lo largo de la historia, el capitalismo ha resuelto sus contradiccio-

nes internas utilizando al sector público para hacer muchas de las inversiones necesarias en infraestructura, educación e investigación y desarrollo que no habría hecho por sí mismo. El capitalismo privado contaba con las "sucursales" públicas. En lugar de admitir que necesita su ayuda para funcionar eficazmente, la excusa habitual del capitalismo para la actividad del gobierno ha sido siempre la amenaza interna o externa. Pero ahora no existen ninguna de las dos.

Parte del problema es que admitir eso conduciría casi automáticamente a algo que tendría que ser considerado una política industrial. Para ser eficaz, un sistema de investigación y desarrollo (I y D) debe saber qué es lo que pretende. ¿A qué destinó el gobierno el dinero público de las inversiones en I y D? Los militares sabían lo que querían: un misil que tocara tierra dentro de lo quince pies, un submarino que permaneciera bajo el agua para siempre, un avión de combate que volara a tres mil millas por hora. Las tecnologías se desarrollaron para responder a metas explícitas. Dar meramente el dinero a los investigadores y decirles que hagan algo bueno no surte efecto. El inversor tiene que saber lo que desea y ser capaz de establecer las metas de modo que el fracaso se pueda distinguir del éxito.

Históricamente, el capitalismo de las ventajas comparativas clásicas no necesitó de la financiación del gobierno en I y D. La actividad económica estaba determinada por la ubicación de los recursos naturales y las proporciones capital-mano de obra. Pero las industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre estarán localizadas en el lugar donde alguien organice y convoque esa capacidad. No tienen un hogar natural. Organizar la capacidad intelectual significa no sólo desarrollar el sistema de I y D que ponga a una nación en la vanguardia de la tecnología, sino además organizar una fuerza laboral desde los niveles inferiores a los superiores que tenga las habilidades necesarias para ser experta en el nuevo producto, el proceso de producción y las tecnologías de distribución. Pero nadie lo logrará sin una infraestructura mundial de comunicaciones y transporte de primer orden. Todas estas inversiones requerirán más tiempo y tendrán un componente más colectivo en la época futura.

Cuando se le pide al gobierno que haga estas inversiones sociales a largo plazo por el capitalismo, las súplicas son todas contrafuertes ad hoc, esenciales para sostener la catedral del capitalismo, pero no reconocidas oficialmente. Al no ser reconocidas, el capitalismo no las respalda ni las mantiene. Pero cuando las atrofias del sector público trascienden cierta medida, los contrafuertes caen y la catedral privada se derrumba con ellos.

Siempre es más fácil dar consejos a los demás. Si reflexionan, los norteamericanos son listos para observar que las sociedades florecientes, como la de los incas en Perú o la de los moros en el sur de España, entraron

en una rápida declinación cuando los españoles dejaron de mantener los sistemas de irrigación que les habían permitido subsistir. El más grande de todos los constructores, el imperio Khmer que tenía su sede en Angkor en lo que hoy es Camboya, pudo llegar a su fin por no haber logrado mantener su enorme y complejo sistema de irrigación.[59]

Sin una organización social todos tienen un incentivo para medrar a costa ajena, disfrutando de todos los beneficios que existan sin ningún esfuerzo para preservar el sistema que hace que los beneficios existan. Sin una organización todos utilizan tanta agua como sea posible y nadie hace esfuerzo alguno para reparar los canales.[60] Al cabo de un corto tiempo no hay más sistema de irrigación del cual se pueda extraer el agua y el nivel de vida de todos cae por debajo de donde había estado antes. Todas las personas son individualmente racionales, pero el resulado neto es una irracionalidad colectiva.

Una prueba similar nos aguarda en el futuro. ¿Puede el capitalismo invertir en el capital humano, la infraestructura y la I y D que le permitirán prosperar o, como los cristianos españoles, se enriquecerá en el corto plazo y se negará a hacer las inversiones sociales de las cuales depende el éxito en el largo plazo?

En ningún sitio es más evidente la contradicción interna entre lo que es necesario y lo que se debe hacer que en el tratamiento que hace el capitalismo de su propia fuerza laboral. Las compañías afirman tenazmente que no tienen obligaciones a largo plazo con sus fuerzas laborales. A los trabajadores se los obliga a comprender que deben ser productores de ganancias a corto plazo y pasar a otro nuevo empleador cada vez que las ofertas de salario sean incluso marginalmente más altas. Quedarse a esperar el éxito distante y los futuros aumentos salariales es un despropósito, porque la empresa tiene el derecho de despedirlo en el futuro sin importar cuánto usted haya contribuido a su éxito en el pasado. Pero esa ventaja estratégica a largo plazo, esencial para las firmas comerciales, sólo pueden lograrla precisamente aquellos trabajadores con capacidad intelectual a quienes se les han impartido los valores de las viejas películas del oeste, como *Have Gun* o *Will Travel*. La lealtad mutua es necesaria precisamente cuando está en retirada.

Si bien se podría discutir hasta qué punto realmente ha sido infringido, el contrato social implícito de la posguerra prácticamente se ha disuelto. Los datos sobre cuánto tiempo el empleado promedio trabaja para un mismo empleador no se han modificado demasiado, ya que en ellos predominan las industrias como los servicios de comidas rápidas donde los porcentajes de rotación son muy altos, pero para los empleados de oficina en las categorías de salarios medio y medio-alto se avecina un enorme cambio. Estas presiones sólo pueden aumentar, puesto que las empresas que

buscan un crecimiento más rápido de la productividad tendrán que concentrarse en reducir sus dotaciones de empleados de oficina porque estos últimos son ahora mucho más numerosos que los operarios de fábrica. Incluso ahora tienen medios para hacerlo, ya que desde muchos puntos de vista las tecnologías de la computación están mejor adaptadas para hacer las tareas tradicionales del empleado de oficina (librarse del papeleo) que para llevar a cabo las tareas del operario de planta.

La ruptura del viejo contrato social es el resultado de la colisión de las dos placas tectónicas de la economía. La economía global permite, alienta y obliga simultáneamente a las compañías a trasladar sus actividades a lugares con más bajos costos. Como hay grandes desplazamientos de los costos, esto por lo general induce a las compañías a intentar bajar los costos en sus lugares actuales para obtener los beneficios de los salarios más bajos, sin tener que pagar los costos de traslado. Simultáneamente, las nuevas tecnologías están permitiendo a las empresas trabajar con una estructura laboral muy diferente. Sin la necesidad de tantos informes directos y personales, las telecomunicaciones electrónicas han hecho posible contar con menos niveles gerenciales y muchos menos trabajadores en las oficinas centrales de las compañías.

La profundidad y extensión del conocimiento requerido para una economía de la producción eficaz hacen necesario reunir a los individuos en equipos capacitados. Compañías como Chrysler han demostrado que esta es una enorme fuente de incrementos de la productividad si la empresa puede realmente hacer trabajar juntos a sus empleados y que piensen en el interés del equipo antes que en su propio interés. Sin embargo, el capitalismo, con el triunfo de la individualidad, no puede reconocer oficialmente la necesidad del trabajo en equipo. Aun cuando el capitalismo se esté organizando en equipos, y uno pueda imaginar que la lealtad al equipo y la disposición a trabajar como parte de ese equipo han llegado a ser más importantes, los incentivos que mantienen unidos a los equipos económicos (el empleo vitalicio, los aumentos del salario real) están desapareciendo. Precisamente cuando la necesidad de utilizar las habilidades humanas en equipos altruistas parecieran requerir un mayor compromiso de la fuerza laboral con la compañía, integrándola más al equipo empresarial, las verdaderas compañías se mueven en la dirección opuesta.

Cómo se van a conciliar estos dos objetivos incompatibles no está del todo claro. En los años ochenta y a comienzos de la década de los noventa algunas firmas experimentaron con un contrato social donde existía un grupo central de trabajadores permanentes que disfrutaba del viejo acuerdo y un grupo periférico de trabajadores temporarios con el cual no se respetaba ningún contrato social (es el caso de General Motors en su planta Saturno). Pero este modelo sólo surte efecto si el grupo excluido del

contrato social es relativamente reducido. También supone que una empresa puede identificar quiénes son los trabajadores centrales. Si se considera la tendencia a la reducción empresarial y la rebaja de los salarios reales, un observador llegaría a la conclusión de que no hay trabajadores centrales, excepto algunos gerentes con mucha antigüedad. La desigualdad creciente y la declinación de los salarios reales afectan ahora a una gran mayoría y no a una minoría de la fuerza laboral norteamericana. Será necesario desarrollar algo más.

Quizá se podría desarrollar un nuevo contrato social sobre la base de que ninguna empresa garantiza el empleo vitalicio con salarios crecientes, pero esto garantizará que, mientras un trabajador esté en el equipo de la empresa, el empleador se ocupará de que el mismo invierta en el perfeccionamiento de sus habilidades profesionales, habilidades que pueden elevar los salarios o habilidades que podrían ser utilizadas por otra compañía. El empleo vitalicio es reemplazado por la "empleabilidad" vitalicia. Evidentemente este contrato requeriría enormes cambios en las políticas habituales de recursos humanos. Los empleados tendrían que ser consultados con referencia a las habilidades que adquirirán y sería necesario brindarles oportunidades para la adquisición de habilidades que no son de utilidad para sus empleadores actuales. Quiénes costearán esas inversiones en habilidades y en qué proporción no está del todo claro. Quizá la empleabilidad vitalicia sea factible, pero ninguna compañía ha resuelto todavía en qué consistirá dicho contrato y cómo operará.

Si se pretende que el capitalismo subsista en el largo plazo, debe hacer inversiones que no sean en el interés propio inmediato del individuo, sino en el interés de la comunidad humana en el largo plazo. ¿Cómo una doctrina del individualismo radical a corto plazo va a enfatizar los intereses comunitarios en el largo plazo? ¿Cómo puede el capitalismo promover los valores que necesita para sostenerse a sí mismo cuando niega la necesidad de promover cualquier conjunto de valores particulares? Dicho más simplemente, ¿quién representa los intereses del futuro en el presente?

En consecuencia, al capitalismo se le va a pedir que haga lo que hace menos bien: invertir en el futuro distante y hacer ajustes deliberados en la estrucutura institucional para alentar a los individuos, las empresas y los gobiernos a tomar decisiones a largo plazo. Antes, si uno preguntaba qué debía hacer el gobierno en las sociedades capitalistas para mejorar las condiciones de vida, la respuesta socialista era poseer y administrar las empresas comerciales. La respuesta demostró ser incorrecta. La respuesta correcta es impulsar un alto nivel de inversión pública y privada.

La historia nos revela que es posible tener muy diferentes balances entre el sector público y el privado y entre el consumo y la inversión, pero también nos muestra que no es posible manejar una sociedad eficiente sin

un balance en ambas áreas. Siendo totalmente público, el modelo del comunismo no puede funcionar. Siendo totalmente privados, el modelo del feudalismo y el modelo implícito del capitalismo tampoco pueden funcionar. Ni el consumo exclusivo ni la inversión exclusiva pueden surtir efecto. En la próxima era, el capitalismo tendrá que crear nuevos valores y nuevas instituciones que permitan un balance estratégico entre dichas áreas.

Las presiones están emergiendo dentro del volcán. ¿Cómo va a funcionar el capitalismo cuando las variantes importantes del capital no se pueden poseer? ¿Quién va a hacer las necesarias inversiones de largo plazo en habilidades, infraestructura e investigación y desarrollo? ¿Cómo se integrarán los equipos capacitados que son necesarios para el éxito futuro? En los períodos de equilibrio interrumpido surgen preguntas que es necesario contestar pero que no tienen respuestas obvias.

15

Cómo operar en un período de equilibrio interrumpido

El proceso político

El capitalismo ha obtenido una ventaja real con la extinción del comunismo y el socialismo, y no tiene un sistema social plausible como competidor activo. Es imposible organizar una revolución contra algo a no ser que exista una ideología alternativa. Pero la insatisfacción y la hostilidad sin causa aparente están en aumento en todas partes, no sólo en las elecciones norteamericanas de noviembre de 1994. En la primera ronda de las elecciones francesas de 1994, Jean-Marie Le Pen, de la extrema derecha, reunió el 15% de los votos de los mismos varones blancos que votaron a la nueva mayoría republicana, aquellos con perspectivas económicas declinantes cuyos temores se podían concentrar en los inmigrantes. La *Proposition 187* de California está vigente y goza de buena salud en Francia. Los fundamentalistas religiosos pretenden obtener el control del proceso político (en Argelia, Palestina, Egipto, India, Japón y los Estados Unidos) y derrocar a los gobiernos actuales para poder instaurar su versión de la certeza y la verdad en casi todas partes.

Los conservadores partidarios del mercado libre juegan con fuego cuando se alían políticamente con los fundamentalistas religiosos, ya que sus metas son compatibles solamente en lo que concierne a desembarazar-

e de los gobiernos actuales. Los fundamentalistas no creen en los mercados libres de bienes y servicios más de lo que creen en las ideas del mercado libre. Saben qué se debería vender y qué no. Irán es el lugar donde el fundamentalismo religioso ha tenido éxito para obtener el control del gobierno. Los comerciantes de los "bazares" han sido decisivos para financiar la revolución islámica de Khomeini, toda vez que ellos repudiaban las reformas económicas del sha, que los amenazaron con la nueva competencia de los comercios minoristas al estilo tradicional occidental. Pero una vez en el poder, los fundamentalistas religiosos se volvieron contra esos mismos comerciantes para restringir lo que podían y no podían vender. El decato exigía que las mujeres compraran las ropas "apropiadas". La definición de pornografía rápidamente se amplió para incluir casi todo lo que no era de su agrado. Hoy, las empresas de esos comerciantes de los bazares se encuentran en una situación mucho más grave que cuando el sha estaba en poder.

Los gobiernos tienen problemas en todas partes del mundo, ya que no pueden dar respuestas a las inquietudes y problemas reales que enfrentan los ciudadanos. Las políticas establecidas a causa de la gran victoria republicana de 1994 ni siquiera abordan los problemas de los salarios reales declinantes y la desigualdad creciente. Con el tiempo esos mismos votantes volverán a ser electores insatisfechos y seguirán a cualquier demagogo que aparezca en ese momento. La indignación que estuvo dirigida a los demócratas a fines de 1994 fácilmente podría estar destinada a la comunidad empresarial en los años futuros si surgen los líderes "apropiados" (o inapropiados?). Un gran grupo de votantes, con una hostilidad latente que no obtienen beneficios del sistema económico, no es una receta para éxito económico ni político.

Las democracias reaccionan bien a las crisis, toda vez que las crisis concentran la atención de todos en los mismos problemas y exigen medidas. Sin una crisis que concentre la atención del público, las democracias casi nunca actúan. Para cambiar, las democracias necesitan persuadir a grandes cantidades de ciudadanos promedio (mucho más del 51%) de que cambio es necesario. Las mayorías son inherentemente conservadoras, puesto que el cambio significa que la mayoría debe abandonar sus viejos estilos de vida. Sin una crisis es difícil convencer a una gran mayoría de que algo tiene que cambiar. Sin una crisis, las minorías perjudicadas por el cambio siempre pueden obstaculizarlo. Las democracias prestan proporcionalmente más atención a los grupos minoritarios específicos, ya que ellos a menudo deciden las elecciones reñidas y pueden convertirse rápidamente en firmes sostenedores con sólo respaldarlos en su único problema candente.

Pero los acontecimientos económicos actuales no configuran una

crisis. El ingreso real de los trabajadores no supervisores está declinando menos de un 1%. Los cambios han sido enormes en un período de veinticinco años, pero no en un solo año. Un cambio radical ha ocurrido en la distribución del ingreso y la riqueza durante los últimos veinticinco años y no se ha hecho absolutamente nada para revertirlo. Ni siquiera se han discutido propuestas políticas al respecto.

A mismo tiempo, es evidente que las fuerzas que generan estas tendencias son tan poderosas que no va a ser posible revertirlas con reformas marginales en las políticas económicas. Se requerirán cambios estructurales masivos. Pero, desde luego, eso es lo que las democracias hacen menos bien. Cuando las democracias se ven obligadas a entrar en acción, en lugar de hacer cambios radicales y avanzar hacia un nivel óptimo mundial, suelen seguir la línea de menor resistencia hacia los niveles óptimos locales. Con la evolución normal, esta es un estrategia correcta. Pero en un período de equilibrio interrumpido no lo es. Los niveles óptimos locales, la línea de menor resistencia, a menudo alejan en lugar de conducir hacia los óptimos globales.

Por un tiempo, utilizando los títulos de dos libros de reciente publicación, será posible tener una era de la satisfacción para las clases superiores mientras las clases media y baja tendrán una era de las expectativas declinantes.[1] Pero semejante dualidad no es posible para siempre. Los sistemas flotan sobre un magma fundido de ideologías y tecnologías compatibles. No es posible tener una ideología de la igualdad (democracia) y una economía que genera cada vez mayores desigualdades, con reducciones en el ingreso total para una gran mayoría de votantes.

El capitalismo norteamericano tiene ventajas y desventajas en lo que respecta a enfrentar estas presiones. Su ventaja es que tiene un apoyo político más fundamental que el capitalismo en Europa. El hecho de que los partidos socialistas nunca hayan sido una fuerza en la política norteamericana expresa algo importante acerca de los Estados Unidos. La fe en la capacidad del capitalismo para ofrecer niveles de vida crecientes probablemente se extinga más lentamente en los Estados Unidos que en Europa. La principal desventaja del capitalismo norteamericano consiste en que es el mayor prestador de lo que en otras partes serían los beneficios de bienestar social (pensiones, atención médica) a la clase media trabajadora. Desde el punto de vista económico, perder el empleo y con eso los beneficios suplementarios suministrados por la compañía, es mucho menos grave en Europa que en los Estados Unidos. Allí el estado de bienestar social recoge más de lo que pierde cuando enfrenta el desempleo.

A medida que se reduzcan los beneficios suplementarios, la indignación de la clase media aumentará rápidamente. Con el tiempo exigirá que el proceso político actúe para impedir que sus beneficios y niveles de

ida sean reducidos y tendrá cada vez menos interés en proteger políticamente al capitalismo. Ese resentimiento llevó al presidente Clinton y a su mujer a hacer de la asistencia médica su principal objetivo en sus dos primeros años de gobierno. Los Clinton avanzaron con tropezones en el proceso de reforma de la asistencia médica, pero la indignación de la clase media al verse privada de la asistencia médica volverá.

Desde el punto de vista político, el capitalismo es la única opción, como no lo ha sido desde mediados del siglo diecinueve. Más tarde, sobrevivió políticamente porque convenció a los grupos de trabajadores —los gerentes de mediano y bajo nivel, los empleados de oficina, los operarios calificados— de que se consideraran como parte del equipo capitalista. Pero con la reducción empresarial, el capitalismo les está diciendo a muchos de sus ex sostenedores políticos que ya no son parte del "equipo". Quedar marginados del equipo económico del capitalismo es sólo una cuestión de tiempo hasta que esos mismos trabajadores deserten del equipo político del capitalismo.

En el corto plazo, el capitalismo puede permitirse desde el punto de vista político ser mucho más estricto económicamente con su fuerza laboral de lo que solía ser cuando el socialismo o el comunismo lo amenazaban con una revolución interna y un desafío externo. Pero a cierta altura, algo surgirá para desafiar al capitalismo y este necesitará el apoyo político de más que un pequeño grupo de individuos que en la actualidad poseen cantidades sustanciales de capital. ¿De dónde provendrá ese apoyo?

Los hechos son evidentes. Las desigualdades en el ingreso y la riqueza están aumentando en todas partes. Para la gran mayoría los salarios reales están declinando. Se está desarrollando un lumpenproletariado indeseable para la economía productiva. El contrato social entre la clase media y la empresa norteamericana se ha roto. El principal remedio para las desigualdades en el pasado ha perdido efecto. Las placas tectónicas de la economía están modificando rápidamente la superficie económica de la tierra.

El renacimiento de la economía de la supervivencia del más apto no es sorprendente por cuanto satisface las necesidades de la gente de algún tipo de ideología social que oriente sus acciones, un retorno a las antiguas virtudes míticas.[2] Pero algo nuevo se va a tener que inventar para salir adelante con el actual período de equilibrio interrumpido y el futuro muy diferente que surgirá del mismo.

Las nuevas tecnologías están destacando la importancia de las inversiones sociales en infraestructura, educación e investigación, mientras los valores se están orientando hacia una mayor individualidad con mucho menos interés social en las inversiones comunitarias. Se está predicando una versión más cruda del capitalismo de la supervivencia del más apto,

precisamente cuando el sistema económico está descubriendo los incrementos de productividad que pueden surgir del trabajo en equipo. La creencia en que el sistema capitalista es perfecto y no necesita respaldo social ha vuelto precisamente cuando hay que inventar un nuevo capitalismo sin capital poseíble.

Una ideología de constructor

A esta altura es tentador esbozar una larga lista de políticas públicas que ayudarían al capitalismo a conseguir lo que necesita. ¿Qué impuestos y políticas presupuestarias conducirían a más inversiones a largo plazo? ¿Qué estrategias de investigación y desarrollo se deberían aplicar? ¿Cuáles son los proyectos de infraestructura con resultados en el largo plazo? ¿Cuáles son las reformas apropiadas en los planes de jubilación y salud para la tercera edad? ¿Cómo se puede generar la fuerza laboral más capacitada del mundo? ¿Cómo se debería integrar la educación formal con el entrenamiento laboral? ¿Quién pagará por qué? Algunas de estas preguntas han sido parcialmente respondidas en los capítulos de este libro, pero intentar ahora responder con exactitud a todas estas preguntas sería un error.

