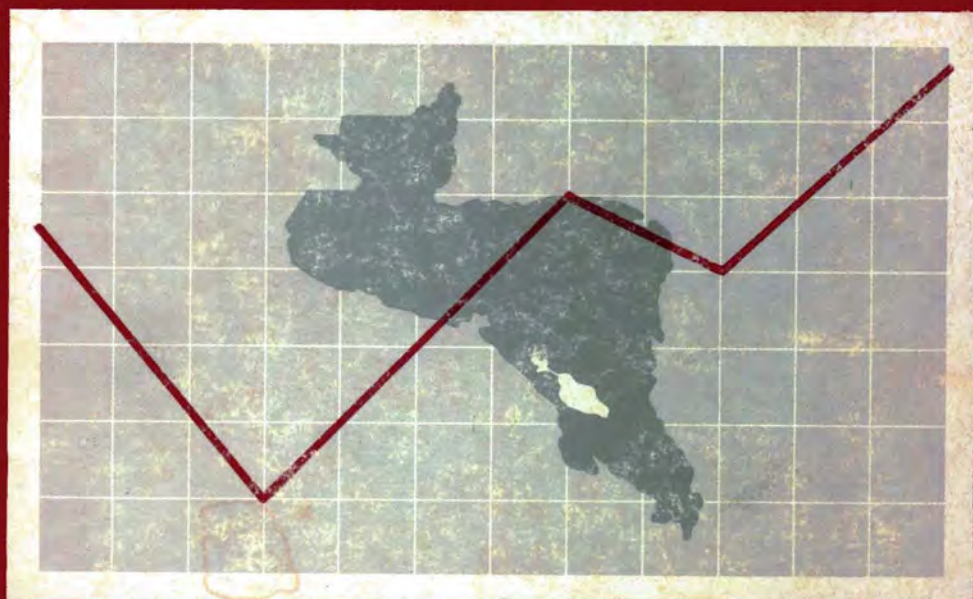


EL MILAGRO ECONOMICO: ¿MITO O REALIDAD?



Una Antología con Ensayos de:

Ludwig Erhard

Alvin Rabushka

Devinda R. Subasinghe

Ronald Reagan

Bruce Bartlett

Juan F. Bendfeldt, Editor.

EL MILAGRO ECONOMICO. ¿MITO O REALIDAD?

Una Antología con Ensayos de:

**Ludwig Erhard
Alvin Rabushka
Devinda R. Subasinghe
Ronald Reagan
Bruce Bartlett**

Juan F. Bendfeldt, Editor.

EL MILAGRO ECONOMICO: ¿MITO O REALIDAD?

El Milagro Económico: ¿Mito o Realidad? CEES, Guatemala, 1987.

Cualquier parte de este libro, excepto el ensayo por Alvin Rabushka que corresponde al Capítulo 9 del libro "From Adam Smith to the Wealth of América", que tiene todos los derechos reservados, puede ser reproducido por cualquier medio sin autorización previa, cuando sea con fines no lucrativos. Para otros casos deberá obtenerse previa autorización del CEES.

Se imprimieron 1,000 ejemplares, en SOFARMA, Guatemala; mayo de 1987.

Diseño de Portada: Javier Lobos.

Creación y Supervisión: Xuan Quen Santos.

El Editor deja constancia de la excelente labor desarrollada por el personal de SOFARMA, que en breve tiempo y haciendo un esfuerzo extraordinario produjeron este libro.

El Centro de Estudios Económico-Sociales, CEES, fue fundado en 1959. Es una entidad privada, cultural y académica, cuyos fines son sin afán de lucro, apolíticos, y no religiosos. Con sus publicaciones contribuye al estudio de los problemas y soluciones económico-sociales y a difundir la filosofía de la libertad. Apdo. Postal 652, Guatemala, Guatemala.

PRESENTACION

La crisis centroamericana es campo fértil para los más diversos experimentos sociales. Los modelos de análisis que han venido utilizando los auto-nombrados expertos, sin embargo, hacen caso omiso de lo que podría ser la verdadera solución.

Muchas de las recetas sociales en boga no son sino las mismas ideas viejas que parten de negar la libre iniciativa individual como la fuente del progreso. En aras del progresismo se han vuelto a probar, bajo otros nombres, las mismas fórmulas que nos han conducido precisamente adonde estamos. Con ello queda asegurada la perpetuación de la crisis, de la que viven cada día más políticos, militares, burócratas, asesores internacionales y organismos de ayuda del exterior.

Lo que necesitan nuestros países centroamericanos es un "milagro económico" que nos permita: a) ser independientes de los vaivenes de la poco confiable amistad de los Estados Unidos, b) erradicar la pobreza que agobia a nuestros pueblos, y que es el caldo de cultivo de la subversión, y c) integrarnos a la comunidad del mundo, no en medio de modelos ideológicos errados, sino a través del libre comercio y de la cooperación voluntaria y pacífica. Pero, sobretodo necesitamos crear las condiciones que permitan enfrentar el reto del crecimiento poblacional y brindar verdaderas oportunidades para progresar a los jóvenes.

¿Cómo lograrlo? ¿No es acaso un milagro algo sobrenatural e inexplicable?

"No hay error más grande que hablar de "Milagro Económico", porque milagro significa algo inexplicable e incomprensible a la razón, superior al orden natural y a las fuerzas humanas".

"Para quienes han comprendido que el fundamento del progreso -el milagro- es la iniciativa privada -la libertad para que cada quien pueda buscar su felicidad- no hay misterio en el éxito. El progreso es la simple consecuencia de las decisiones de todas las personas que buscan mejorar su propia condición, en un medio social de respeto a los demás".

El milagro se produce cuando las instituciones sociales positivas -el Estado