Las políticas públicas apropiadas no son el problema actual. El problema estriba en persuadirnos de que el mundo ha cambiado y que nosotros debemos cambiar con él. Adoptar las políticas apropiadas, una vez que se ha reconocido intelectual y emocionalmente la necesidad del cambio, es la parte más fácil de la tarea. Existen muchas políticas públicas posibles para dirigirse desde aquí hasta allí. Lo primero que tenemos que hacer es imaginar dónde está el "allí" y luego crear un sentido de la urgencia para llegar hasta allí.

Después de haber sido criado en Montana antes de la era de los aviones de reacción, los vuelos de fantasía de un niño todavía apuntaban a los trenes. En esa época uno de los trenes más rápidos del mundo era el gran *Empire Builder* (Constructor del Imperio) que atravesaba Montana y Dakota del Norte en su camino de Minneapolis a Seattle. El nombre de ese tren resumía las actitudes que se debían promover para tener éxito en la era que se avecinaba. Como su nombre sugiere, no había imperios para ser conquistados en el norte de las Grandes Planicies. Sólo había un área desierta donde James J. Hill imaginaba que sus trenes serían el catalizador para construir un imperio. A la larga, se equivocó. Jamás se construyó un imperio. La minas de oro que alguna vez parecían ser tan prometedoras se agotaron. Pero el nombre de su tren refleja lo que se tenía que hacer.

Hoy no existen imperios físicos que valga la pena conquistar. Poseer más territorio físico no le hace a uno un mejor competidor económico. Aquellos que tengan éxito desarrollarán las industrias del futuro, basadas en la capacidad intelectual del hombre. Construirán algo donde hoy hay un espacio económico e intelectual desierto. Algunas oportunidades que se asemejan a las minas de oro económicas se agotarán como le pasó al señor Hill, pero otras tecnologías que hoy parecen tierras arrasadas resultarán ser las bonanzas del futuro. Sin embargo, para alcanzar esas bonanzas hay que estar allí con un compromiso de construir un imperio.[3]

Ninguna persona sensata se ha fijado jamás la meta de reducir su consumo. Ahorrar no es divertido. Pero participar en el proceso de utilizar los fondos generados por el ahorro para construir algo puede ser agradable. Si pretende sobrevivir, el capitalismo del futuro tendrá que pasar de una ideología del consumo a una ideología del constructor. El crecimiento no es un proceso automático de sereno desplazamiento de un punto de equilibrio a otro. La trayectoria de crecimiento es un proceso de desequilibrio agitado donde puede haber mucha acción. La tecnología no es un maná llovido del cielo. Es un proceso social de creación e innovación humana. En este sentido, la inversión debería ser considerada, no como un costo a evitar, sino como un generador directo de ganancias. El individuo que invierta en la que probablemente será la capacidad más valiosa que cualquier hombre pueda adquirir, la capacidad de operar en una economía global, no se verá forzado a sacrificar el consumo, sino a desarrollar una serie de habilidades que le proporcionarán más placer que cualquier artículo de consumo.

Los hábitos de ahorro de los cuentapropistas son un ejemplo de las actitudes que es necesario generar. En los Estados Unidos, en cada nivel de ingreso de los cuentapropistas hay mucho más ahorristas e inversores que entre los que trabajan para un empleador pero tienen el mismo ingreso. El cuentapropista ve directamente lo que está construyendo. Desarrollar una mejor empresa genera más utilidades de ella que tener una casa más grande o manejar un automóvil más lujoso. Como "constructores" sus horizontes de tiempo son mucho más distantes que los de los capitalistas ausentes o los consumidores.

En las grandes compañías que pertenecen a fondos de pensión o fondos mutualistas, los accionistas son tan distantes, tan diversificados y tan anónimos que ninguno de ellos puede obtener ningún placer de la creación o el desarrollo empresarial. Lo único que ven son los dividendos. Si se analizan las grandes compañías todavía controladas por una familia predominante (Mars, Wal-Mart, Miliken, Microsoft), se pueden apreciar pautas de conducta y horizontes de tiempo muy diferentes a los de otras empresas igualmente grandes pero pertenecientes a instituciones. Sus metas

personales, sus metas familiares y sus metas empresariales son todas compatibles con una mentalidad constructiva.

Todos no pueden ser cuentapropistas. La economía no los necesita en ese papel y muchos individuos que deberían ser pequeños ahorristas no tienen las necesarias aptitudes personales. Si bien no todos pueden actuar directamente como constructores, pueden participar en el proceso de construcción en un sentido social cuando el gobierno desarrolla los proyectos que ellos necesitarán construir. La mayoría de los norteamericanos no participó en el proyecto "hombre a la luna" en la década de los sesenta. Pero todos nosotros experimentamos un gran orgullo por lo que se había logrado y no recuerdo haber oído a nadie en esa época decir que se había gastado "demasiado" dinero en eso. Hoy en día en Europa continental existe el mismo sentimiento con respecto a los trenes interurbanos de alta velocidad. Todos los europeos dicen que sus trenes son los más rápidos o pronto lo serán. Abundan las quejas sobre los impuestos y los presupuestos de gobierno, pero nunca después de haber vivido un año en Europa y de haber viajado frecuentemente escuché a alguien cuestionar ese aspecto de los presupuestos de su gobierno.

Supongo que es probable que el mismo sentimiento haya existido en el antiguo Egipto, cuando se estaban construyendo las pirámides. Hoy nos asombramos por la proporción de los ingresos totales y el tiempo de trabajo que se debe haber necesitado recaudar en impuestos para erigir las pirámides, pero indudablemente los egipcios sentían un gran orgullo por lo que estaban haciendo. En la jerga de la economía moderna, ellos obtuvieron una utilidad personal construyendo para el futuro infinito. No consideraban que lo que estaban haciendo los privara de los bienes de consumo que necesitaban para tener un nivel de vida más alto en el presente.

Si los individuos pretenden tener una mentalidad de constructor, entonces el gobierno debe ser un constructor activo manifiesto. Algunos de los desarrollos deberían ser visibles. Decidir desafiar a los japoneses y europeos en lo que respecta a contar con el mejor sistema de ferrocarriles de alta velocidad en el mundo sería un buen punto de partida. Pero gran parte del desarrollo sería humano. Los Estados Unidos deberían comprometerse a tener la fuerza laboral más capacitada y mejor educada del mundo. Esto significa estar dispuestos a estimar objetivamente cuál es la posición de los Estados Unidos hoy, averiguando quién tiene la fuerza laboral mejor educada a todo nivel, y a estimar nuestro progreso o falta de progreso para ponernos al día y luego aventajar a los que sean mejores, y comprometernos a hacer todo lo necesario para alcanzar esa meta. Si algo no resultara sería desechado sin miramientos y se tendrían que adoptar otros recursos, pero no se permitirá que nada nos impida alcanzar esa meta.

Los verdaderos héroes del futuro no serán los capitalistas de Adam

Smith ni los pequeños empresarios que los políticos suelen elogiar, sino aquellos que construyan nuevas industrias.[4] Ellos estarán dispuestos a soportar las dificultades fuera de los límites de la rutina, a vencer la natural renuencia de los seres humanos a intentar lo nuevo frente a un medio social que siempre se aferra al pasado.[5] Ellos tendrán la capacidad para soñar, el anhelo de conquistar, el placer de crear y el impulso físico para construir un reino económico.[6]

Joseph Schumpeter, el creador del concepto de *entrepreneur*, pensaba que el capitalismo se extinguiría porque sería socavado por la burocratización de la invención y la innovación, y por los pseudoescritores intelectuales que señalarían las metas más nobles de otros sistemas como el socialismo.[7] Schumpeter realmente predijo la desintegración de la familia, porque los hijos dejarían de ser activos económicos y los padres se negarían a emprender los sacrificios necesarios para mantenerlos hasta que llegaran a ser centros de costo.[8] Históricamente, se equivocó con respecto a la investigación y el desarrollo, identificó a los autores indebidos y siempre analizó con más acierto a la familia.

La investigación y el desarrollo, especialmente la I y D básicos, tienen que estar burocráticamente financiados por las grandes compañías o por el gobierno. Los inventores-hojalateros, célebres en Gran Bretaña en el siglo diecinueve, ya no están en la cumbre del progreso tecnológico. Pero esto deja una cantidad de nichos económicos para que los pequeños inventores e innovadores utilicen los principios científicos básicos, cuyo descubrimiento estuvo financiado por la gran ciencia para desarrollar pequeñas empresas que a la larga se convertirían en grandes compañías. Esto tampoco disminuye en nada el placer de la invención para aquellos que estén contratados o financiados por los grandes inversores. La institución a la cual pertenezco, el Instituto Tecnologógico de Massachusetts (MIT), subsiste o sucumbe con los grandes financistas, pero aquellos que se ocupan de la investigación tienen una oportunidad interesante y el MIT es la más grande incubadora de nuevas empresas de todo el país.

El equivalente moderno del pseudoescritor de Schumpeter es el aparato de televisión. Oficialmente, entona himnos de alabanza al capitalismo, pero extraoficialmente inculca una serie de valores contrarios a la producción. Consumo es el nombre de ese juego; nadie debería posponer la gratificación inmediata. En el ámbito de la televisión, los creadores y constructores brillan por su ausencia. Los horizontes de tiempo se tornan cada vez más cortos debido a la idelogía de los programas y las maneras con las cuales ese contenido se presenta pasando cada vez más rápido de una escena a otra. Coloque un cronómetro durante los programas noticiosos de la tarde y calcule la cantidad de tiempo que están dispuestos a consagrar a cada tema sin considerar la importancia que tenga.

Sin una amenaza externa, ¿cómo hará la gente de la televisión para obligarse a hacer las inversiones y reformas que son esenciales para el futuro? Ni su ideología capitalista explícita ni su ideología televisiva implícita reconoce el sacrificio para construir el futuro. Es la consumidora final en el presente. ¿Dónde están los valores que respaldan las inversiones necesarias para generar proyectos en educación, en I y D, y en infraestructura? Si no se llegan a generar, ¿qué sucederá?

El moderno pseudoescritor, el aparato de televisión, fue probablemente uno de los principales factores que desencadenaron la caída del Muro de Berlín en 1989. Los alemanes del este se sentaban a mirar la televisión de Alemania Occidental sabiendo lo que se perdían. La ideología del socialismo no pudo reemplazar los bienes del capitalismo. En Corea del Norte se construyen aparatos de televisión de manera tal que no pueden recibir las señales de Corea del Sur y la zona desmilitarizada todavía rige. Los coreanos del norte ignoran que se están perdiendo algo que los demás tienen.

La adaptacion al nuevo juego

Adaptarse a las nuevas realidades no es fácil. Las naciones no pueden ser básicamente otra cosa que lo que son y a menudo no pueden hacer lo que necesitan, aun cuando sepan que deberían hacerlo. Todos en los Estados Unidos saben que los norteamericanos necesitan ahorrar más, pero la nación no puede hacer nada para reducir el consumo. Europa sabe que no puede continuar para siempre sin un aumento de la ocupación, pero no puede renunciar a su lucha contra el fantasma de la inflación y no está dispuesta a desregular sus mercados laborales para poner en marcha sus motores económicos. Japón sabe que su economía actual no funciona y sabe que cuenta con menos espacio habitable por persona que cualquier otra sociedad próspera del mundo, pero no puede reestructurarse para ser una economía de orientación interna, concentrada en mejorar la provisión de viviendas. Cada uno de los principales protagonistas del mundo sabe conscientemente lo que necesita hacer pero no puede actuar de manera racional.

Estados Unidos

Hacer los cambios necesarios será difícil para todos pero especialmente para los norteamericanos. Ellos no son los únicos en creer que su sistema social es el mejor del mundo; muchos ciudadanos de muchas naciones tienen opiniones similares, pero los norteamericanos son los únicos

que creen que su sistema social, dado por los padres fundadores que no son menos que semidioses, es perfecto. El sistema político norteamericano también es ahora el más antiguo del mundo. Ambos factores han llevado a los norteamericanos a buscar fallas cada vez que algo sale mal, no en el sistema que necesita reformas institucionales, sino en los "malos" individuos: el demonio. En la teología política norteamericana, a la larga, las malas personas nunca triunfan. Vietnam causó casi mayor conmoción en los Estados Unidos que en cualquier otra parte, precisamente porque los "buenos muchachos", los norteamericanos, al fin y al cabo no triunfaron. En la teología norteamericana no hay trueques entre libertad e igualdad. Los norteamericanos pueden poseer ambas cosas. Las reglas apropiadas (el sistema) permitirán la salvación y una vez en vigencia, como los Diez Mandamientos de Moisés, estas reglas escritas en piedra nunca necesitan ser modificadas. Los Estados Unidos no necesitan planificación social ni perfeccionamiento del conocimiento. El hombre de la calle lo sabe mejor. Los norteamericanos no tienen que aceptar la distribución de pérdidas. Los mercados libres producirán no sólo lo mejor que haya para tener, sino la perfección a ningún costo.[9]

Los norteamericanos también tendrán que vérselas con la pérdida de su posición como principal potencia militar, política y económica del mundo. La racionalidad les exigirá jugar un papel activo en el escenario mundial, pero diferente y limitado. Los Estados Unidos tienen un enorme poder de persuasión y asimilación; es la única nación en el mundo con un interés global y un alcance global. Pero desde el punto de vista emocional es más probable que la pérdida del liderazgo conduzca al aislacionismo.[10] Todos negarán que son aislacionistas ("aislacionismo" es una mala palabra, como "Munich"), pero ahora los norteamericanos están expresando en la legislación laboral a través del Congreso que no desean costear actividades como las de las Naciones Unidas, que no quieren financiar los bancos regionales de desarrollo y que no tienen intenciones de enviar tropas al extranjero bajo los auspicios internacionales, precisamente las actividades que les han permitido a los Estados Unidos ser una potencia militar mundial y ejercer el liderazgo. Sea lo que fuere que digan los norteamericanos, el "aislacionismo" está resurgiendo.

Europa

El modelo europeo, a veces denominado el modelo del Rhin para distinguirlo del modelo capitalista anglosajón, enfrenta problemas muy diferentes.[11] Sus porcentajes de ahorro e inversión son mucho más altos que los de los Estados Unidos; tiene un carácter más comunitario y está dispuesto a hacer inversiones sociales mucho más amplias. Pero cree que

la previsión social es el resultado "justo" del progreso económico y que su compromiso con los requerimientos sociales no negociables y con el estado de bienestar social no puede funcionar en una economía global.[12] En ningún sitio este problema está mejor ilustrado que en los afanes del nuevo gobierno conservador francés.[13] Ministros de finanzas tuvieron que renunciar por haber sugerido rebajas en las pensiones, no se ha podido hacer nada para reducir los gastos y la desregulación del mercado laboral se desvanece a medida que surgen las huelgas.

Mientras el sistema de bienestar social en los Estados Unidos está financiado un 55% por el sector público y un 45% por el sector privado, en Europa el sector público soporta el 80% de la carga y el privado solamente un 20%.[14] En consecuencia, el colapso del estado de bienestar social ha afectado a Europa antes y con más fuerza. Como lo señaló acertadamente un alemán, "somos una nación socialmente orientada donde el compromiso del fuerte hacia el débil es un concepto que ya no se puede sostener".[15]

Parte del problema europeo surge precisamente porque este alemán parece el equivocado. En la más grande economía europea, Alemania, la combinación del capitalismo con el estado de bienestar social parece funcionar mejor que en los demás países. Los alemanes se quejan pero disfrutan de salarios más altos y tienen el doble de días francos pagos (42 feriados y días de vacaciones, además de los días por enfermedad) que los norteamericanos o japoneses. La combinación surte efecto en el sentido de que Alemania todavía tiene una economía que puede permitirse otorgar aumentos del salario real mientras maneja un superávit comercial.[16] Alemania tiene éxito porque es altamente competitiva frente a las otras naciones europeas que tienen el mismo sistema de bienestar social pero son menos eficientes. Pero la experiencia alemana deja al resto de Europa en la duda en cuanto a si también podría hacer que el sistema surta efecto con sólo cambiar un poco para parecerse más a los alemanes. Pero el "éxito" alemán hace mucho más difícil construir algo nuevo.

Sin embargo, en el largo plazo las empresas europeas evitarán costear el sistema de bienestar social al salir al extranjero, los trabajadores europeos continuarán siendo absorbidos por la economía en negro y el sistema vigente no podrá continuar. Las estadísticas oficiales nos dicen que en la década presente el desempleo es más alto y los ingresos relativos más bajos en otras partes de Europa, como el sur e Italia o el sur de España, de lo que fueron en la década de los sesenta. Pero en los años sesenta millones y millones de españoles e italianos se desplazaban hacia el norte en sus propias naciones o emigraban a Alemania o Suiza para conseguir empleos. Hoy nadie emigra. Simplemente es más atractivo trabajar en la economía en negro y acogerse a los beneficios del sistema de bienestar social que desplazarse en busca de un empleo.

En dos décadas las tasas de desempleo europeas pasaron de la mitad a más del doble de las de los Estados Unidos. Si no hay cambios en dos décadas a partir de hoy esa brecha llegará a ser mucho mayor. Han pasado veinticinco años sin que se registrara un aumento de la ocupación en Europa. El sistema fracasará con otros veinticinco años de la misma experiencia.

Hay otro aspecto fundamental donde el modelo del Rhin parece no surtir efecto. Recordemos esa lista de las doce compañías más grandes de los Estados Unidos en 1900, once de las cuales desaparecieron antes del fin de siglo. Para tener éxito, las economías necesitan pequeñas empresas que prosperen hasta convertirse en grandes compañías. Parte de Europa (por ejemplo, el norte de Italia) cuenta con numerosas pequeñas empresas pero ninguna de ellas logró jamás crecer hasta ser una gran compañía. Siempre y cuando una compañía sea suficientemente pequeña para estar bajo el alcance de las pantallas de radar económicas del gobierno, las regulaciones empresariales (como aquellas que hacen que el despido de la mano de obra resulte muy costoso) o no se aplican o se pueden evadir.[17] No hace mucho visité una de estas eficientes y pequeñas compañías en el norte de Italia. Su gerencia pasaba gran parte de su tiempo pensando de qué manera podía desplazar sus actividades fuera de Italia para poder continuar siendo pequeña y no verse acosada por las regulaciones del gobierno. Estas energías podrían haber estado mejor dirigidas.

Si una compañía ya es muy importante, esas mismas regulaciones pueden ser deducidas de las ganancias cuasimonopólicas o los gobiernos toman medidas especiales para compensar las regulaciones existentes si son demasiado gravosas. No se puede permitir que las grandes fracasen. Cuando Fiat necesitó reducir su fuerza laboral, el gobierno italiano pagó la mayor parte de los costos por la jubilación anticipada de sus trabajadores sobrantes. El colapso de Fiat por no poder reducir sus costos salariales era una conmoción económica demasiado grande para ser permitida. Las empresas de mediana magnitud no se rescatan de la misma manera.

Las mayores dificultades que plantea el modelo del Rhin son las empresas de medianas dimensiones bajo las regulaciones existentes y los gastos en bienestar social. Esas empresas son demasiado grandes para estar exentas de las regulaciones y demasiado grandes para que sus evasiones a las regulaciones pasen inadvertidas. Al mismo tiempo son demasiado pequeñas para que el Estado las proteja y para que las ayude a costear las regulaciones vigentes. Pero sin las pequeñas empresas que llegan a ser medianas empresas y sin las medianas empresas que se convierten en grandes compañías, las nuevas tecnologías no se podrían aplicar y tampoco se generarían nuevos puestos de trabajo.

Si se analiza la situación en Europa, se comprueba que ha sido muy

eficiente en lo que tradicionalmente ha hecho (en las industrias de productos químicos, de máquinas herramientas y de automóviles), pero es muy débil en todos los sectores de alta tecnología (microelectrónica, biotecnología), a pesar del hecho de que nadie es mejor que los europeos en lo que respecta a la ciencia básica y la ingeniería. Algo fundamental tiene que cambiar, pero nadie quiere hacer esos cambios.[18]

Japón

Con porcentajes de ahorro más altos e incluso un mayor espíritu comunitario que Europa, Japón tendrá menos dificultades que nadie en adaptarse a una era en la cual se requieren inversiones sociales a largo plazo. Incluso se puede afirmar que Japón ha inventado el capitalismo humano antes de que la tecnología lo exigiera. Hace mucho que los recursos humanos son considerados en Japón el activo estratégico más importante.[19] El individualismo excesivo se tiene que evitar y la organización en su conjunto no puede tener éxito a menos que cada individuo comprenda sus deberes y obligaciones.[20] Los individuos se identifican con la empresa.[21] Colaboran en equipos, compiten entre grupos, las ganancias se comparten bajo la forma de bonificaciones y los capitalistas al viejo estilo prácticamente han desaparecido con la estructura de propiedad cruzada de los grupos empresariales japoneses.

Pero las ganancias casi han desaparecido.[22] En 1994, las 149 empresas que figuraban en la lista de *Fortune* entre las 500 más grandes del mundo obtenían una tasa de rendimiento sobre los ingresos del 0,7% y una tasa de rendimiento sobre los activos del 0,2%.[23] El sistema japonés no es socialismo, pero un capitalismo improductivo no es un capitalismo que alguien más pueda reconocer.

En varios sentidos Japón es el ganador del juego capitalista de posguerra. Le llevó más tiempo organizarse para entrar en este nuevo juego que a cualquier otra nación después de la Segunda Guerra Mundial, pero finalmente aprendió a jugar mejor que todas las demás. En términos de poder adquisitivo internacional, a comienzos de 1995 tenía, por lejos, el más alto PBI per capita entre todas las naciones importantes (U$38.000 por persona, a 100 yens el dólar, frente a los U$25.000 que tienen los Estados Unidos). Pero aquellos que juegan bien sus cartas y ganan, por lo general son los últimos en advertir que el juego ha cambiado y que tendrán que aprender a jugar con cartas diferentes. Japón no es una excepción a esta regla básica.

En el pasado Japón tuvo una gran ventaja. Después de haber sido derrotado en una guerra importante, de haberse rendido incondicionalmente y de haber tenido una década de ocupación extranjera, era evidente para

todos en Japón que el viejo mundo se había acabado y algo nuevo tenía que reemplazarlo. Los cambios que se requerirán en las dos próximas décadas serán mucho más importantes que los que se hicieron en las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, pero esta vez Japón tendrá que cambiar sin la ventaja de una derrota y una presión externa. Tendrá que cambiar a pesar del hecho de que es un ganador. Nada en la conducta japonesa reciente insinúa siquiera que tales cambios sean posibles, mucho menos probables.

Desde la Segunda Guerra Mundial, Japón ha dependido de la "locomotora" norteamericana y de las mayores exportaciones para protegerse de las recesiones. Ahora Japón es tan grande y la locomotora norteamericana tanto más débil que incluso un superávit de exportación mucho más grande (casi se duplicó de 1991 a 1994) no le permitiría terminar con sus recesiones. Tampoco lo permitirán las tasas de interés más bajas. Las tasas casi cero (actualmente del 0,35% sobre las cuentas bancarias de ahorro) no han logrado estimular la demanda.[24] Japón necesita una economía de impulso interno, antes que orientada a la exportación, no porque el resto del mundo lo diga sino porque ahora Japón es tan grande que no puede manejarse eficientemente como una economía orientada a la exportación. Pero Japón todavía no puede cambiar.[25] Simplemente está inmerso en una interminable recesión.

La historia refiere que Japón cambia bruscamente cuando se enfrenta a las crisis (la restauración de los Meiji, la respuesta a la derrota y la ocupación de la Segunda Guerra Mundial), pero esta vez no habrá crisis. Las presiones simplemente surgen a lo largo de las líneas de falla. Pero si se espera hasta que ocurra el terremoto, Japón puede estar tan mal preparado para el próximo sismo social y económico como lo estuvo para el terremoto real en Kobe. Hasta entonces se creía que sus estructuras eran más antisísmicas que las del resto del mundo, pero no fue así.

Como hemos visto, el modelo comercial vigente en la Cuenca del Pacífico depende de que todos los países del área sean capaces de manejar los grandes superávit comerciales con los Estados Unidos, que pueden utilizar para financiar sus grandes déficit comerciales con Japón. Este modelo no puede continuar por mucho tiempo. A cierta altura, los dos mercados de exportación más importantes de Japón, el resto de la Cuenca del Pacífico y los Estados Unidos, van a esfumarse.

Los japoneses se refieren a veces a una "bandada de gansos", un posible grupo comercial en la Cuenca del Pacífico donde Japón sería el ganso guía.[26] Si ese grupo surgiera, la prudencia aconsejaría resolver gradualmente los desequilibrios comerciales en la Cuenca del Pacífico (importar mucho más desde otras naciones en la Cuenca del Pacífico), antes que esperar que la crisis financiera que generarán esas conductas comerciales lleguen a una interrupción súbita. Pero no existen indicios de esta prudencia en Japón.

El liderazgo global en un mundo multiétnico requiere de un Estado multiétnico o al menos de una sociedad a la cual le resulte fácil absorber gente talentosa de diferentes grupos étnicos. Pero Japón es la nación étnicamente más homogénea donde incorporar no japoneses al sistema (su sociedad, sus empresas comerciales, sus universidades) y tratarlos como iguales, con las mismas oportunidades de triunfar, es la cosa más difícil del mundo.[27] Incluso a los japoneses que han vivido fuera de Japón durante algún período de tiempo, como los de Brasil, les resulta casi imposible volver a integrarse a la sociedad japonesa. Los hijos de empresarios destinados en el extranjero tienen los mismos problemas. Consideremos los cien ejecutivos más importantes en una gran compañía japonesa y preguntemos cuántos son japoneses. Llegar a ser un líder mundial en lugar de un seguidor requerirá un enorme cambio en la cultura japonesa.

Para liderar también es necesario aprovechar la individualidad y la creatividad. Emulando, es posible competir e incluso llegar a ser un 20% mejor. En los descubrimientos básicos alguien simplemente puede hacer los detalles mejor que los inventores. Pero no es posible liderar sin estar en condiciones de desarrollar innovaciones que conduzcan a industrias totalmente nuevas. Japon copió la industria norteamericana de los semiconductores, aprendió a fabricar los microcircuitos RAM mejor que los norteamericanos y obtuvo una participación predominante en el mercado. Pero no inventó el microprocesador que llegó a ser el núcleo de una nueva industria del semiconductor y rápidamente perdió su anterior posición de predominio. Se impuso en la industria de productos electrónicos para el consumidor, pero ahora parece perderla frente a los productos surcoreanos de más bajo costo y a los norteamericanos técnicamente más innovadores, mientras se fusionan las industrias de la electrónica y de las computadoras personales.

Como hemos visto en el caso de China, el éxito requiere mucho más que ser capaz de inventar nuevas tecnologías. Hay que tener las actitudes sociales que hacen que los individuos deseen utilizar esas nuevas tecnologías para construir una nueva sociedad, aun cuando no conozcan, y no puedan conocer, los perfiles precisos de esas nuevas sociedades. Japón estaba económicamente atrasado antes de que llegara el almirante Perry, cuando el Imperio de Japón estaba cerrado al mundo exterior. Hoy es la mentalidad japonesa la que está cerrada. La última no es menos impedimento que la primera. Nadie puede tener éxito con una mentalidad del Medioevo y nadie hoy tiene una mentalidad más medieval que los japoneses.

Por lo común, aquellos individuos que están en el extremo superior de la cadena alimenticia no tienen casi nada que temer en la supervivencia

del más apto. La evolución ocurre lentamente y los hace incluso mejores, una especie más dominante. Pero en los períodos de equilibrio interrumpido las especies que han tenido más que temer son las especies dominantes. Las mejor adaptadas son las que han experimentado los mayores cambios cuando el medio se modificó repentinamente. Los japoneses son la especie más apta en la cadena alimenticia. Pero como tienen que hacer los mayores cambios también son la más amenazada.

Conclusion

El peligro no es que el capitalismo implosione como lo hizo el comunismo. Sin un competidor viable hacia el cual la gente se pueda volcar si no está satisfecha con el trato que recibe del capitalismo, este último no se puede autodestruir. Las economías faraónica, romana, medieval y de los mandarines tampoco tenían competidores y se estancaron durante siglos hasta que finalmente desaparecieron.[28] El estancamiento y no la implosión es el peligro.

Los períodos de equilibrio interrumpido son períodos de gran optimismo y de gran pesimismo. Para aquellos que han sido muy hábiles para subsistir en las viejas condiciones, los dinosaurios, son calamitosos. Millones de años de supremacía desaparecen en un instante. La evolución con las viejas pautas es imposible. Para aquellos que son aptos para adaptarse a las nuevas circunstancias y pueden aprender a luchar con las nuevas armas, los mamíferos, los períodos de equilibrio interrumpido son épocas de grandes oportunidades. Fue precisamente la desaparición de los dinosaurios lo que hizo posible para los seres humanos asumir el control del sistema. Si los dinosaurios hubieran continuado rigiendo, nuestros primitivos antecesores probablemente habrían sido exterminados y no estaríamos aquí. Pero durante las transiciones en los períodos de equilibrio interrumpido, nadie sabe quién será un dinosaurio y quién un mamífero. Eso depende de quién sea el mejor para adaptarse al nuevo mundo, algo que sólo se puede saber con certeza mirando hacia atrás.

Los problemas del capitalismo que eran evidentes desde su nacimiento (la inestabilidad, la desigualdad creciente) todavía esperan ser resueltos, pero lo mismo pasa con una nueva serie de problemas que surgen de la creciente dependencia del capital humano y de las industrias basadas en la capacidad intelectual. En una era de industrias basadas en la capacidad intelectual del hombre aquellos que triunfen aprenderán las reglas de un nuevo juego que requiere estrategias diferentes. Los triunfadores del mañana tendrán características muy diferentes a los triunfadores actuales.

La tecnología y la ideología están sacudiendo los cimientos del capitalismo del siglo veintiuno. La tecnología está haciendo de las habilidades y el conocimiento las únicas fuentes de ventaja estratégica sostenible. Inducida por los medios electrónicos, la ideología se está desplazando hacia formas radicales de consumo individual de corto plazo precisamente en el momento en que el éxito económico depende de la disposición y aptitudes para hacer inversiones sociales de largo plazo en habilidades, educación, conocimiento e infraestructura. Cuando la tecnología y la ideología comiencen a separarse, la única pregunta que cabrá formularse es cuándo será el "gran sismo" (el terremoto que hará tambalear el sistema). Paradójicamente, en el preciso momento en que el capitalismo se encuentra sin competidores sociales —habiendo desaparecido sus ex competidores, el socialismo y el comunismo— tendrá que pasar por una profunda metamorfosis.

Es fácil desalentarse y volverse pesimista si se analiza lo que se debe hacer y se lo compara con el aparentemente glacial ritmo del cambio social. Pero hacer eso sería cometer un error. El cambio social ocurre casi de la misma manera en que las olas chocan contra los peñascos rocosos de la costa de Maine. Cada día las rocas ganan. Las olas caen con estruendo y aparentemente nada sucede. Pero sabemos con absoluta certeza que, a la larga, cada una de esas rocas serán granos de arena. Cada día las olas pierden pero en el largo plazo ganan.

Dada nuestra comprensión de las fuerzas tectónicas que alteran la superficie económica de la tierra y el período de equilibrio que las mismas han creado, volvamos al problema de la construcción de una nave capitalista que nos traslade a una nueva era. Al igual que Colón y sus hombres, quienes nos encontramos a bordo del buen barco del "capitalismo" nos internamos en un mundo incierto. Colón, hombre inteligente, sabía que la tierra era redonda; pero sus cálculos matemáticos eran erróneos y creyó que el diámetro de la tierra sólo tenía tres cuartas partes de su tamaño real. También sobreestimó la distancia por tierra hasta Asia por el este y, por lo tanto, mediante una resta, subestimó la distancia por agua hasta Asia por el oeste. Esa combinación de errores le hizo pensar que la India (la palabra con que entonces se designaba a Asia) se encontraba a unos seis mil trescientos kilómetros de las Islas Canarias, más o menos donde resultó estar América. Dada la cantidad de agua que llevaban a bordo, sin las Américas Colón y todos sus hombres habrían muerto de sed y no habrían aparecido en nuestros libros de historia.[29]

Colón pasó a la historia como el explorador más grande del mundo, quizás el hombre más célebre de la historia, porque encontró las absolutamente imprevistas Indias Occidentales y resultaron estar llenas de oro. Una moraleja de la historia es que es importante ser astuto, pero lo que es más

importante aún es ser afortunado. Pero en última instancia Colón no tuvo éxito porque fuera afortunado, lo tuvo porque hizo el esfuerzo de hacerse a las velas en una dirección que nadie había intentado antes, a pesar de la gran resistencia de quienes le rodeaban. Sin ese enorme esfuerzo no podría haber estado en la posición de tener una suerte colosal.

¡Con esfuerzos similares nuestro viaje exitoso también puede comenzar!

Notas

1. Nuevo juego, nuevas reglas, nuevas estrategias

1. *International Monetary Fund International Financial Statistics*, Washington, D.C., varios anuarios; Stuart Holland, *Toward a New Bretton Woods* (Nottingham, R.U.: Russel Press, 1994), pág. 10.
2. Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C., U.S. Government Printing Office), pág. 403.
3. Ibídem, pág. 314; Robert Solow, *Is All That European Unemployment Necessary?* The World Economic Laboratory, MIT Working Paper, Nro. 94-06.
4. "Labour Pains", *The Economist*, 12 de febrero de 1994, pág. 74.
5. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Nueva York: Kodansha International, 1995), pág. 246; "Stock Market Indexes", *Asian Wall Street Journal*, 1° de enero de 1990, pág. 18, y 24 de agosto de 1992, pág. 22.
6. "Industrial Growth" (Crecimiento industrial), *The Economist*, 16 de setiembre de 1995, pág. 122.
7. *Economic Report of the President 1995*, págs. 276, 311, 326; Consejo de Asesores Económicos, *Economic Indicators*, agosto de 1995, págs. 2, 15.
8. Daniel R. Feenberg y James M. Poterba, *Income Inequality and the Incomes of Very High Income Taxpayers*, NBER Working Paper Nro. 4229, diciembre de 1992, pág. 31.
9. "Mexico", *International Herald Tribune*, 2 de mayo de 1995, pág. 1.
10. Kenneth E. Boulding, *Economics as a Science* (Nueva York: McGraw-Hill, 1970), pág. 7.
11. John A. Garraty, *Unemployment in History* (Nueva York: Harper and Row, 1978), pág. 134.
12. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), pág. 194.

13. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Nueva York: Kodansha International, 1995), pág. 79.
14. Martin Carnoy y col., *The New Global Economy in the Information Age* (University Park: Pennsylvania State University Press, 1993), pág. 8.
15. John King y col., *Pakistan* (Londres: Lonely Planet Publications, 1993), pág. 28.
16. John M. Gowdy, "New Controversies in Evolutionary Biology: Lessons for Economics", *Methodus*, junio de 1991, pág. 86.
17. Robert T. Bakker, *The Dinosaur Heresies* (Nueva York: Morrow, 1986), pág. 16.
18. William J. Broad, "New Theory Would Reconcile Rival Views on Dinosaurs' Demise" *New York Times*, 27 de diciembre de 1994, pág. B7; John Noble Wilford, "New Dinosaur Theory: Sulfur Was the Villain" *New York Times*, 3 de enero de 1995, pág. B6.
19. "Railway", *Enciclopedia Británica*, Vol. 18 (inglés), edición 1972, pág. 1126.
20. Michael J. Piore y Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide* (Nueva York: Basic Books, 1984).
21. Robert L. Heilbroner, *The Making of Economy Society* (Nueva York: Prentice-Hall, 1962), pág. 39; *The Nature and Logic of Capitalism* (Nueva York: W. W. Norton, 1985) pág. 109.
22. Jerome M. Segal, "Alternative Conceptions of the Economic Realm", publ. en *Rationality and Efficiency: New Perspectives on Socio-Economics*, ed. Richard M. Coughlin (Londres: M. E. Sharpe, 1993), pág. 288.
23. Patrice Higonnet, David S. Landes y Henry Rosovsky, eds. *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development Since the Industrial Revolution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1991), pág. 2.
24. *Enciclopedia Británica,* Vol. 8 (inglés), pág. 42.
25. Jane Chisholm y Anne Millard, *Early Civilization* (Tulsa, Oklahoma.: Osborne, 1988), pág. 14.
26. Chisholm y Millard, *Early Civilization*, pág. 17.
27. John Romer, *Ancient Lives: Daily Life in Egypt of the Pharaohs* (Nueva York: Henry Holt & Co., 1984), pág. 123.
28. *Enciclopedia Británica*, Vol. 19 (inglés), pág. 204.
29. Gay Robins, *Women in Ancient Egypt* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993), pág. 14.
30. Andrea Giardina, ed., *The Romans* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), pág. 1.
31. James P. Speer, *Conflict and War: History, Causes, Consequences, Cures* (Fort Bragg, Calif.: QED Press, 1986), pág. 9; Edith Hamilton, *The Roman Way* (Nueva York: W. W. Norton, 1993), pág. 132.
32. Florence Dupont, *Daily Life in Ancient Rome* (Oxford, R.U.: Blackwell, 1989), pág. 23.
33. Jean Paul Morel, "The Craftsmen", cit. en Giardina, ed., *The Romans*, pág. 228; Braudel, *History of Civilization*, pág. 19; Frances y Joseph Gies, *Cathedral, Forge, and Waterwheel: Technology and Invention in the Middle Ages* (Nueva York: Harper Collins, 1994), pág. 17; M. I. Finley, *Economy and Society in Ancient Greece* (Londres: Chatto and Windus, 1981), pág. 173.

34. Anthony Marks, Graham Tingay, cit. en Giardina, ed. *The Romans*, pág. 18.
35. Ibídem, pág. 32.
36. Edith Hamilton, *The Roman Way* (Nueva York: W. W. Norton, 1993), pág. 178.
37. John Matthews, "Roman Life and Society" publ. en *The Oxford History of the Classical World*, ed. John Boardman, Japser Griffin y Oswyn Murray (Nueva York: Oxford University Press, 1986), pág. 752; J. F. Drinkwater y Andrew Drummond, *The World of the Romans* (Nueva York: Oxford University Press, 1993), pág. 63.
38. Florence Dupont, *Daily Life in Ancient Rome*, pág. 7.
39. Ibídem, pág. 27.
40. Robert Parker, "Greek Religion" publ. en *The Oxford History of the Classical World*, pág. 261.
41. Jean Paul Morel, "The Craftsmen" cit. en Giardina, ed., *The Romans*, pág. 321; Jean Michel Carried, "The Soldier" cit. en Giardina, ed., *The Romans*, pág. 228; *Enciclopedia Británica*, Vol. 19 (inglés), pág. 453.
42. *Enciclopedia Británica*, Vol. 20 (inglés), pág. 632.
43. Paul Veyne, "The Roman Empire" publ. en *A History of Private Life from Pagan Rome to Byzantium* (Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1987), pág. 118.
44. Andrea Giardina, "The Merchant", cit. en Giardina, ed., *The Romans*, pág. 245; Andrea Giardina, ed. *The Romans* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), págs. 30, 245.
45. Paul Veyne, *Bread and Circuses* (Londres: Penguin, 1990), pág. 251.
46. Dupont, *Daily Life in Ancient Rome*, pág. 31.
47. Veyne, *Bread and Circuses*, pág. XVII.
48. Ibídem, pág. 16.
49. Ibídem, págs. 136, 148.
50. *Enciclopedia Británica*, Vol. 9 (inglés), pág. 454.
51. Leonardo B. Dal Maso, *La Roma dei Cesari* (Florencia: Bonechi Edizioni, 1990), pág. 1.
52. Giardina, ed., *The Romans*, pág. 33.
53. Paul Veyne "The Roman Empire", pág. 163.
54. Yvon Thebert, "Private Life and Domestic Architecture in Roman Africa", en *A History of Private Life from Pagan Rome to Byzantium*, pág. 351.
55. Veyne, *Bread and Circuses*, pág. 251.
56. Alain Peyrefitte, *The Immobile Empire* (Nueva York: Knopf, 1992), pág. 420; Braudel, *History of Civilization*, pág. 168.
57. Robert J. Thomas, *What Machines Can't Do: Politics and Technology in the Industrial Enterprise* (University of California Press, 1994), págs. XIV, 6, 10.

2. Mapa de la superficie económica de la Tierra

1. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Money Income of Households, Families and Persons in the United States 1992, Current Population Reports, Consumer Income*, Serie P160-184 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1993), pág. 176.

2. Claudia Goldin y Robert A. Margo, "The Great Compression: The Wage Structure of the United States at Mid-Century", *The Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1994, pág. 4.
3. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Current Population Reports, Consumer Income 1992*, Serie P-60, (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1993), págs. XVI, XVII, 14; Sheldon Danziger y Peter Gottschalk, eds., *Uneven Tides* (Nueva York: Russel Sage Foundation, 1993), pág. 7.
4. Daniel R. Feenberg y James M. Poterba, *Income Inequality and the Incomes of Very High Income Taxpayers*, NBER Working Paper Nro. 4229, diciembre de 1992, pág. 31.
5. Ibídem, pág. 5.
6. Margaret M. Blair, "CEO Pay: Why Such a Contentious Issue?" *The Brookings Review*, invierno 1994, pág. 23; Nancy I. Rose, "Executive Compensation" *NBER Reporter*, invierno 1994-95, pág. 11.
7. "Nice Work", *The Economist*, 10 de diciembre de 1994, pág. 67.
8. Robert H. Frank, "Talent and the Winner-Take-All Society", *The American Prospect*, primavera 1994, pág. 99.
9. Peter Kilborn, "More Women Take Low Wage Jobs Just So Their Families Can Get By", *New York Times*, 13 de marzo de 1994, págs. 16, 24.
10. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Current Population Reports, Consumer Income*, 1992, pág. B-6.
11. Ibídem, pág. 21.
12. Lynn A. Karoly, "Changes in the Distribution of Individual Earnings in the United States, 1967-1986", *Review of Economics and Statistics*, febrero de 1992, págs. 107, A-78; Danziger y Gottschalk, eds., *Uneven Tides*, págs. 69, 85, 102, 129; Steven J. Davis, *Cross Country Patterns of Changes in Relative Wages*, Brookings Papers on Economic Activity, pág. 273; Karoly, "Changes in the Distribution of Individual Earnings", págs. 107, 113; Frank Levy y Richard J. Murnane, "U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality", *Journal of Economic Literature*, setiembre de 1992, pág. 1333.
13. "Wealth: The Divided States of America", *New York Times*, 23 de abril de 1995, pág. F-2; Steven Sass, "Passing the Buck", *Regional Review*, Boston Federal Reserve Bank, verano de 1995, pág. 16.
14. Barry Bluestone, *Economic Inequality and the Macro-Structuralist Debate*, Eastern Economics Association Meetings, febrero de 1994, pág. 8; Lynn A. Karoly, "The Trend in Inequality Among Families, Individuals, and Workers in the United States", Rand Corporation, 1992, págs. 44, 66, A-16, 221; Lawrence Mishel y Jared Bernstein, *The State of Working America 1992-1993* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, 1993), pág. 14; "Male Educated in a Pay Bind", *New York Times*, 11 de febrero de 1994, pág. D-1; Richard D. Reeves, "Cheer Up, Downsizing Is Good for Some", *International Herald Tribune*, 29 de diciembre de 1994, pág. 4.
15. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits*: 1993. *Current Population Reports, Consumer Income*, Serie P-60-188 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. X; Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), págs. 276, 311.
16. *Economic Report of the President 1995*, pág. 310.
17. Kevin Phillips, *Boiling Point: The Decline of Middle Class Prosperity* (Nueva York: Random House, 1993), pág. XVII.
18. Keith Bradsher, "American Real Wages Fell 2.3 Percent in 12-Month Period", *New York Times*, 23 de junio de 1995, pág. D-4.
19. Mishel y Bernstein, *The State of Working America 1992-1993*, pág. 36.
20. Jason DeParle, "Sharp Increase Along the Borders of Poverty", *New York Times*, 31 de marzo de 1994, pág. A-18.
21. Center of National Policy, *Job Quality Index*, 15 de noviembre de 1993.
22. David E. Bloom y Richard B. Freeman, "The Fall of Private Pension Coverage in the United States", *American Economic Review*, mayo de 1992, pág. 539; Virginia L. DuRivage, ed., *New Policies for the Part-time and Contingent Work Force* (Nueva York: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, 1992), pág. 22.
23. The Urban Institute, *Inequality of Earnings and Benefits*, invierno/primavera de 1994, pág. 21.
24. "The Widening Pension Gap", *Fortune*, 16 de marzo de 1995, pág. 48; Bloom y Freeman, "The Fall of Private Pension Coverage in the United States", pág. 540.
25. Karoly, "The Trend in Inequality", págs. 44, 66, A-16, 221.
26. Steven Greenhouse, "Clinton Seeks to Narrow a Growing Wage Gap", *New York Times*, 13 de diciembre de 1993, pág. D-1.
27. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Current Population Reports, Consumer Income, 1993*, pág. X.
28. Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 276, 311, 326.
29. Ibídem, págs. 276, 326.
30. Kilborn, "More Women Take Low Wage Jobs", pág. 24; Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (Nueva York: W. W. Norton, 1994).
31. Keith Bradsher, "Sluggish Income Figures Show Gains for Some" *New York Times*, 6 de octubre de 1995, pág. A-22.
32. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Current Population Reports, Consumer Income, 1993*, pág. X.
33. Mishel y Bernstein, *The State of Working America 1992-1993*, pág. 72.
34. Tamar Lewin, "Mom Is Providing More Income", *International Herald Tribune*, 12 de mayo de 1995, pág. 14.
35. Danziger y Gottschalk, eds., *Uneven Tides*, pág. 195.
36. "Getting Their Dues", *The Economist*, 25 de marzo de 1995, pág. 86.
37. Stephen S. Roach, "Announced Staff Cuts of U.S. Corporations" publ. en Mortan Stanley Special Economic Study, *The Perils of America's Productivity-Led Recovery*, 1994.
38. George Church, "The White Collar Layoffs That We're Seeing Are Permanent and Structural" *Time*, 22 de noviembre de 1993, pág. 35.
39. Ministerio de Trabajo de los Estados Unidos, *Employment and Earnings*, enero de 1981 y enero de 1982, págs. 36, 20.

40. Ibídem, págs. 28, 29.
41. Richard E. Caves y Matthew B. Krepps, *Fat: The Displacement of Nonproduction Workers from U.S. Manufacturing Industries*, The Brookings Papers on Economic Activity, Nro. 2, 1993, pág. 231.
42. John A. Byrne, "The Pain of Downsizing", *Business Week*, 9 de mayo de 1994, pág. 61; Matt Murry, "Amid Record Profits Companies Continue to Lay Off Employees", *Wall Street Journal-Europe*, 8 de mayo de 1995, pág. 1.
43. Farrell Kramer, "AT&T and Sprint Plan Big Job Cuts", *Boston Globe*, 16 de noviembre de 1995, pág. 46.
44. Dean Baker y Lawrence Mishel, *Profits Up, Wages Down*, Informe (Briefing Paper) del Economic Policy Institute. Washington, D.C.: 1995, pág. 1.
45. Caves y Krepps, *Fat:...*, pág. 227.
46. Martin Neil Baily, Eric J. Bartelsman y John Haltiwanger, *Downsizing and Productivity Growth: Myth or Reality*. National Bureau of Economic Research, Documento de Trabajo Nro. 4741, mayo de 1994.
47. Martin Orth y Rudiger Edelmann, "Flexible Working Times: Only a Trendy Concept?" *Deutscheland* Nro. 1, febrero de 1994.
48. "Deutsche Bank Plan to Cut 10,000 Jobs", *New York Times*, 18 de setiembre de 1995, pág. C-2.
49. German Information Center, *Unemployment in Germany*, marzo de 1994.
50. Marlise Simons, "In French Factory Town, Culprit Is Automation", *New York Times*, 12 de mayo de 1994, pág. A-3.
51. Mishel y Bernstein, *The State of Working America*, pág. 174; Robert E. Scott y Thea M. Lee, *Reconsidering the Benefits and Costs of Trade Protection*, Economic Policy Institute, Documento de Trabajo Nro. 105, abril de 1991, pág. 41.
52. William J. Carrington, "Wage Losses for Displaced Workers: Is It Really the Firm That Matters?" *Journal of Human Resources*, verano de 1993, pág. 454.
53. Church, "White Collar Layoffs", pág. 35.
54. Bruce Butterfield, "Working but Worried", *Boston Globe*, 10 de octubre de 1993, pág. 1.
55. "Companies Rewrite the Rules on Jobs", *Financial Times*, 7 de enero de 1995, pág. 12.
56. Bennett Harrison, *Lean and Mean* (Nueva York: Basic Books, 1994), pág. 201; Poly Callaghan y Heidi Hartmann, *Contingent Work* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute, 1994).
57. DuRivage, ed., *New Policies*, pág. 56.
58. DuRivage, ed., *New Policies*, págs. 3, 21, 22.
59. Jason DeParle, "Report to Clinton Sees Vast Extent of Homelessness", *New York Times*, 17 de febrero de 1994, pág. 1; Christopher Jencks, "The Homeless", *New York Review of Books* 21 de abril de 1994, pág. 20.
60. "Europe and the Underclass", *The Economist*, 30 de julio de 1994, pág. 19.
61. "Homeless in France", *International Herald Tribune*, 20 de diciembre de 1994, pág. 1.
62. Sylvia Nasar, "More Men in Prime of Life Spend Less Time Working", *New York Times*, 1° de diciembre de 1994, pág. 1.

63. Alan Cowell, "Where Juliet Pined Youths Now Kill", *New York Times*, 22 de marzo de 1994, pág. A-4.
64. Nasar, "More Men in Prime of Life...", pág. 1.
65. Jencks, "The Homeless", pág. 23; Bellah y col., *The Good Society*, Robert N. (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1991) pág. 4.
66. A. M. Rosenthal, "Just Walking Past the Broken People", *New York Times*, 18 de enero de 1995, pág. 4.
67. Citado en el art. de Peter S. Canellos, "The Outer Class", *Boston Globe*, 6 de febrero de 1994.
68. Tamar Lewin, "Families in Upheaval Worldwide", *International Herald Tribune*, 31 de mayo de 1995, pág. 1.
69. Tamar Lewin, "Family Decay Global, Study Says", *New York Times*, 30 de mayo de 1995, pág. A-5.
70. Urban Institute, *Welfare Reform Brief*, Nro. 13, pág. 3.
71. "The Family: Home Sweet Home", *The Economist*, 9 de setiembre de 1995, pág. 26.
72. Seth Faison, "In China, Rapid Social Changes Bring a Surge in Divorce Rate", *New York Times*, 2 de agosto de 1995, pág. 1.
73. Steven A. Holmes, "Low-Wage Fathers and the Welfare Debate", *New York Times*, 25 de abril de 1995, pág. A-12.
74. Duncan Lindsey, *The Welfare of Children* (Nueva York: Oxford University Press, 1994), pág. 69.
75. Robert N. Bellah, y col., *The Good Society* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1991), pág. 46.
76. Bob Tyrrell y Charlotte Cornish, "Beggar Your Neighbor", *Financial Times*, 17 de noviembre de 1993, pág. 14.
77. David Popenoe, "The Family Condition of America", en *Values and Public Policy*, eds. Henry J. Aaron, Thomas, E. Mann, Timothy Taylor (Washington, D.C.: Brooking Institution, 1994), pág. 104.
78. Ibídem.
79. Ibídem, pág. 46.
80. Ibídem, pág. 73.
81. "The Family: Home Sweet Home", pág. 26.
82. Faison, "In China, Rapid Social Changes...", pág. 1.
83. James Q. Wilson, "Culture, Incentives, and the Underclass" en *Values and Public Policy*, pág. 46.
84. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), pág. 27.
85. "Upon the States' Shoulders Be It", *The Economist*, 25 de marzo de 1995, pág. 67.
86. "The Future Surveyed", *The Economist*, 11 de setiembre de 1993, sección especial.
87. James Q. Wilson, "The 1994 Wriston Lecture", The Manhattan Institute, noviembre de 1994.
88. Gunnar Myrdal, *Against the Stream* (Nueva York: Pantheon Books 1972), pág. 175.

89. Peter Drier y John Atlas, "Housing Policies Moment of Truth", *Challenge*, verano de 1995, págs. 8, 70.
90. Jack Beatty, "Who Speaks for the Middle Class?" *The Atlantic*, mayo de 1994, pág. 73; Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (Nueva York: W. W. Norton, 1994), pág. 53.
91. Bellah, y col., *The Good Society*, pág. 141, 175.
92. Phillips, *Boiling Point*, pág. 175.
93. Ibídem.
94. David Fletcher, "Worst-Off Fall Further Behind", *Daily Telegraph*, 3 de junio de 1995, pág. 5.
95. Steven Davis, *Cross Country Patterns of Change in Relative Wages*, NBER, Documento de Trabajo, 1994.
96. "Inequality", *The Economist*, 4 de noviembre de 1994, pág. 19; "Rich Man, Poor Man", *The Economist*, 24 de julio de 1994, pág. 71.
97. "Real Earnings Down for West German Workers, up in East", *The Week in Germany*, 11 de marzo de 1994, pág. 4.
98. Ibídem.
99. "French Staff Takes IBM Wage Cut", *International Herald Tribune*, 27 de diciembre de 1994, pág. 10.
100. Susan N. Houseman y Katharine G. Abraham, *Labor Adjustment Under Different Institutional Structures: A Case Study of Germany and the United States*, Upjohn Institute Staff, Documentos de Trabajo, abril de 1994, pág. 6; R. Dore, *Incurable Unemployment: A Progressive Disease of Modern Societies?* Center for Economic Performance, Documento Nro. 6, agosto de 1994.
101. "Marketing Labour", *The Economist*, 1° de abril de 1995, pág. 44.
102. David Marsh, "German Exporters Feeling the Squeeze", *Financial Times*, 24 de marzo de 1995, pág. 2.
103. Robert Solow, *Is All That European Unemployment Necessary? The World Economic Laboratory*, MIT, Documento de Trabajo Nro. 94-106, 1993.
104. "Labour Pains", *The Economist*, 12 de febrero de 1994, pág. 74.
105. Heino Fassbender y Susan Cooper Hedegaard, "The Ticking Bomb at the Core of Europe", *McKinsey Quarterly*, Nro. 3, 1993, pág. 132.
106. Ibídem.
107. "Doleful", *The Economist*, 9 de octubre de 1994, pág. 17.
108. Richard Donkin, "World Outlook for Jobs Gloomy", *Financial Times*, 27 de abril de 1994, pág. 4.
109. Ibídem.
110. Frank Riboud, "Army of Invalids", *Worldlink*, mayo/junio 1994 pág. 5.
111. Ibídem.
112. Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President*, 1995., p. 314.
113. Oliver J. Blanchard, "European Unemployment", *NBER Reporter*, invierno 1993/94, pág. 7.
114. James M. Poterba y Lawrence H. Summers, *Unemployment Benefits, Labor Market Transitions, and Spurious Flows*, NBER, Documento de Trabajo Nro. 4434, agosto de 1993.

115. "The 12% Shame", *The Economist*, 1° de abril de 1995, pág. 42.
116. Richard Freeman, "The Trouble with Success", *The Economist*, 12 de marzo de 1994, pág. 51.
117. "How Regulations Kill New Jobs", *The Economist*, 19 de noviembre de 1994, pág. 82.
118. "European Bosses Ask for Cuts in Employee Benefits", *Straits Times*, 20 de agosto de 1994, pág. 13.
119. Robert J. Gordon, *Black to the Future: European Unemployment Today Viewed from America in 1939*, Brookings Papers (Documento) sobre la Actividad Económica Nro. 1, 1988, pág. 271.
120. Audren Choi, "Daimler Benz Looks to Flee German Woes", *Asian Wall Street Journal*, 13 de marzo de 1995, págs. 1, 2.
121. "Dark Days", *The Economist*, 9 de octubre de 1993, pág. 59.
122. "Nothing Could Be Finer", *The Economist*, 19 de noviembre de 1994, pág. 77.
123. "Herr Lazarus", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 68.
124. "Labour Costs", *The Economist*, 27 de mayo de 1995, pág. 110.
125. Ariane Benillard, "Cost Savings of Relocation Lure German Companies", *Financial Times*, 9 de noviembre de 1993, pág. 1.
126. "New Law Allows Private Employment Agencies", *This Week in Germany*, 22 de abril de 1994, pág. 4.
127. "Low Pay Forces Desperate 1 Million to Take Second Jobs", *Guardian*, 24 de octubre de 1994, pág. 4.
128. Takeuchi Hiroshi, "Reforming Management", *Journal of Japanese Trade and Industry*, Nro. 2, 1994, pág. 12; "Japan: One in Ten?" *The Economist*, 1° de julio de 1995, pág. 52.
129. "Inequality", *The Economist*, 4 de noviembre de 1994, pág. 19.
130. "Shoot Out at the Check Out", *The Economist*, 5 de junio de 1993, pág. 81.
131. Ed Bark, "CBS Is Joining the TV Youth Movement", *Dallas Morning News*, pág. C-1.

3. Placa 1: El fin del comunismo

1. "Oil", *The Economist*, 15 de julio de 1995, pág. 88.
2. Clyde Prestowitz, "Good but Not Good Enough", *World Link*, marzo/abril 1994, pág. 31.
3. Kenneth Gooding, "Metals Analyst Expect Fall in Russian Nickel Exports", *Financial Times*, 2 de mayo de 1995, pág. 23.
4. Adi Ignatius, "Former U.S. Executives Advise Russians How to Convert Military Factories", *Wall Street Journal*, 26 de junio de 1992, pág. D-7.
5. Jenny Luesby, Mikki L. Tait, y Chrystia Freeland, "Australia 'Furious' at Soaring CIS Wool Exports", *Financial Times*, 24 de agosto de 1995, pág. 5.
6. Craig R. Whitney, "West European Companies Head East for Cheap Labor", *New York Times*, 9 de febrero de 1995, pág. D-1.
7. "Making Shoes in Brazil", *The Economist*, 24 de junio de 1995, pág. 61.

8. Richard Eckaus, *The Metamorphosis of Giants: China and India in Transition*, Documentos de Trabajo del MIT, marzo de 1994.
9. "Statistics Cheats Disrupt China's Economic Plans", *South China Morning Business Post*, 18 de agosto de 1994, pág. 1.
10. "China: Not So Miraculous?" *The Economist*, 27 de mayo de 1995, pág. 63.
11. "Survey: China", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 9.
12. Paul R. Gregory y Robert C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance* (Nueva York: Harper and Row, 1990), pág. 356.
13. "Survey: Russia's Emerging Market", *The Economist*, 8 de abril de 1995, pág. 4.
14. "Rural Discontent Sparks Alarm", *South China Morning Post*, 13 de febrero de 1995, pág. 1; "Survey China", *The Economist* 18 de marzo de 1995, pág. 23.
15. Naciones Unidas, *Statistical Yearbook for Asia and the Pacific* (Nueva York, 1993), págs. 86, 150.
16. "Fund Reviews China's Economy, It's Big", *New York Times*, 10 de mayo de 1993, pág. 1.
17. John Gittings, "Chinese Wispers in a Vacuum", *Guardian*, 3 de febrero de 1995, pág. 26.
18. John D. Friske, *Chinese Facts and Figures Annual Handbook*, Vol. 18 (Pekín: Academic International Press, 1994), pág. 114.
19. Alice H. Amsden, Jacek Kochanowicz y Lance Taylor, *The Market Meets Its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994).
20. Michael W. Bell, Hoe E. E. Khor y Kalpana Kochhar, *China at the Threshold of a Market Economy*, Fondo Monetario Internacional, Documento Nro. 107, setiembre de 1993, pág. 16.
21. Ibídem, pág. 58.
22. Michael Specter, "Russia's Fall Grain Harvest Seen as the Worst in 30 Years", *New York Times*, 10 de octubre de 1995, pág. A-10.
23. Wanda Tseng y col., *Economic Reform in China*, Fondo Monetario Internacional, Documento Nro. 114, noviembre de 1994.
24. *Dun's Asia/Pacific Key Business Enterprises, 1993/94* (Sidney, Australia: Colección Dun and Bradstreet Information Series, 1994), pág. 223.
25. Jeffrey D. Sachs, *Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of East Asian Experience* (Cambridge, Mass.: Harvard Institute for Economic Development, 1995), pág. 44.
26. Informe sobre planillas de pagos de los archivos de Ford Motor Company.
27. "URSS", *The Economist*, 13 de julio de 1991, pág. 110.
28. John Maynard Keynes, *The General Theory* (Londres: Macmillan & Co., 1936), pág. 383.
29. "A Survey of Vietnam", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 4.
30. Keith Bradsher, "Skilled Workers Watch Their Jobs Migrate Overseas", *New York Times*, 28 de agosto de 1995, pág. 1.
31. Andrew Stark, "Adieu, Liberal Nationalism", *New York Times*, 2 de noviembre de 1995, pág. A-27.

4. Placa 2: Una era basada en la capacidad intelectual del hombre

1. Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, *Economics* (Nueva York: McGraw-Hill, 1989), págs. 901-910.
2. Esta lista me fue enviada por un lector de mi anterior libro, *Head to Head* (Nueva York: Morrow, 1992/Buenos Aires: J. Vergara Ed., 1995), y supuestamente había aparecido en el *Wall Street Journal* hacia fines de siglo, pero no he podido dar con la cita exacta.
3. B. R. Mitchell, *British Historical Statistics* (Nueva York: Cambridge University Press, 1933), págs. 104, 253.
4. Alfred D. Chandler, *Jr., Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Mass.: Harvard University Press, 1990), págs. 638-43.
5. Lester Thurow, *Head to Head/La guerra del siglo veintiuno* (Nueva York: Morrow, 1992/Buenos Aires: J. Vergara Ed., 1995), pág. 204.
6. Ibídem, pág. 45.
7. Eduardo Borenstein y col., *The Behavior of Non-Oil Commodity Prices*, Fondo Monetario Internacional, agosto de 1994, pág. 1; Fondo Monetario Internacional, *Primary Commodities: Market Development and Outlook*, julio de 1990, pág. 26.
8. El profesor Boskin niega haber hecho alguna vez esta observación, pero pasará a la historia como uno de sus más famosos comentarios, sin importar si realmente lo hizo o no.
9. Ministerio de Trabajo de los Estados Unidos, *Employment and Earnings*, marzo de 1993, págs. 93, 99.
10. Lawrence F. Katz y Lawrence H. Summers, *Rents: Evidence and Implications*, Brooking Economic Papers (Documentos), Microeconomics 1989, págs. 209, 220.
11. "The Fortune 500", *Fortune*, 19 de abril de 1993, pág. 254.
12. "Put Away Childish Things", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 14; "Survey: The European Union", *The Economist*, 22 de octubre de 1994, pág. 1.
13. Brent Schlender, "Why Andy Gove Can't Stop", *Fortune*, 10 de julio de 1995, págs. 90, 94.
14. Lawrence M. Fisher, "Microsoft Net Is Stronger Than Expected", *New York Times*, 18 de julio de 1995, pág. D-4; Michael A. Cusumano y Richard W. Selby, *Microsoft Secrets* (Nueva York: Free Press, 1995).
15. "Oh What a Difference a Day Makes", *Fortune*, 4 de setiembre de 1995, pág. 21.
16. Oficina de Evaluación Tecnológica del Congreso de los Estados Unidos, *Multinationals and the National Interest*, 103d Congress, Washington, D.C., pág. 2.
17. John Holusha, "First to College, Then the Mill", *New York Times*, 22 de agosto de 1995, pág. D-1.
18. William L. O'Neill, *American High: The Years of Confidence, 1945-1960* (Nueva York: Free Press, 1986), págs. 9-10.
19. Peter Applebome, "Study Ties Educational Gains to More Productivity Growth", *New York Times*, 14 de mayo de 1995, pág. Y-13.

20. JoAnne Yates, *Control Through Communications* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989).
21. John Koomey, *Report for the Department of Energy on Usage of Computers* (anteproyecto).
22. Daniel Yankelovich, "How Changes in the Economy Are Reshaping American Values", *Values and Public Policy*, eds. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann y Timothy Taylor (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), pág. 46.
23. National Issues Forum, *Kids Who Commit Crimes* (Nueva York: McGraw-Hill, 1994), pág. 24.
24. Ibídem, pág. 26.
25. Suzanne Hamlin, "Time Flies, but Where Does It Go?", *New York Times*, 6 de setiembre de 1995, pág. C-1.
26. Elizabeth Kolbert, "Television Gets Closer Look as a Factor in Real Violence", *New York Times*, 14 de diciembre de 1994, págs. 1, D-20.
27. Ruben Cataneda, "Homicides in D.C. Fall", *Washington Post*, 30 de marzo de 1995, pág. B-1.
28. Fox Butterfield, "Many Cities in U.S. Show Sharp Drop in Homicide Rate", *New York Times*, 13 de agosto de 1995, pág. 1.
29. Martin F. Nolan, "California Sees Prisons Filling As Colleges Decline", *Boston Globe*, 28 de agosto de 1995, pág. 3.
30. "Republic of the Image", *New Perspectives Quarterly*, verano 1994, pág. 25.
31. Richard Bernstein, "'Jefferson' Turning Rumor into Movie Fact", *International Herald Tribune*, 13 de abril de 1995, pág. 20.
32. Bernard Weinraub, "Dole Sharpens Assault on Hollywood", *International Herald Tribune*, 2 de junio de 1995, pág. 3.
33. Robert H. Bellah y col., *Habits of the Heart* (Nueva York: Harper and Row, 1985), pág. 279.
34. Shlomo Maital, *Minds, Markets, and Money* (Nueva York: Basic Books, 1982), pág. 39.
35. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (Londres: Michael Joseph, 1994), pág. 3.
36. Robert L. Heilbroner, *The Nature and Logic of Capitalism* (Nueva York: Norton, 1985), pág. 109.
37. "The Future of Democracy", y "Democracy and Technology", *The Economist*, 17 de junio de 1995, págs. 13, 21.

5. Placa 3: Demografía crecimiento, desplazamiento y envejecimiento

1. Paul Kennedy, *Preparing for the Twenty-first Century* (Nueva York: Random House, 1992), pág. 23.
2. "India Long Multiplication", *The Economist*, 18 de febrero de 1995, pág. 73.
3. "Two Billion More Third World People Predicted by 2030", *Boston Globe*, 4 de agosto de 1994, pág. 4.
4. Paul Taylor, "AIDS Epidemic Cast Pall over Zimbabwe", *International Herald Tribune*, 13 de marzo de 1995, pág. 2.

5. Lester R. Brown, Hal Kane y Ed Ayres, *Vital Signs 1993* (Nueva York: Norton/ World Watch Institute, 1993), pág. 106.
6. Barbara Crossette, "Severe Water Crisis Ahead for Poorest Nations in Next 2 Decades", *New York Times*, 10 de agosto de 1995, pág. A-13.
7. Leslie Spencer, "Water: The West's Most Misallocated Resource" *Forbes*, 27 de abril de 1992, págs. 68-74.
8. "India's Long Multiplication", *The Economist*, 18 de febrero de 1995, pág. 73.
9. "Growing Population", *The Economist*, 20 de mayo de 1995, pág. 116.
10. Charles A. S. Hall y col., "The Environmental Consequences of Having Baby in the United States", *Population and Environment*, julio de 1994, pág. 509.
11. Virginia D. Abernethy, *Population Politics: The Choices That Shape Our Future* (Nueva York: Insight Books/Plenum Press, 1993), pág. 37.
12. George J. Borjas, "The Economics of Immigration", *Journal of Economic Literature*, diciembre de 1994, págs. 1668, 1670.
13. *The New Republic*, 20 de enero de 1995, pág. 24.
14. Steven A. Holmes, "A Surge in Immigration Surprises Experts and Intensifies a Debate", *New York Times*, 30 de agosto de 1995, pág. 1.
15. Paul J. Smith, "East Asia's Immigration Crisis Demands Careful Choices", *International Herald Tribune*, 22 de mayo de 1995, pág. 8.
16. Hal Kane, "What's Driving Migration?" *World Watch*, enero/ febrero 1995, págs. 25, 26.
17. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Statistical History of the U.S.* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1970), pág 105.
18. Vernon M. Briggs, Jr., "Immigration and the U.S. Labor Market: Public Policy Gone Awry", Public Policy Brief (Informe), Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 1994, pág. 9.
19. Ben J. Wattenberg y Karl Zinsmeister, "The Case for More Immigration", *Commentary*, abril de 1990, pág. 19.
20. "Immigration: Tuscon or Bust", *The Economist*, 20 de mayo de 1995, pág. 59.
21. Scott Derk y col., *The Value of a Dollar* (Detroit: Gale Research, 1994), págs. 52, 53.
22. Suzuki Hiromasa, "Problems with Foreign Workers", *Journal of Japanese Trade and Industry*, 2 de noviembre de 1994, pág. 44.
23. Youssef M. Ibrahim, "Muslim Immigrants in Europe: A Population Apart", *International Herald Tribune*, 6 de mayo de 1995, pág. 1.
24. National Issues Forum, *Admisions Decisions* (Nueva York: McGraw-Hill, 1995), pág. 27; Borjas, "The Economics of Immigration", págs. 1670, 1701.
25. Holmes, "A Surge In Immigration", pág. A-15.
26. Harried Orcutt Duleep, *Social Security and the Emigration of Immigrants*, ORS-Documento de Trabajo Nro. 60, pág. 10.
27. George J. Borjas, *Immigration and Welfare 1970-1990*, NBER-Documento de Trabajo Nro. 4872, setiembre de 1994.
28. Frederick Rose, "The Growing Backlash Against Immigration Includes Many Myths", *Wall Street Journal*, 16 de abril de 1995, pág. 1.
29. Holmes, "A Surge In Immigration", pág. A-15.
30. Borjas, *Immigration and Welfare 1970-1990*.

31. Ibídem, pág. 22.
32. John Ridding, "Disaffected Find a Home in the Front", *Financial Times*, 2 de mayo de 1995, pág. 2; William Drozdiak "French Gear Up for 2nd Vote on Presidency", *Washinton Post*, 25 de abril de 1995, pág. A-12.
33. Arsen J. Darney, ed., *Statistical Record of Older Americans* (Detroit: Gale Research, 1994), págs. 47, 48, 49, 64.
34. "Ageing Population Puts the Strain on Pensions", *European*, 28 de octubre de 1994, pág. 20.
35. Aline Sullivan, "Retiring Baby Boomers Dread the End of the Boom Times", *International Herald Tribune*, 11 de marzo de 1995, pág. 16.
36. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Statistical Abstract 1994* (Washington, D.C.: Government Printing Office), pág. 16; Keizi Koho Center, *Japan 1995: An International Comparison*, pág. 9.
37. Advisory Council on Social Security, *Future Financial Resources of the Elderly: A view of Pensions, Savings, Social Security, and Earnings in the 21st Century*, diciembre de 1991, págs. 12, 13.
38. Ibídem, pág. 39.
39. Elizabeth Kolbert, "Who Will Face the Music?" *New York Times Magazine*, 27 de agosto de 1995, pág. 57.
40. *Financial Times*, 19 de diciembre de 1994, pág. 13.
41. "A Powerful Political Lobby", *Financial Times*, 28 de marzo de 1995, pág. VIII.
42. Ibídem.
43. Barry Bosworth, *Prospects for Savings and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Paper (Documento) Nro. 113, mayo de 1995, págs. 12, 14.
44. Oficina de Gestión y Presupuesto, *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996*, Historical Tables (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. 122.
45. Erik Ipsen, "Europe's Ailing Pensions", *International Herald Tribune*, 4 de diciembre de 1993, pág. 1.
46. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Income, Poverty and Valuation of Noncash Benefits: 1993, Current Population Reports, Consumer Income*, Serie P60-188 (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 41, 45.
47. Jean Michel Paul, "Belgium's Debt Crisis Is Europe's Too", *Wall Street Journal-Europe*, 22 de mayo de 1995, pág. C-9.
48. Bosworth, "Prospects for Savings and Investment", pág. 13.
49. Ibídem.
50. Daniel B. Radner, *The Wealth of the Aged and the Nonaged 1984*, Social Security Administration, ORS, Documento de Trabajo Nro. 36, 1988.
51. Edward N. Wolff, "Changing Inequality of Wealth", *American Economics Review*, mayo de 1992, pág. 554.
52. Ann Reilly Dowd, "Needed: A New War on the Deficit", *Fortune*, 14 de noviembre de 1994, pág. 191.
53. "The Budget Pain Will Come and the Young Will Suffer", *International Herald Tribune*, 18 de febrero de 1995, pág. 6.
54. "Health Spending", *The Economist*, 24 de junio de 1995, pág. 98.

55. Richard W. Stevenson, "A Deficit Reigns in Sweden's Welfare State", *New York Times*, 2 de febrero de 1995, pág. 1.
56. "Stripping Down the Cycle", *The Economist*, 3 de julio de 1993, pág. 61.
57. "House of Debt", *The Economist*, 1° de abril de 1995, pág. 14.
58. "Public Sector Finances", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 115.
59. J. M. Paul, "Belgium's Debt Crisis", pág. 8.
60. Newt Gingrich, *Contract with America* (Nueva York: Times Books 1994), pág. 115.
61. "French Finance Minister Resigns", *Boston Globe*, 26 de agosto de 1995, pág. 2.
62. Robert Pear, "Panel on a U.S. Benefits Overhaul Fails to Agree on Proposals", *New York Times*, 15 de diciembre de 1994, pág. A-24.
63. "Taking Care of Granny", *The Economist*, 3 de junio de 1995, pág. A-24.
64. *Health and Wealth*, edición especial de *Daedalus*, Revista de la Academia Norteamericana de Artes y Ciencias, otoño de 1994.
65. John Pender, "Not Such a Safe Haven", *Financial Times*, 23 de diciembre de 1994, pág. 15.
66. Sylvia Nasar, "Older Americans Cited in Studies of National Savings Rate Slump", *New York Times*, 21 de febrero de 1995, pág. 1.
67. Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (Nueva York: Norton, 1994), pág. 149; David Popenoe, "The Family Condition of America" publ. en *Values and Public Policy*, eds. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann y Timothy Taylor (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), pág. 104.
68. Citado en el artículo de Alan Riding, "Passions Ignited, French Students Protest Wage Policy Again", *New York Times*, 26 de marzo de 1994, pág. 3.
69. Dennis Kelly, "Seniors Much Less Likely to Back Local Education Bonds", *USA Today*, 30 de junio de 1993, pág. 1.
70. William Celis, "Schools Reopen in Town That Made Them Close", *New York Times*, 2 de setiembre de 1993, pág. A-14; Isabel Wilkerson, "Tiring of Cuts, District Plans to Close Schools" *New York Times*, 21 de marzo de 1993, pág. 20.
71. Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982), pág. 8; Stephan P. Magee, William A. Brock y Leslie Young, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory* (Nueva York: Cambridge Univesity Press, 1989), pág. XV.
72. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States, 1992, Current Population Reports*, Vol. P60-184, págs. 148, 150.
73. John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman, eds., *The New Palgrave: Social Economics* (Nueva York: Norton, 1987), pág. 10; "Statistisches Budesamt", *Statistisches Jahrbuch 1994*, República Federal de Alemania, pág. 82.
74. Michael V. Leonesio, *The Economics of Retirement: A Nontechnical Guide*, ORS, Documento de Trabajo Nro. 66, Social Security Administration, abril de 1995, págs. 65, 66.
75. Leslie Wayne, "Pension Changes Raising Concerns", *New York Times*, 29 de agosto de 1994, pág. 1.
76. "Skimpy Savings", *Fortune*, 20 de febrero de 1995, pág. 38.
77. Ibídem.

31. Ibídem, pág. 22.
32. John Ridding, "Disaffected Find a Home in the Front", *Financial Times*, 2 de mayo de 1995, pág. 2; William Drozdiak "French Gear Up for 2nd Vote on Presidency", *Washinton Post*, 25 de abril de 1995, pág. A-12.
33. Arsen J. Darney, ed., *Statistical Record of Older Americans* (Detroit: Gale Research, 1994), págs. 47, 48, 49, 64.
34. "Ageing Population Puts the Strain on Pensions", *European*, 28 de octubre de 1994, pág. 20.
35. Aline Sullivan, "Retiring Baby Boomers Dread the End of the Boom Times", *International Herald Tribune*, 11 de marzo de 1995, pág. 16.
36. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Statistical Abstract 1994* (Washington, D.C.: Government Printing Office), pág. 16; Keizi Koho Center, *Japan 1995: An International Comparison*, pág. 9.
37. Advisory Council on Social Security, *Future Financial Resources of the Elderly: A view of Pensions, Savings, Social Security, and Earnings in the 21st Century*, diciembre de 1991, págs. 12, 13.
38. Ibídem, pág. 39.
39. Elizabeth Kolbert, "Who Will Face the Music?" *New York Times Magazine*, 27 de agosto de 1995, pág. 57.
40. *Financial Times*, 19 de diciembre de 1994, pág. 13.
41. "A Powerful Political Lobby", *Financial Times*, 28 de marzo de 1995, pág. VIII.
42. Ibídem.
43. Barry Bosworth, *Prospects for Savings and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Paper (Documento) Nro. 113, mayo de 1995, págs. 12, 14.
44. Oficina de Gestión y Presupuesto, *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996*, Historical Tables (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. 122.
45. Erik Ipsen, "Europe's Ailing Pensions", *International Herald Tribune*, 4 de diciembre de 1993, pág. 1.
46. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Income, Poverty and Valuation of Noncash Benefits: 1993, Current Population Reports, Consumer Income*, Serie P60-188 (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 41, 45.
47. Jean Michel Paul, "Belgium's Debt Crisis Is Europe's Too", *Wall Street Journal-Europe*, 22 de mayo de 1995, pág. C-9.
48. Bosworth, "Prospects for Savings and Investment", pág. 13.
49. Ibídem.
50. Daniel B. Radner, *The Wealth of the Aged and the Nonaged 1984*, Social Security Administration, ORS, Documento de Trabajo Nro. 36, 1988.
51. Edward N. Wolff, "Changing Inequality of Wealth", *American Economics Review*, mayo de 1992, pág. 554.
52. Ann Reilly Dowd, "Needed: A New War on the Deficit", *Fortune*, 14 de noviembre de 1994, pág. 191.
53. "The Budget Pain Will Come and the Young Will Suffer", *International Herald Tribune*, 18 de febrero de 1995, pág. 6.
54. "Health Spending", *The Economist*, 24 de junio de 1995, pág. 98.

55. Richard W. Stevenson, "A Deficit Reigns in Sweden's Welfare State", *New York Times*, 2 de febrero de 1995, pág. 1.
56. "Stripping Down the Cycle", *The Economist*, 3 de julio de 1993, pág. 61.
57. "House of Debt", *The Economist*, 1° de abril de 1995, pág. 14.
58. "Public Sector Finances", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 115.
59. J. M. Paul, "Belgium's Debt Crisis", pág. 8.
60. Newt Gingrich, *Contract with America* (Nueva York: Times Books 1994), pág. 115.
61. "French Finance Minister Resigns", *Boston Globe*, 26 de agosto de 1995, pág. 2.
62. Robert Pear, "Panel on a U.S. Benefits Overhaul Fails to Agree on Proposals", *New York Times*, 15 de diciembre de 1994, pág. A-24.
63. "Taking Care of Granny", *The Economist*, 3 de junio de 1995, pág. A-24.
64. *Health and Wealth*, edición especial de *Daedalus*, Revista de la Academia Norteamericana de Artes y Ciencias, otoño de 1994.
65. John Pender, "Not Such a Safe Haven", *Financial Times*, 23 de diciembre de 1994, pág. 15.
66. Sylvia Nasar, "Older Americans Cited in Studies of National Savings Rate Slump", *New York Times*, 21 de febrero de 1995, pág. 1.
67. Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (Nueva York: Norton, 1994), pág. 149; David Popenoe, "The Family Condition of America" publ. en *Values and Public Policy*, eds. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann y Timothy Taylor (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), pág. 104.
68. Citado en el artículo de Alan Riding, "Passions Ignited, French Students Protest Wage Policy Again", *New York Times*, 26 de marzo de 1994, pág. 3.
69. Dennis Kelly, "Seniors Much Less Likely to Back Local Education Bonds", *USA Today*, 30 de junio de 1993, pág. 1.
70. William Celis, "Schools Reopen in Town That Made Them Close", *New York Times*, 2 de setiembre de 1993, pág. A-14; Isabel Wilkerson, "Tiring of Cuts, District Plans to Close Schools" *New York Times*, 21 de marzo de 1993, pág. 20.
71. Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982), pág. 8; Stephan P. Magee, William A. Brock y Leslie Young, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory* (Nueva York: Cambridge Univesity Press, 1989), pág. XV.
72. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States, 1992, Current Population Reports*, Vol. P60-184, págs. 148, 150.
73. John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman, eds., *The New Palgrave: Social Economics* (Nueva York: Norton, 1987), pág. 10; "Statistisches Budesamt", *Statistisches Jahrbuch 1994*, República Federal de Alemania, pág. 82.
74. Michael V. Leonesio, *The Economics of Retirement: A Nontechnical Guide*, ORS, Documento de Trabajo Nro. 66, Social Security Administration, abril de 1995, págs. 65, 66.
75. Leslie Wayne, "Pension Changes Raising Concerns", *New York Times*, 29 de agosto de 1994, pág. 1.
76. "Skimpy Savings", *Fortune*, 20 de febrero de 1995, pág. 38.
77. Ibídem.

78. "Why Baby-Boomers Won't Be Able to Retire", *Fortune*, 4 de setiembre de 1995, pág. 48.
79. Ibídem.
80. Ibídem.
81. "The Economics of Aging", *Business Week*, 2 de setiembre de 1994, pág. 60.
82. Louis Uchitelle, "Retirement? Most Americans Have Grown to Fear It", *International Herald Tribune*, 27 de marzo de 1995, pág. 3.
83. Scott Lehigh, "Social Security", *Boston Globe*, 20 de agosto de 1995, págs. 81, 82.
84. Dean R. Leimer, *A Guide to Social Security Money's Worth Issues*, ORS, Documento de Trabajo Nro. 67, Social Security Administration, abril de 1995, pág. 28.
85. Assar Lindbeck, *Uncertainty Under the Welfare State*, Documento Académico Nro. 576 del Instituto de Estudios Económicos Internacionales de la Universidad de Estocolmo, julio de 1994, pág. 6.
86. Leimer, *A Guide to Social Security Money's Worth Issues*, pág. 6.
87. Dowd, "Needed: A New War on the Deficit", pág. 191; Internal Revenue Service, "Form 1040A, 1994" (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1993).
88. "Sweden: Judgement Day", *The Economist*, 18 de febrero de 1995, pág. 37.
89. "The Enlightened Welfare Seeker's Guide to Europe", *The Economist*, 12 de marzo de 1994, pág. 57.
90. Assar Lindbeck, *Overshooting, Reform, and Retreat of the Welfare State*, Instituto de Estudios Económicos Internacionales de la Universidad de Estocolmo, Nro. 499, 1994.
91. Barry P. Bosworth y Alice M. Rivlin, eds., *The Swedish Economy* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987), págs. 199, 207.
92. "Sweden Shows Effects of Painful Cure", *Financial Times*, 8 de noviembre de 1993, pág. 3.
93. Damon Darlin, "A New Flavor of Pork", *Forbes*, 5 de junio de 1995, pág. 146.
94. "Expanded Medicaid Crowded Out Private Insurance", *The NBER Digest*, pág. 1.
95. Yair Aharone, *The No Risk Society* (New Jersey: Chatham House, 1981), págs. 48, 62.

6. Placa 4: Una economía global

1. Richard N. Cooper, *Environmental and Resource Policies for the World Economy* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1994), pág. XI.
2. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (Londres: Michael Joseph, 1994), pág. 56.
3. Ibídem, pág. 72.
4. Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, 1980 Yearbook, Washington, D.C., págs. 62, 63; *Financial Statistics*, 1986 Yearbook, págs. 70, 72; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, Washington, D.C., 1989, 1992, pág. 61.
5. J. Bradford De Long y Barry Eichengreen, *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program*, NBER, Documento de Trabajo Nro. 3899, noviembre de 1991.
6. Tom Buerkle, "EU Heads Boldly into a High-Stakes Debate on Expanding Eastward", *International Herald Tribune*, 2 de junio de 1995, pág. 1.
7. DRI/McGraw-Hill, *Impact of the Peso Crisis*, febrero de 1995, pág. 1.
8. Ibídem, pág. 6.
9. "Canada's Endangered Bacon", *Fortune*, 10 de marzo de 1995, pág. 75.
10. "Financial Indicator", *The Economist*, 25 de febrero de 1995, pág. 109.
11. "The Americas Drift Toward Free Trade", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 45.
12. Noel Malcolm, "The Case Against 'Europe'", *Foreign Affairs*, marzo/abril 1995, pág. 68.
13. "No Cannes Do", *The Economist*, 1° de julio de 1995, pág. 23.
14. Tom Buerkle, "Seven European Nations Drop Border Controls", *International Herald Tribune*, 25 de marzo de 1995, pág. 1.
15. N. Malcolm, "The Case Against 'Europe'", F.A., págs. 54, 59.
16. Banco Mundial, *World Tables for 1994* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1995), pág. 27, 29.
17. Michael Richardson, "APEC's Crisis of (No) Consensus", *International Herald Tribune*, 17 de marzo de 1995, pág. 17.
18. Steven Brull, "Waves in Pacific Trade: APEC Struggles to Tie Down Specifics", *International Herald Tribune*, 6 de julio de 1995, pág. 11.
19. Kevin Murphy, "Building Blocs: A Rising Yen Challenges the Dollar", *International Herald Tribune*, 27 de marzo de 1995, pág. 11.
20. Comisión de la Comunidad Europea, *Towards a New Bretton Woods: Alternatives for the Global Economy*, European University Institute, mayo de 1993.
21. Organización Internacional del Trabajo (OIT), *World Employment Report*, Ginebra, 1995, pág. 35; Warwick J. McKibbin y Dominick Salvatore, *The Global Economic Consequences of the Uruguay Round*, Brookings Discussion Papers (Documento) Nro. 110, febrero de 1995, pág. 3.
22. David Buchan, "GATT Deal May Enrich World by U$270 Billion", *Financial Times*, 10 de noviembre de 1993, pág. 7; McKibbin y Salvatore, *The Global Economic Consequences of the Uruguay Round*, pág. 5.
23. Elemer Hankiss, "European Paradigms: East and West 1945-1994", *After Communism What?*, edición especial de *Daedalus*, Verano 1994, pág. 115.
24. Philip R. Schlesinger, "Europe's Contradictory Communicative Space", *Europe Through a Glass Darkly*, edición especial de *Daedalus*, Primavera 1994, pág. 27.
25. "You're Not in Kansas Anymore", *The Economist*, 4 de febrero de 1995, pág. 57; Schlesinger, "Europe's Contradictory Communicative Space", pág. 33.
26. "La Règle du Jeu", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 18.
27. Oficina de Evaluación Tecnológica, *Multinationals and the U.S. Technology Base* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1994), pág. 7.
28. David Shribman, "GATT: Vilifying the Inscrutable", *Boston Globe*, 22 de julio de 1994, pág. 3.
29. Zanny Minton-Beddoes, "Why the IMF Needs Reform", *Foreign Affairs*, mayo/junio 1995, pág. 123.

7. Placa 5: Un mundo multipolar con ninguna potencia dominante

1. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (Londres: Michael Joseph, 1994), págs. 258, 275.
2. J. Bradford De Long y Barry Eichengreen, *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program*, NBER Documento de Trabajo Nro. 3899, noviembre de 1991.
3. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Tokio: Kodansha International, 1995), pág. 117.
4. De Long y Eichengreen, *The Marshall Plan*, pág. 14; Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Vol. 1 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), pág. 228.
5. *Presupuesto del Gobierno de los Estados Unidos, Año Fiscal 1996* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. 115.
6. Newt Gingrich, *Contract with America* (Nueva York: Times Books, 1994); *New Republic*, 25 de marzo de 1995, pág. 21.
7. Robert W. Tucker y David C. Hendrickson, *The Imperial Temptation: The New World Order and America's Purpose* (Nueva York: Asamblea sobre Relaciones Exteriores), 1992.
8. Samuel Brittan, "Time to Bury Those League Tables", *Financial Times*, 25 de mayo de 1995, pág. 10.
9. Steven Brull, *International Herald Tribune*, 8 de marzo de 1995, pág. 1.
10. "Japan's GDP Rivals That of the U.S.", *International Herald Tribune*, 10 de mayo de 1995, pág. 19.
11. Charles Wolf, Jr., "The Fine Art of the False Alarm", *Wall Street Journal*, 1° de noviembre de 1994, pág. A-20; Banco Mundial, *World Tables 1994* (Baltimore: John Hopkins University Press, 1994).
12. "Russians Don't Like Dead in Chechen on TV", *International Herald Tribune*, 22 de diciembre de 1994, pág. 6.
13. Russell Watson, "Russia's TV War", *Newsweek*, 6 de febrero de 1995, pág. 8.
14. DRI/McGraw-Hill, *Review of the U.S. Economy*, pág. 87.
15. "OECD Chides the U.S. Over Foreign Aid Cuts", *International Herald Tribune*, 8 de marzo de 1995, pág. 2.
16. Johsen Takanashi, "Dollar Being Eclipsed as Global Standard", *Nikkei Weekly*, 5 de junio de 1995, pág. 6.
17. *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 278, 279.
18. Fondo Monetario Internacional, *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond*, Vols. I, II, Washington, 1994.
19. David Halberstam, *The Next Century* (Nueva York: Morrow, 1991) pág. 52.
20. "U.S. House Votes to Cut UN Peacekeeping Funds", *The Japan Times*, 18 de febrero de 1995, pág. 2.
21. "House Votes to Curb Role in UN", *International Herald Tribune*, 17 de febrero de 1995, pág. 1.
22. Gingrich, *Contract with America*, pág. 17.
23. Ibídem.

24. Citado en el artículo de R. L. Berke, "Pat Buchanan Is Driving the '96 Race Rightward", *International Herald Tribune*, 31 de mayo de 1995, pág. 1.
25. Michael Dobbs, "NATO Expansion Popular But Don't Look at the Price", *International Herald Tribune*, 8 de julio de 1995, pág. 1.
26. Clyde Haberman, "Israel Warns U.S. Not to Cut Aid to Nations in Peace Talks", *New York Times*, 4 de marzo de 1995, pág. 4.
27. Michel Albert, *Capitalism Against Capitalism* (Londres: Whurr Publishers, 1993), pág. 35.
28. Tan Kim Song, "Money Market Chaos a Threat to APEC's Aims", *The Sunday Strait's Times*, 16 de abril de 1995, pág. 1.
29. Laura Keeton, "Legal Beat: More Legal Aliens Seeking Citizenship to Keep Benefits", *Wall Street Journal*, 6 de marzo de 1995, pág. B-1.
30. Jerry Gray, "Budget Axes Land on Items Big and Small", *New York Times*, 28 de febrero de 1995, pág. A-14.
31. "Mexico Crisis and Stable Rates Cause Dollar Malaise", *International Herald Tribune*, 17 de febrero de 1995, pág. 11.
32. Anthony Robinson, "Warning on 'Malady' of Weak Leadership", *Financial Times*, 4 de mayo de 1995, pág. 4.
33. Steve Farka, *Mixed Messages: A Survey of Foreign Policy Views of American Leaders* (Washington, D.C.: Public Agenda Foundation, 1995), pág. 28.
34. Citado en el art. de Craig Lambert, "Leadership in a New Key" *Harvard Magazine*, marzo/abril 1995, pág. 31.
35. Ibídem.
36. Major Garrett, "Beyond the Contract", *Mother Jones*, marzo/ abril 1995, pág. 54.
37. Newt Gingrich, "Only America Can Lead", *New Perspectives Quarterly*, primavera 1995, pág. 4.

8. Las fuerzas que rehacen la superficie económica de la Tierra

1. Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, Washington, D.C., varios anuarios; Stuart Holland, *Toward a New Bretton Woods* (Nottingham, R.U.: Russel Press, 1994), pág. 10; Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office), pág. 403.
2. Sylvia Nasar, "More Men in Prime of Life Spend Less Time Working", *New York Times*, 1° de diciembre de 1994, pág. 1.
3. Robert D. Hershey, Jr., "Survey Finds 6 Million, Fewer Than Thought in Impermanent Jobs", *New York Times*, 19 de agosto de 1995, pág. 31.
4. Polly Callaghan y Heidi Hartmann, *Contingent Work* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute, 1991), pág. 2.
5. Lenore Schiff, "Why Inflation Will Keep Falling", *Fortune*, 2 de octubre de 1995, pág. 60.
6. George J. Borjas, "The Economics of Migration", *Journal of Economic Literature*, diciembre de 1994, pág. 1668.
7. Datos recogidos de Nicholas Fiore, *Carpenter Technology*, en la Conferencia

sobre desarrollo de los recursos taiwaneses, Fundación MIT-EPOCH, 12-14 de octubre de 1995, Taipei.
8. Economic Policy Institute, *Declining American Incomes and Living Standards*, 1994.
9. Craig R. Whitney, "West European Companies Head East for Cheap Labor", *New York Times*, 9 de febrero de 1995, pág. D-1.
10. Richard J. Murnane, John B. Willet y Frank Levy, "The Growing Importance of Cognitive Skills in Wage Determination", *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1995, pág. 258.
11. Neal Templin, "Dr. Goodwrench, Auto Plants Are Demanding Higher Skilled Labor", *Wall Street Journal*, 11 de marzo de 1994, pág. 1.
12. Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1994), págs. 82, 84.
13. Paul Krugman, *Peddling Prosperity* (Nueva York: W. W. Norton, 1994), pág. 231.
14. Eli Berman, John Bound y Svi Griliches, "Changes in the Demand for Skilled Labor in U.S. Manufacturing", *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1994, pág. 367.
15. Robert Z. Lawrence y Matthew J. Slaughter, "Trade and U.S. Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup", *Micro-BPEA Meetings*, Washington, D.C., junio de 1993; Paul Krugman y Robert Lawrence, *Trade, Jobs, and Wages*, Documento de Trabajo del MIT, 1994.
16. George J. Borjas y Valerie A. Ramey, "Time Series Evidence on the Sources of Trends in Wage Inequality", *AEA Papers and Proceedings*, mayo de 1994, pág. 10.
17. Farhad Rassekh, "The Role of International Trade in the Convergence of Per Capita GDP in the OECD, 1950-1980", *International Economic Journal*, Vol. 6, Nro. 4 (invierno 1992), pág. 1; Manouchehr Mokhtari y Farhad Rassekh, "The Tendency Toward Factor Price Equalization Among OECD Countries", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1989, pág. 636; Dan Ben-David, "Equalizing Exchange, Trade, Liberalization and Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1993, pág. 653; Ana L. Revenga, "Exporting Jobs", *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1992, pág. 255; David L. Dollar y Edward N. Wolff, "Convergence of Industrial Labor Productivity Among Advanced Economies, 1963-1982", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1988, pág. 549.
18. Jeffrey D. Sachs y Howard J. Shatz, *Trade and Jobs in U.S. Manufacturing*, Brooking Papers on Economic Activity (Documento) Nro. 1, 1994, pág. 1.
19. Derek Bok, *The Cost of Talent* (Nueva York: Free Press, 1993), pág. 223.
20. Ibídem.
21. Rassekh, "The Role of International Trade", pág. 1.
22. *Economic Report of the President*, 1995, pág. 279.
23. Economic Policy Institute, *Declining American Incomes and Living Standards* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1994), pág. 12.
24. Laura D'Andrea Tyson, William T. Dickens y John Zysman, *The Dynamics of Trade and Employment* (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988), pág. 102.
25. Oficina de Censo de los Estados Unidos, *Current Population Reports, Consumer Income*, Series P-60 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1973, 1993), págs. 119, 144.
26. Robert H. Topel, "Regional Labor Markets and the Determination of Wage Inequality", *American Economic Review*, mayo de 1994, pág. 17.
27. Harold Lydall, *A Theory of Income Distribution* (Oxford, R.U.: Clarendon Press, 1979).
28. Lester C. Thurow, *Generating Inequality* (Nueva York: Basic Books, 1974).
29. Michael Sattinger, "Assignment Models of the Distribution of Earnings", *Journal of Economic Literature*, junio de 1993, pág. 833.
30. L. Thurow, *Generating Inequality*.
31. Ibídem.
32. Robert H. Frank, "Talent and the Winner Take All Society", *American Prospect*, primavera 1994, pág. 99.
33. Robert Taylor, "Decline in Worker Organization", *Financial Times*, 2 de junio de 1995, pág. 8.
34. "Trade Unions: Adapt or Die", *The Economist*, 1° de julio de 1995, pág. 60.
35. George J. Borjas y Valerie A. Ramey, *Foreign Competition, Market Power and Wage Inequality: Theory and Evidence*, Documento de Trabajo Nro. 4556 NBER, diciembre de 1993; Lawrence M. Kahn y Michael Curme, "Unions and Nonunion Wage Dispersion", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1987, pág. 600.
36. Economic Policy Institute, *Paying the Toll* (Washington, D.C., 1994), pág. 1.
37. "Nothing Could Be Finer", *The Economist*, 19 de noviembre de 1994, pág. 77.
38. Ibídem.
39. Economic Policy Institute, *Paying the Toll*, pág. 1.

9. La inflación: un volcán extinguido

1. Jeffrey C. Fuhrer, ed., *Goals, Guidelines, and Constraints Facing Monetary Policymakers* (Boston: Federal Reserve Bank of Boston, junio de 1994).
2. Robert Hershey, "Federal Reserve Raises Its Rates 7th Time in a Year", *New York Times*, 2 de febrero de 1995, pág. 1.
3. "Economy Expanded As Inflation Fell", *New York Times*, 23 de octubre de 1995, pág. 34.
4. Louis Uchitelle, "Labor Costs Show Small Increase", *New York Times*, 2 de enero de 1995, pág. D-1; "Core U.S. Inflation Lowest Since 1965", *International Herald Tribune*, 12 de enero de 1995, pág. 5; "OECD No Inflation Problem Seen in 1995", *International Herald Tribune*, 21 de diciembre de 1994, pág. 1.
5. Joshua Ogawa, "Wholesale Prices Estimated to Have Kept Falling", *Nikkei Weekly*, 12 de junio de 1995, pág. 3.
6. Robert D. Herse, "Statistics Never Lie, but They Increasingly Mislead in America", *International Herald Tribune*, 17 de enero de 1995, pág. 17.
7. Mark K. Sherwood, "Difficulties in the Measurement of Service Outputs", *Monthly Labor Review*, marzo de 1994, pág. 1.

8. "Who's Afraid of the Big Bad Deficit?" *The Economist*, 30 de setiembre de 1995, pág. 39.
9. Zvi Griliches, "Productivity R&D, and the Data Constraint", *American Economic Review*, marzo de 1994, pág. 1.
10. James Aley, "Medical Inflation Lives", *Fortune*, 20 de marzo de 1995, pág. 24.
11. Entrevista a Robert Barro del Boletín Trimestral del Banco de Inglaterra en "The Cost of Inflation", *The Economist*, 13 de mayo de 1995, pág. 90.
12. Samuel Brittan, "Elusive Case for Stable Prices", *Financial Times*, 18 de mayo de 1995, pág. 9.
13. Samuel Brittan, *The Role and Limits of Government* (Minneapolis: Universtity of Minnesota Press, 1983), pág. 113.
14 "What's Happening to Inflation?" *The Economist*, 16 de setiembre de 1995, pág. 85.
15. Lenore Schiff, "Why Inflation Will Keep Falling", *Fortune*, 2 de octubre de 1995, pág. 59.
16. Jeff Faux, "A National Embarrassment", *Challenge*, enero/ febrero 1995, pág. 6.
17. Ibídem, pág. 11.
18. Stephen S. Roach, *The Next Leg of Disinflation*, Morgan Stanley Special Economic Study, junio de 1994.
19. Anne Romanis Braun, *Wage Determination and Income Policy in Open Economies* (Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, 1986), pág. 100.
20. John Kenneth Galbraith, *The Great Crash of 1929* (Nueva York: Houghton Mifflin, 1954; reeditado en 1988), pág. 184; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Long Term Economic Growth 1860-1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1973), pág. 222.
21. Louis Uchitelle, "Manufacturers Challenge Economic Policy", *New York Times*, 24 de setiembre de 1995, pág. 38.
22. Robert Heilbroner y William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (Nueva York: Cambridge University Press, 1995), pág. 120.
23. OECD (OCDE), *Quarterly National Account*, Nro. 2, París, 1995, pág. 145.

10. Japón: la principal línea de falla en el comercio mundial y en la Cuenca del Pacífico

1. Deizai Koho Center, *Japan 1995: An International Comparison* (Tokio: 1995), págs. 34, 35; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, diciembre de 1993, págs. 71, 72.
2. Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, págs. 38, 42.
3. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Nueva York: Kodansha International, 1995), pág. 246; "Stock Market Indexes", *Asian Wall Street Journal*, 1° de enero de 1990, pág. 18; 24 de agosto de 1992, pág. 22.
4. Nikko Research Center, *The Nikko Chartroom* (Tokio: julio de 1995), pág. 8; "Japanese Property Crumbling", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 83; "Slow Crisis in Japan", *Financial Times*, 1° de julio de 1995, pág. 8.

5. "Japanese Property Crumbling", pág. 83; Akira Ikeya, "Falling Land Prices Spur Call for Tax Reform", *Nikkei Weekly*, 28 de agosto de 1995, pág. 2; Sheryl WuDunn, "Erosion in Japan's Foundation", *New York Times*, 4 de octubre de 1995, pág. D-1.
6. Robert E. Scott "A Trade Strategy for the 21st Century", en una edición de T. Schafer, *For a New Century* (Washington, D.C.: M.E. Sharpe, por aparecer), pág. 2.
7. *Car and Driver: The Catalog*, Ed. japonesa, Buyers Guide (Tokio: Diamond, 1995), pág. 17.
8. "OK Mickey, let's Say You Won", *The Economist*, 1° de julio de 1995, págs. 65-66.
9. Ibídem, pág. 75.
10. Guy de Jonguieres, "Japanese Quietly Celebrate World Trade Victory", *Financial Times*, 20 de marzo de 1995, pág. 4.
11. Gerard Barker, "Driven Off the Oriental Highway: Japan Is Crowing over Its Victory in the U.S. Car Clash", *Financial Times*, 2 de julio de 1995, pág. 9.
12. Steven Brull, "Another Seoul Pothole for Automakers", *International Herald Tribune*, 20 de agosto de 1994, pág. 7.
13. Sheryl WuDunn, "Protectionism Whithout Quotas", *International Herald Tribune*, 21 de marzo de 1995, pág. 17.
14. Clay Chandler, "Kodak Strives for Japan Exposure", *International Herald Tribune*, 27 de junio de 1995, pág. 17.
15. "Top 300 Foreign Owned Companies in Japan, 1990", *Tokyo Business Today*, agosto de 1991, pág. 54.
16. William Dawkins, "Pressure on Japanese Rates as GDP Falls", *Financial Times*, 19 de marzo de 1995, pág. 3.
17. "Industrial Growth", *The Economist*, 16 de setiembre de 1995, pág. 122.
18. Mihoko Ida, "For Savers, Lower Interest Rates Not Enriching", *Nikkei Weekly*, 18 de setiembre de 1995.
19. "Borrowing", *The Economist*, 28 de octubre de 1995, pág. 123.
20. Instituto de Investigaciones Económicas de Japón, "Escaping the Deflationary Spiral", *Japan Research Quarterly*, otoño 1995, pág. 35.
21. Seymour Martin Lipset, "Pacific Divide: American Exceptionalism Japanese Uniqueness", *International Journal of Public Opinion*, Vol. 5, Nro. 2 (primavera 1994), pág. 121.
22. *Economic Report of the President 1995*, pág. 402.
23. Richard Covington, "Ignoring Copyright Pact, China Reopens Factories That Pirated U.S. CDs.", *International Herald Tribune*, 2 de junio de 1995, pág. 1; "That Damned Dollar", *The Economist*, 25 de febrero de 1995, pág. 17.

11. La inestabilidad económica

1. Daniel Yergin, *The Prizes: The Epic Quest for Oil, Money, and Power* (Nueva York: Simon and Schuster, 1991), págs. 615-17.
2. Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 358, 366.

3. Benjamin C. Schwarz, "Is Capitalism Doomed?", *New York Times*, 23 de mayo de 1994, págs. 1, 15.
4. *Economic Report of the President 1995*, págs. 401, 403.
5. "Economic and Financial Indicators", *The Economist*, 5 de junio de 1993, pág. 131.
6. "Slow Growth Seen for '88", *Pensions and Investment Age*, Vol. 15 (28 de diciembre de 1987), págs. 3, 46.
7. Robert L. Heilbroner, *Behind the Veil of Economics* (Nueva York: W. W. Norton, 1988), pág. 29.
8. Morris Goldstein y col., *International Capital Market*, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C., abril de 1993, pág. 4; "A Survey of The World Economy", *The Economist*, 7 de octubre de 1995, pág. 10.
9. Saul Hansell, "The Collapse of Barings: For Rogue Traders Yet Another Victim", *New York Times*, 28 de febrero de 1995, pág. D-1.
10. "Gone Dutch", *The Economist*, 11 de marzo de 1995, pág. 83.
11. Peter Clark y col., *Exchange Rates and Economic Fundamentals*, Fondo Monetario Internacional, diciembre de 1994.
12. Ibídem, pág. 401.
13. DRI/McGraw-Hill, *Impact of the Peso Crisis*, febrero de 1995, pág. 1.
14. "After Mexico Who's Next", *Fortune*, 6 de marzo de 1995, pág. 14.
15. "Submerging Europe", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 78.
16. "Symposium: The Changing Structure of Mexico", *Challenge*, marzo/abril 1995, págs. 12-63.
17. R. Dornbusch y A. Werner, "Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth", *The World Economic Laboratory*, MIT, Documento de Trabajo Nro. 94-08, 1994; "Survey Mexico-Another Day, Another Dive", *The Economist*, 28 de octubre de 1995, pág. 6.
18. Geri Smith y Stephen Baker, "The Fall of Carlos Salinas", *Business Week*, 27 de marzo de 1995, pág. 52.
19. Anthony DePalma, "Turnmoil Grips Mexico over Shock Plan for Economy", *International Herald Tribune*, 13 de marzo de 1995, pág. 1.
20. "Mexican Package Gets Short Shrift", *Financial Times*, 23 de febrero de 1995, pág. 6.
21. David E. Sanger, "Mexico Is Facing New Restrictions to Get U.S. Help", *New York Times*, 20 de febrero de 1995, pág. 1; David E. Sanger, "Peso Rescue Sets New Limits on Mexico", *New York Times*, 22 de febrero de 1995, pág. 1.
22. Lawrence Malkin, "Trade Deficit Expands as Mexico Crisis Takes Its Toll", *International Herald Tribune*, 13 de marzo de 1995 pág. 1.
23. Leslie Crawford, "Inflation in Mexico Accelerated in March", *Financial Times*, 25 de marzo de 1995, pág. 4.
24. Harry Hurt III, "It's Time to Get Real About Mexico", *Fortune*, 4 de setiembre de 1995, pág. 99.
25. A. M. Rosenthal, "Cover-up Chronology", *New York Times*, 4 de abril de 1995, pág. A-25.
26. "Of Politics, Pensions, and Piggy Banks", *The Economist*, 1° de julio de 1995, pág. 82.
27. Ibídem.

28. DePalma, "Turmoil Grips Mexico", pág. 6; Leslie Crawford, "Anger on the Streets As Mexico Swallows the Economic Medicine", *Financial Times*, 11 de marzo de 1995, pág. 4.
29. Douglas Farah, "First the Peso, Then the Mexican Dream", *International Herald Tribune*, 18 de marzo de 1995, pág. 1.
30. Anthony DePalma, "After the Fall: Two Faces of Mexico's Economy", *New York Times*, 16 de julio de 1995, pág. F-1.
31. "Sorry, Gringos", *The Economist*, 26 de agosto de 1995, pág. 65.
32. Ibídem.
33. Leslie Crawford, "Mexico's Vigil of Woe", *Financial Times*, 2 de junio de 1995, pág. 12.
34. "Mexico Crisis and Stable Rates Cause Dollar Malaise", *International Herald Tribune*, 17 de febrero de 1995, pág. 11.
35. Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics Yearbook 1994*, Washington, D.C., 1995, pág. 23.
36. Michael Mussa y col., *Improving the International Monetary System* (Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, 1994).

12. Los volcanes sociales: el fundamentalismo religioso y el separatismo étnico

1. Adrian H. Bredero, *Christendom and Christianity in the Middle Ages*, trad. de Reinder Bruinsma (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1986), págs. 358-369; Jonathan Sumption, *Pilgrimages* (New Jersey: Rowman y Littlefield, 1975), págs. 270-279.
2. Karl E. Meyer, "Editorial Notebook: The Root of Bosnia's Anguish", *New York Times*, 28 de febrero de 1993, Sec. 4, pág. 14.
3. "Time to Help Algeria", *The Economist*, 18 de febrero de 1995, pág. 13.
4. Serge Schmemann, "Police Say Rabin Killer Led Sect That Also Target Palestinians", *New York Times*, 11 de noviembre de 1995, pág. 1; John Kifner, "Zeal of Rabin's Assassin Springs from Rabbis of Religious Right", *New York Times*, 12 de noviembre de 1995, pág. 1.
5. Nicholas D. Kristof, "New Chemical Cache Spread Fear", *International Herald Tribune*, 25-26 de marzo de 1995, pág. 1.
6. Tom Kuntz, "From Thought to Deed: In the Mind of a Killer Who Says He Served God", *New York Times*, 24 de setiembre de 1995 pág. E-7.
7. Jack Lessenberry, "Michigan Group United by Guns, Anger", *Boston Globe*, 22 de abril de 1995, pág. 1.
8. John Kifner, "Despite Oklahoma Charges, the Case is Far from Closed", *New York Times*, 12 de agosto de 1995, pág. 1, 24.
9. Gustave Niebuhr, "A Vision of Apocalypse: The Religion of the Far Right", *New York Times*, 22 de mayo de 1995, pág. A-8.
10. Gustave Niebuhr, "Assault on Waco Sect Fuels Extremists'Rage" *New York Times*, 26 de abril de 1995, pág. A-12.
11. Bruce Hoffman, "In America, Too, Violence All the Worse for Its Religious Pretenses", *International Herald Tribune*, 27 de abril de 1995, pág. 8.

12. William Pfaff, "No Excusing Those Who Brook the Reverend's Nonsense", *International Herald Tribune*, 11 de marzo de 1995, pág. 6.
13. Frank Rich, "Gingrich Family Values", *New York Times*, 14 de mayo de 1995, pág. E-15.
14. "The Tablets of Ralph", *The Economist*, 20 de mayo de 1995, pág. 60.
15. "The Counter-attack of God", *The Economist*, 8 de julio de 1995, pág. 25.
16. Tom Nairn, "Internationalism and the Second Coming", *Reconstructing Nations and States*, edición especial de *Daedalus*, verano 1993, pág. 168.
17. Charles F. Doran y Ellen Reisman Babby, eds., *Being and Becoming Canada*, Anales de la Academia Norteamericana de Ciencias Políticas y Sociales, marzo de 1995.
18. Tony Judt, "1988: The End of Which European Era?", *After Comunism What, Daedalus*, verano 1994, pág. 24.
19. Martin Kramer, "Arab Nationalism: Mistaken Identity", *Reconstructing Nations and States*, edición especial de *Daedalus*, verano 1993, pág. 171.
20. Francis Fukuyama, "Blood and Belonging", *New York Time Book Review*, 10 de abril de 1994, pág. 7.
21. Marlise Simons, "Corsican Separatists Separate", *International Herald Tribune*, 3 de junio de 1995, pág. 2.
22. Douglas B. Klusmeyer, "Aliens, Immigrants, and Citizens", *Reconstructing Nations and States*, edición especial de *Daedalus*, verano 1993, pág. 102.
23. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (Londres: Michael Joseph, 1994), pág. 11.
24. Ralph C. Bryant, "Increasing Economic Integration and Eroding Political Sovereignty", *The Brookings Review*, otoño 1994, pág. 42.

3. Democracia versus mercado

1. Arthur R. Jensen, *Straight Talk About Mental Test* (Nueva York: Free Press, 1981), pág. 6.
2. Richard Sandomir, "Pro Basketball: Players Sue to Raise NBA Salary Cap", *New York Times*, 10 de noviembre de 1994, pág. B-4.
3. Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 280, 358.
4. Martin Baily, Gary Burtless y Robert E. Litan, *Growth with Equity* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1993).
5. Jennifer L. Hochschild, *What's Fair? American Beliefs About Distributive Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981), pág. 9.
6. Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (Nueva York: Avon Books, 1992), págs. 242, 291.
7. *Enciclopedia Británica* (inglés), edición 1972, Vol. 20, pág. 631.
8. J. L. Baxter, *Behavioral Foundations of Economics* (Nueva York: St. Martin's Press, 1993), págs. 28, 35.
9. Ibídem, pág. 53; Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy* (Nueva York: Oxford University Press, 1978), pág. 109.

10. Jonathan H. Turner, *Herbert Spencer: A Renewed Appreciation* (Beverly Hills, Calif.: Sage Publishers, 1985), pág. 11; J. D. Y. Peel, *Herbert Spencer, The Evolution of a Sociologist* (Nueva York: Basic Books, 1971); *Herbert Spencer, The Principles of Biology*, Vol. 1 (Nueva York: Appleton & Co., 1986) pág. 530.
11. Richard J. Herrnstein y Charles Murray, *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life* (Nueva York: Free Press, 1994).
12. Departamento de Censo y Estadística, *Hong Kong Annual Digest of Statistics*, edición 1994 (Hong Kong: Government Printer), pág. 198.
13. Ng Kang-Chung, "Resale Reform to Free Flats for Needy", *South China Morning Post*, 16 de setiembre de 1995, pág. 1.
14. John A. Garraty, *Unemployment in History* (Nueva York: Harper and Row, 1978), pág. 134.
15. Peter Applebome, "In Gingrich's College Course, Critics Find a Wealth of Ethical Concerns", *New York Times*, 20 de febrero de 1995, pág. C-7.
16. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (Londres: Michael Joseph, 1994), pág. 138.
17. Newt Gingrich, *Contract with America* (Nueva York: Times Books 1994).
18. Ibídem.
19. Nordal Akerman, ed., *The Necessity of Friction* (Heidelberg: Physica-Verlag, 1993), pág. 12.
20. Alan Cowell, "Socialists Are Sinking in Germany", *New York Times*, 24 de setiembre de 1995, pág. 4.
21. Michael Thompson-Noel, "A Daily Dose of Pick and Mix News", *Financial Times*, 13 de marzo de 1995, pág. 10.
22. Richard Tomkins, "Enter the Bespoken Newspaper", *Financial Times*, 13 de marzo de 1995, pág. 11.
23. Fernand Braudel, *The Identity of France*, Vol. II, *People and Production* (Nueva York: Fontanta Press, 1991), pág. 102.
24. Frances Gies y Joseph Gies, *Forge and Waterwheel: Technology and Innovation in the Middle Age* (Nueva York: HarperCollins, 1994), págs. 1, 3.
25. Braudel, *The Identity of France*, pág. 102.
26. Georges Duby, ed., *A History of Private Life: Revelations of the Medieval World* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press/Belknap Press, 1988), pág. 123.
27. F. Gies y J. Gies, *Forge and Waterwheel*, pág. 37, 43.
28. Fernand Braudel, *The Structure of Everyday Life: The Limits of the Possible*, Vol. 1 (Nueva York: Harper and Row, 1981), pág. 123.
29. William Manchester, *A World Lit Only by Fire: The Medieval Mind and the Renaissance* (Boston: Little, Brown, 1992), pág. 47.
30. Ibídem, pág. 5.
31. Ibídem, pág. 69.
32. Braudel, *The Identity of France*, pág. 102.
33. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pág. 96.
34. Ibídem, pág. 51.
35. Ibídem; George Duby, Dominique B. Arthelemy y Charles De La Ronciere,

"Portraits" en George Duby, ed., *A History of Private Life: Revelations of the Medieval World* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press/Belknap Press, 1988), pág. 170.
36. Fernand Braudel, *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Phillip II* (Nueva York: Harper and Row, 1973), pág. 745.
37. Duby, ed., *A History of Private Life*, pág. 23.
38. Ibídem, pág. 397.
39. Duby, Arthelemy y De La Ronciere, "Portraits", págs. 116, 165; Norman F. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages* (Nueva York: HarperCollins, 1993), pág. 197.
40. Timothy Egan, "Many Seek Security in Private Communities", *New York Times*, 3 de setiembre de 1995, pág. 1.
41. Ibídem, pág. 22.
42. Adman Pertman, "Home Safe Home: Closed Communities Grow", *Boston Globe*, 14 de marzo de 1994, pág. 1.
43. Dale Mahadridge, "Walled Off", *Mother Jones*, noviembre/diciembre 1994, pág. 27.
44. Ibídem.
45. Egan, "Many Seek Security", pág. 22.
46. Edward J. Blakely y Marach Gail Snyder, *Fortress America: Gated and Walled Communities in the United States*, Lincoln Institute of Land Policy, 10 de junio de 1994, pág. 11.
47. Ibídem, pág. 9.
48. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, pág. 195.
49. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pág. 47.
50. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, pág. 119.
51. Fernand Braudel, *A History of Civilization* (Nueva York: Penguin Press, 1963), pág. 17.
52. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pág. 5.
53. Duby, ed., *A History of Private Life*, pág. 69.
54. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, pág. 187; F. Gies y J. Gies, *Forge and Waterwheel*, pág. 178.
55. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, págs. 6, 7.
56. Ibídem, pág. 11.
57. Ibídem, pág. 37.
58. Malcolm Barber, *The Two Cities: Medieval Europe 1050-1320* (Nueva York: Routledge, 1992), pág. 27.
59. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, pág. 27.
60. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pág. 73.
61. Susan Strange, "The Defective State", *Daedalus*, primavera 1995, pág. 56.
62. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pág. 3.
63. Ibídem, págs. 86, 90, 102, 121.
64. Jerry Gray, "Budget Axes Land on Items Big and Small", *New York Times*, 24 de febrero de 1995, pág. A-14.
65. Gunnar Myrdal, *Against the Stream* (Nueva York: Pantheon, 1972).
66. Robert Heilbroner y William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (Nueva York: Cambridge University Press, 1995), pág. 108.

67. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Nueva York: Kodansha International, 1995), pág. 1.
68. R. C. Lewontin, Steven Rose y Leon J. Kamin, *Not in Our Genes; Biology, Ideology, and Human Nature* (Nueva York: Pantheon Books, 1984), pág. 69.
69. Gary S. Becker y William M. Landes, *Essays in the Economics of Crime and Punishment* (Nueva York: Columbia University Press/National Bureau of Economic Research, 1974), pág. 18.
70. Lewontin, Rose y Kamin, *Not in Our Genes*, pág. 5.
71. Amitai Etzioni, *The Spirit of Community: Rights, Responsability, and the Communitarian Agenda* (Nueva York: Crown Publishers, 1993), pág. 30.
72. Daniel Bell e Irving Kristol, eds., *The Crisis in Economic Theory* (Nueva York: Basic Books, 1981); Samuel Brittan, *The Role and Limits of Government* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1983), pág. 26.
73. Myrdal, *Against the Stream.*
74. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), pág. 39.
75. James M. Buchanan y Robert D. Tollison, *Theory or Public Choice: Political Applications of Economics* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1972).
76. Mark A. Lutz y Kenneth Lux, *Humanistic Economics* (Nueva York: Bootstrap Press, 1988).

14. Un período de equilibrio interrumpido

1. Joseph Nathan Kane, *Famous First Fact* (Nueva York: H. W. Wilson, 1981), pág. 611.
2. Peter F. Drucker, "The Age of Social Transformation", *Atlantic Monthly*, noviembre de 1994, pág. 53.
3. "It's People, Stupid", *The Economist*, 27 de mayo de 1995, pág. 67; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *1987 Census of Services Industries* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1990); American Bar Foundation, *Lawyers' Statistical Report* (Chicago: 1994), pág. 6.
4. Lester C. Thurow, *Investment in Human Capital* (Belmont, Calif.: Wadsworth, 1970).
5. $VNP = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{(R - C)_t}{(1 + d)^t}$ Donde VNP = Valor Neto Presente
   d = Tasa de descuento
   t = Tiempo
   R = Rendimientos
   C = Costos
6. La tensión entre el consumo y la inversión dentro del capitalismo se armoniza al poner en equilibrio las tasas de plazo preferencial de cada individuo con la tasa de interés del mercado. Si la tasa de interés del mercado es del 10%, entonces cualquier individuo con tasa de plazo preferencial menor al 10% puede aumentar el valor neto descontado de su consumo vitalicio, al ahorrar más, no consumir hoy y disfrutar un 10% más de consumo en el futuro desde ahora.

Cada individuo continúa ahorrando más hasta que su consumo actual es suficientemente bajo en relación con su consumo futuro para elevar su tasa de plazo preferencial un 10% la tasa de interés del mercado. A esta altura habrá elevado al máximo el valor neto descontado de su consumo de por vida y no tendrá más interés en reducir su consumo actual para elevar el futuro consumo. A la inversa, si los porcentajes de rendimiento sobre las nuevas inversiones están por debajo de las tasas de plazo preferencial para algunos consumidores, estos aumentarán su consumo (reduciendo los ahorros y pidiendo dinero prestado para aumentar su consumo), para elevar nuevamente al máximo el valor neto presente de su consumo vitalicio. El consumo que logran en el presente vale más para ellos que el consumo al que tendrán que renunciar en el futuro para poder pagar sus préstamos. Si la tasa de interés del mercado es del 10%, cualquier individuo con una tasa de plazo preferencial por encima del 10% lógicamente tendrá que tomar dinero prestado para elevar su consumo actual. Lo hará hasta que su consumo actual sea tan grande en relación con su consumo futuro que su tasa de plazo preferencial habrá bajado un 10%. Aquí, otra vez, a esta altura el individuo habrá elevado al máximo el valor neto descontado de su consumo vitalicio. Si hubiera una gran cantidad de gente con tasas de plazos preferenciales por debajo del 10%, entonces sus ahorros adicionales harían bajar las tasas de interés del mercado. A la inversa, si hubiera una gran cantidad de gente con tasas de plazos preferenciales por encima del 10%, su consumo extra elevaría las tasas de interés del mercado. Lo mismo es válido para los inversores. Los inversores que necesitan fondos para financiar sus proyectos que rinden más del 10% elevan las tasas de interés del mercado; los que liquidan inversiones que rinden menos del 10% hacen bajar las tasas de interés. Las inversiones capitalistas son óptimas cuando las tasas de interés del mercado son tales que nadie tiene un incentivo para reducir más sus gastos de consumo o de inversión.

7. Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Censo, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States,* 1992, *Current Population Reports, Consumer Income*, Serie P-60 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1993), págs. 144, 146.
8. Ibídem, pág. 121.
9. George Psacharopoulos, "Returns to Education: A Further International Update and Implications", *Journal of Human Resources*, 1985, pág. 583.
10. James M. Poterba, *Government Intervention in the Markets for Education and Health Care: How and Why?* NBER, Documento de Trabajo Nro. 4916.
11. James M. Poterba y Lawrence H. Summers, "A CEO Survey of U.S. Companies'Time Horizons and Hurdle Rates", *Sloan Management Review*, otoño 1995, pág. 145.
12. Poterba, *Government Intervention in the Markets for Education and Health Care.*
13. Michael Prowse, "Time to Separate School and State", *Financial Times*, 13 de marzo de 1995, pág. 15.
14. Michael J. Piore, *Beyond Individualism* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995), pág. 77.

15. Peter Passel, "The Wealth of Nations: A 'Greener' Approach Turns List Upside Down", *New York Times*, 19 de setiembre de 1995, pág. C-12.
16. Richard D. Bartel, "Editorial Perspective", *Challenge*, enero/ febrero 1995, pág. 3.
17. "Size of the Internet", *The Economist*, 15 de abril de 1995, pág. 102.
18. Computer Science and Telecommunication Board y National Research Council, *Realizing the Information Future: The Internet and Beyond* (Washington, D.C.: National Academy Press, 1994), pág. 2.
19. "A Survey of the Internet: The Accidental Superhighway", *The Economist*, 1° de julio de 1995, pág. 13.
20. M. Ishaq Nadiri y Theofanis P. Mamuneas, *Infrastructure and Public R&D Investments and the Growth of Factor Productivity in U.S. Manufacturing Industries*, NBER Documento de Trabajo Nro. 4845, agosto de 1994; Douglas Holtz-Eakin y Amy Ellen Schwartz, *Infrastructure in a Structural Model of Growth*, NBER Documento de Trabajo Nro. 4824, agosto de 1994; Dean Baker y Todd Schafer, *The Case for Public Investment* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute, 1995), págs. 4, 6, 9.
21. Robert Ford y Pierre Poret, *Infrastructure and Private Sector Productivity*, Estudios Económicos de la OECD, Nro. 17, otoño de 1991, pág. 63.
22. Baker y Schafer, *The Case for Public Investment*, págs. 4, 6, 9; Council of Competitiveness, "Charting Competitiveness", *Challenges*, octubre de 1995, pág. 3.
23. Natalie Angier, "Science Mimics the Movies: Frankensteinian Fruit Fly Experiments Point to Master Gene for Eye Formation", *International Herald Tribune*, 25-26 de marzo de 1995 pág. 1.
24. John Holusha, "The Risks for High Tech When Non-Techies Take Over", *New York Times*, 5 de setiembre de 1993, pág. F-7; Gautam Naik, "Corporate Research: How Much Is It Worth? Top Labs Shift Research Goals to Fast Payoffs", *Wall Street Journal*, 22 de mayo de 1995, pág. B-1.
25. Malcolm W. Browne, "Prized Labs Shift to More Mundane Tasks", *New York Times*, 20 de junio de 1995, pág. C-1.
26. Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1992), pág. 32.
27. Karen Southwick, "How Far Can Serendipity Carry Adobe?", *Upside*, setiembre de 1995, pág. 48.
28. Marguerite de Angeli, *Book of Nursery and Mother Goose Rhymes* (Nueva York: Doubleday and Co., 1953), pág. 137.
29. Ann Markusen y Michael Oden, "Investing in the Peace Dividend", edit. T. Schafer, *Foundations for a New Century* (Washington, D.C.: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, por aparecer), pág. 17.
30. Malcolm W. Browne, "Budget Cuts Seen by Science Group As Very Harmful for U.S. Research", *New York Times*, 29 de agosto de 1995, pág. C-1.
31. Philip J. Hilts, "U.S. Intends to Raise Science and Technology Spending, Gore Says", *New York Times*, 4 de agosto de 1994, pág. 19.
32. "Survey Defense Technology", *The Economist*, 10 de junio de 1995, pág. 8;

Carol Lessure, *Defense Budget Project*, Programa de Transición de Defensa del Presidente Clinton, 10 de mayo de 1994, pág. 8.
33. "Of Strategies, Subsidies, and Spillovers", *The Economist*, 18 de marzo de 1995, pág. 84.
34. Edward O. Wilson, "Is Humanity Suicidal?" *New York Times Magazine*, 30 de mayo de 1993, págs. 25-26.
35. Barry Bosworth, *Prospects for Saving and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Papers (Documento) Nro. 113, mayo de 1995. pág. 2.
36. Ibídem, pág. 4; Martin Wolf, "The Costs of Low Savings", *Financial Times*, 2 de mayo de 1995, pág. 20.
37. Bosworth, *Prospects for Saving and Investment*, págs. 8-9.
38. Ibídem, Apéndice, tabla 1.
39. *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996*, Tablas Históricas (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. 122; Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), pág. 274; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States 1994* (Washington, D.C.: Government Printing Office), págs. 372, 607; *Statistical Abstract 1979*, pág. 285; Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *National Income and Product Accounts of the United States, 1959-1988* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1992), pág. 64; Richard Ruggles "Accounting for Savings and Capital Formation in the United States, 1947-1991", *Journal of Economic Perspectives*, primavera 1993, pág. 11.
40. Robert Heilbroner y William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (Nueva York: Cambridge University Press, 1995), pág. 86.
41. Federal Reserve Bank de Kansas City, *Policies for Long Run Growth*, 1992, pág. 186.
42. Sylvia Nasar, "Older American Cited in Studies of National Savings Rate Slump", *New York Times*, 21 de febrero de 1995, pág. 1.
43. Edward C. Banfield, *The Unheavenly City Revisted* (Boston: Little Brown, 1968), pág. 53.
44. Secretaría de Comercio de los Estados Unidos, *Long-Term Economic Growth 1960-1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1973), págs. 222-25.
45. "French Finance Minister Resign", *Boston Globe*, 26 de agosto de 1995, pág. 2.
46. Shlomo Maital y Sharone L. Maital, "Is the Future What It Used to Be? A Behavioral Theory of the Decline of Savings in the West", *Journal of Socio-Economics*, Vol. 23, Nro. 1/2, 1994, pág. 10.
47. *Economic Report of the President 1986*, págs. 282, 336, 338.
48. *Economic Report of the President 1995*, págs. 306, 362-363.
49. Council of Competitiveness, "Can Credit Happy America Be Saved?" *Challenges*, febrero de 1995, pág. 1.
50. "How Washington Can Stop its War on Savings", *Fortune*, 6 de marzo de 1995, pág. 133.
51. "Global 500", *Fortune*, 7 de agosto de 1995, pág. F-1.
52. Martin Feldstein, "Too Little, Not Too Much", *The Economist*, 24 de junio de 1995, pág. 72.

53. Lester C. Thurow, *The Zero-Sum Society*, Capítulo 5 "Environmental Problems" (Nueva York: Basic Books, 1980), págs. 103-122; Lester C. Thurow, *La guerra del siglo veintiuno (Head to Head)*, Capítulo 7 (Nueva York: W. Morrow, 1992/Buenos Aires: J. Vergara Editor, 1995), pág. 219.
54. Richard M. Coughlin, ed., *Morality, Rationality, and Efficiency: New Perspectives in Socio-Economics* (Londres: M.E. Sharpe, 1991), pág. 5.
55. Ibídem, pág. 46.
56. Richard Thaler, *Quasi Rational Economics* (Nueva York: Russel Sage Foundation, 1991), pág. 77.
57. Piore, *Beyond Individualism*, págs. 137-138.
58. Fred Hirsh, *Social Limits to Growth* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976), págs. 143, 156.
59. Ibídem, pág. 137.
60. Bruno Dagens, *Angkor: Heart of an Asian Empire* (Nueva York: Harry N. Abrams, 1995); Dawn F. Rooney, *Angkor* (Chicago: Passport Books, 1994), pág. 32.

15. Cómo operar en un período de equilibrio interrumpido

1. Paul Krugman, *The Age of Diminishing Expectations* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990).
2. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), págs. 2-4.
3. J. L. Baxter, *Social and Psychological Foundations of Economic Analysis* (Nueva York: Harvester Wheatsheaf, 1988).
4. Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Nueva York: Oxford University Press, 1961), pág. 92.
5. Ibídem, pág. 84.
6. Ibídem, pág. 223.
7. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (Nueva York: Harper Colophon Books, 1975), págs. 132, 139, 143.
8. Ibídem, pág. 157.
9. Mona Harrington, *The Dream of Deliverance in American Politics* (Nueva York: Alfredo A. Knopf, 1986).
10. Fernand Braudel, *A History of Civilization* (Nueva York: Penguin Press, 1994), pág. 475.
11. Michel Albert, *Capitalism Against Capitalism* (Londres: Whurr Publishers, 1993).
12. Ibídem, pág. 8.
13. "France Strikes Against Chirac", *The Economist*, 14 de octubre de 1995, pág. 57.
14. Heino Fassbender y Susan Cooper-Hedegaard, "The Ticking Bomb at the Core of Europe", *The McKinsey Quarterly*, Nro. 3, 1993 pág. 130.
15. Amity Shlaes, "Germany's Chained Economy", *Foreign Affairs*, setiembre/octubre 1994, pág. 109.

16. David Goodhard, "There's Still Life in the Old Model", *Financial Times*, 12 de abril de 1994, pág. 17; Fassbender y Cooper-Hedegaard, "The Ticking Bomb at the Core of Europe" pág. 135.
17. Alessandra Del Boca y Paula Rota, "How Much Does Hiring and Firing Cost: Survey Evidence from Italy", University Collage Discussion Paper Nro. 95-15, 1994.
18. Richard Stevenson, "Swedes Ask Reluctantly Is Welfare Too Generous", *International Herald Tribune*, 3 de febrero de 1995, pág. 1.
19. John W. Rehfeld, "In Japan Personnel Has the Corner Office", *New York Times*, 1° de mayo de 1994, pág. F-9.
20. James Fallows, *Looking at the Sun* (Nueva York: Pantheon Books, 1994), págs. 85, 113.
21. Robert Ozaki, *Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as World Model* (Nueva York: Penguin Books, 1991).
22. "Japan Survey", *The Economist*, 9 de julio de 1994, pág. 13.
23. "Global 500", *Fortune*, 7 de agosto de 1995, pág. F-1.
24. Mihoko Ida, "For Savers, Lower Interest Rate Not Enriching", *Nikkei Weekly*, 18 de setiembre de 1995, pág. 17.
25. William Dawkins, "Cloud over Rising Sun", *Financial Times*, 20 de mayo de 1995, pág. 9.
26. Takishi Inogushi, "Shaping and Sharing Pacific Dynamism", Annals of the American Academy of Political and Social *Science*, setiembre de 1989, pág. 47.
27. Lauren Fredman, "Foreigners Lament: We're Going Nowhere", *Nikkei Weekly*, 4 de abril de 1994, pág. 16.
28. George Brockway, *The End of Economic Man* (Nueva York: W. W. Norton, 1993), pág. 253.
29. Encyclopaedia Britannica, Vol. 16 (Chicago, 1972), pág. 111.

Index

A

Afghanistán, 74, 250, 255, 279.
Africa, 20, 75, 104, 108, 134, 253, 256.
Agricultura, 25-26, 62-64, 67-68, 81, 103, 277, 305.
Ahorros, 204, 223-225, 236, 260, 310, 317, 334, 337.
ALCA (FTAA) Areas de Libre Comercio de las Américas, 136.
ALCE (EFTA) Area de Libre Comercio Europea, 135.
Alemania imperial, 18, 122.
Alemania nazi, 132, 177.
Alemania, República Federativa de (Occidental), 35, 130, 188, 208, 253, 333.
Alemania unificada, 42, 49-50, 52, 60, 64, 74, 82, 106, 113-115, 136, 139, 142-143, 145, 174, 182, 186-189, 195, 230, 232-234, 244-246, 253, 255, 272, 306, 335.
American Steel, 80.
American Tobacco, 80.
Anaconda Copper, 80.
Ancianos (tercera edad), 23, 54-55, 110-119, 311-313, 315-316.
APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), 138-139.
Arabia Saudita, 58, 97, 103.
Argelia, 248, 250, 325.
Argentina, 59, 61, 80, 106, 240.
Armenia, 75, 255-256.
Australia, 59, 138, 189, 303.
Austria, 76.
Azerbaiján, 75, 256.

B

Banco Mundial, 103, 107, 131, 146, 150-151, 166, 168, 303-304.
Bangladesh, 76, 172.
Bélgica, 115, 126, 240.
Berlín, 77, 153, 253, 333.
Bielorrusia, 75.
Birmania, 98, 138.
Bismark, Otto von, 18, 120, 122, 266, 272.
BMW, 52, 143, 195.
Bolsa de Valores de Nueva York, 295.
Bosnia, 75, 98, 136-137, 160-161, 168, 170, 174, 250, 255-256.
Braudel, Fernand, 281.
Brasil, 61, 69, 145, 240.
Buchanan, Pat, 169.
Bundesbank, 208.
Bush, George, 84, 136, 139, 159-160, 168, 174.

C

Camboya, 98, 110, 138, 321.
Canadá, 59, 74, 76-77, 114-115, 135, 138-139, 155, 189, 222, 253-255, 303-304.
Capital, 237-238.
Capitalismo, 15-19, 23-32, 173-174, 227-229, 236-237, 272-273, 285, 289-291, 301, 318-320, 326-327, 334-337, 340.

Castro, Fidel, 134.
Chechenia, 75, 158, 160, 250, 256, 279.
Chile, 80, 240.
China Imperial, 18, 29, 283, 285.
China, República Popular de, 20, 32, 61-71, 73, 104, 107, 130-132, 137, 139, 148-149, 155, 158, 166, 171-172, 174, 182, 197, 210, 214, 222, 292, 311, 339.
Chipre, 168.
Chirac, Jacques, 174.
Chrysler Corporation, 41, 183, 205, 322.
Churchill, Winston, 18, 176, 266, 272.
Citibank, 141-142, 202.
Clase media, 48, 91, 241-243, 263, 266, 327-329.
Clinton, Bill, 44, 114, 116, 167-169, 174-175, 217, 232, 270, 272, 328.
Comisión Europea, 52.
Competencia, 259-260.
Comunidad Europea, 134, 136-138, 143, 150-151, 170, 255.
Comunismo, 15, 18-20, 22, 57-78, 130-133, 154-155, 167-172, 174, 197-199, 253-254, 268, 272-274, 276-277, 285, 303, 319, 323-324, 327-328.
Consumo, 296-297, 315-317, 330, 332-333.
Corea del Norte (República Popular Democrática), 158-159, 162, 168, 170, 333.
Corea del Sur (República de), 20, 72, 74, 92, 130, 132, 158-159, 197, 214, 219, 222, 225.
Croacia, 75, 255.
Cuba, 60, 74, 131.

D

Darwin, Charles, 265.
de Gaulle, Charles, 174.
Delors, Jacques, 136, 147.
Demanda, 226-228.
Democracia, 31-32, 100-101, 115-116, 151-152, 173, 258-292, 326-327.
Deng Xiaoping, 71.
Desempleo, 15-17, 42-43, 50-53, 84, 179-180, 193-194, 200, 204, 207-208, 229-230, 236, 261, 285, 335-336.
Desigualdad, 49, 261-270, 276-277.
Dólar de los EE.UU., 161-165, 174, 211-212, 220-222, 239, 244.
Dole, Robert, 99, 252.

E

Economía global, 23, 86, 90-92, 129-152, 481-484, 238, 256-257.
ECU; Euro (Unidad Monetaria Europea), 163, 170.
Educación, 31-32, 39-40, 59-61, 69, 88, 90-91, 108-109, 197-198, 261, 269-270, 272, 278-279, 286-287, 294-304, 311-312.
Eslovaquia, 75, 255.
Eslovenia, 75, 255.
España, 50, 76, 108, 231, 320, 335.
Estados Unidos, 16, 18-19, 23-24, 31, 36, 38-40, 43-51, 56, 59, 64-65, 69, 74, 77, 79-80, 82, 86-87, 89, 91-93, 97, 104-116, 118-119, 124-125, 127, 130-143, 145-147, 149-150, 153-174, 177, 179-180, 183, 186-189, 191-192, 194-198, 200-201, 204-206, 209-226, 229-230, 232-236, 240-246, 249-252, 255-256, 260, 262-263, 266, 268, 270, 272-274, 279, 284-285, 288, 295, 297, 303-309, 311, 313-314, 316-317, 325, 327, 330-331, 333-338.
Europa, 15-16, 19, 32, 42, 49-52, 58, 67, 74, 86, 92, 107-108, 112, 125, 134, 136-138, 140-143, 147, 150-151, 155-158, 161-162, 166, 170, 174, 179, 182, 188, 198, 222, 225, 230, 234-235, 263, 277-278, 311, 327, 331, 333-337.
Europa del este, 62, 67, 69, 71, 75, 112, 134, 137, 154, 170, 182.

F

Feudalismo, 21-22, 24-25, 277-278, 280-281, 286, 323-324.
Fiat, 59, 336.
Filipinas, 138, 240.
"Fin de la historia", 77-78.
Finlandia, 49-50, 230.
Fondo Monetario Internacional, 132, 135, 146, 150, 166, 174, 240, 242-245.
Ford Motors Company, 80, 193.
Francia, 35, 42, 44, 50-51, 64, 76, 108, 110, 113-116, 130, 132, 136, 139, 145-148, 155, 177, 230, 232, 236, 244-245, 254, 281, 325.

G

Gates, Bill, 260-261.
General Motors, 30, 295, 322.
Georgia, 75, 255-256.
Gorbachov, Mijail, 98.
Gran Bretaña, *véase* Reino Unido.
Gran Depresión, la, 144, 179, 204, 206, 212, 218-219, 236-237, 266, 292.
Grecia, 97, 126, 136, 168, 240.
Grupo de los siete, 114.
Guerra de Vietnam, 113, 178-179.
Guerra del Golfo Pérsico, 162, 174, 205.
Guerra Fría, 132, 158, 206, 253-254, 273, 308, 312.

H

Head to Head: La guerra del siglo veintiuno (L. C. Thurow), 139-140.
Holanda, *véase* Países Bajos.
Hong Kong, 20, 64-65, 70, 72, 76, 103, 132, 182, 197, 210, 240, 257, 265-266.
Hungría, 60.

I

IBM, 49, 218, 261, 307.
Importaciones, 72-73, 184-186, 188-194.
Impuestos, 122-126, 143-144, 202-203, 231-233, 261-263, 275-276, 280-281, 312-313, 316-317, 319.
India, 20, 64, 66, 69, 73, 76, 102, 172, 197, 249-250, 253, 255-256, 325, 341.
Indonesia, 69, 73, 138-139, 171, 197, 240.
Inflación, 61-62, 164-166, 178-179, 200-208, 220, 229-232.
Inglaterra *véase* Reino Unido.
Internet, 147, 305-307.
Irak, 75, 168, 205.
Irán, 250, 255, 326.
Irlanda, 50, 113, 168.
Israel, 73, 169, 248, 255.
Italia, 35, 42, 76, 106, 108, 114-115, 130, 132, 136, 139, 174, 177, 230, 238, 240, 244, 254, 335-336.

J

Japón, 15-16, 18, 31-32, 42, 45, 53-54, 64-66, 71, 80-82, 107, 111, 114-115, 132, 134, 138-140, 146, 155-158, 162-163, 165-166, 170-172, 177, 179, 186-188, 195, 201, 204, 209-210, 212-225, 230, 232-237, 245-246, 249, 304, 309, 325, 333, 337-339.
Jordania, 169.

K

Kennedy, John F., 38.
Keynes, John Maynard, 72, 151n, 232.
Khomeini, Ayatollah Ruhollah, 326.
Kohl, Helmut, 174.
Kruschov, Nikita, 131.
Kuwait, 168.

L

Laos, 110, 138.
Le Pen, JeanMarie, 110, 325.
Lumpenproletariado, 43, 285, 328.

M

Maastricht, tratado de, 137, 144.
MacArthur, Douglas, 156.
Macedonia, 75, 255.
Major, John, 174.
Malasia, 20, 73, 240.
Malthus, Thomas, 102, 103n.
Manifiesto comunista, 253.
Mano de obra, 23, 79-101, 182-184, 191-192, 196, 207-208, 296, 306, 329-330.
Mao Tse-tung, 65, 71.
Marx, Karl, 18, 43, 131.
Mauricio (Estado), 149.
Medio Oriente, 73-74, 104, 168-169, 172, 250, 253.
Medios de difusión, 96-101, 107-108, 160, 170, 175, 251, 268-269, 274-275, 288, 292, 311-312, 317, 332-333, 340-341.
Mercado Común Europeo, 77, 93, 135, 138-139, 145, 147, 149-150.
Mercedes Benz, 52, 143, 195.
México, 16-17, 20, 32, 67, 73, 107-108, 110, 134-135, 139, 145, 150, 164, 167, 174, 197, 210, 212, 240-245.
Microsoft, 87, 330.
1984 (de Orwell), 100.
Mundo feliz, Un (de Aldous Huxley), 100.

N

NAFTA (Acuerdo Norteameriano de Libre Comercio), 16, 73, 76-77, 134-136, 138-139, 145, 167, 241, 244.
Noruega, 76, 114.

O

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), 49, 112-115, 118, 157, 185-188, 191, 194, 201, 309-310.
OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), 58, 178, 205, 227-228.
OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte), 158.

P

Países Bajos, 50, 66, 132, 236.
Paquistán, 76, 172, 197.
Petróleo, 57-58, 168, 178-179, 204-205.
Plan Marshall, 132, 154, 155.
Población, 23, 102-105, 110-112, 313.
Polonia, 75, 112, 169, 182.
Portugal, 126.
Precios, 203, 205-207, 215-216, 299.
Puerto Rico, 76.

R

Reagan, Ronald, 58, 194, 229, 231, 287, 316.
Recesion/es, 16-17, 40, 71, 110-111, 156-157, 200-201, 204-208, 218-219, 226-236, 242-243, 301, 338.
Recursos naturales, 80-81.
Reducción empresarial, 30-31, 40-43, 139-140, 142-143, 197-198, 204-206, 303, 328.
Reino Unido, 19, 23, 35, 49, 53, 64, 76, 80, 82, 106, 114, 130, 132, 149, 154, 170, 172, 177, 195, 225, 230, 236, 244, 282, 306.
República Checa, 75, 255.
Revolución industrial, 283, 318.
Riqueza, 112-113, 258-261, 265-267, 303-304.
Rusia, 19, 57-59, 64-71, 74-75, 131, 153, 155, 158-159, 161, 168-169, 173-174, 177, 197, 205, 253-255.
Rwanda, 75, 170, 255.

S

Salarios, 35-36, 38-43, 49-55, 59-61, 63-64, 84-86, 135-136, 179-190, 192-197, 203-208, 260, 269-270.
Salinas Carlos, 16-17, 240-241.
Schumpeter, Joseph, 295, 332.
Serbia, 75.
Sindicatos obreros, 194-195.
Singapur, 20, 70, 72, 76, 122, 132, 141, 197, 257.
Siria, 169.
Socialismo, 15, 18-19, 30-31, 41-42, 72-73, 130, 150-151, 262, 268, 270-272, 285, 303, 328.
Somalia, 75, 160, 279.
Standard Oil, 80.
Suecia, 19, 52, 76, 113-114, 123, 125, 143, 155, 189, 230, 263.
Suiza, 76, 101, 143, 155, 238, 335.

T

Taiwan, 20, 70, 72, 76, 132, 137, 197, 204, 225, 236-237.
Tasas de interés, 178, 200-201, 203, 206, 228-233, 244-245, 296-297.
Tecnología, 22, 24-25, 28-29, 41, 82-83, 129-130, 175-176, 182-184, 204, 237-238, 282-283, 303, 318-319, 322-323, 330, 341.
Tercer Mundo, 73, 82, 88,-89, 91, 105-107, 109-110, 131-132, 134, 140, 145-146, 150-151, 162, 181-182, 184-185, 187-188, 191, 197-198, 205-206, 222-223, 240, 244-245.
Thailandia, 20, 240.
Thatcher, Margaret, 174.
Tito, Mariscal Josip Broz, 75, 254.
Turquía, 168, 250.

U

Ucrania, 59, 75.
UNESCO, 169.
Unión Soviética *véase* Rusia.
U.R.R.S. *véase* Rusia.

V - Y - Z

Vietnam, 74, 138, 160, 334.
Yugoslavia, 173, 254-256, 279, 285.
Zimbabwe, 103.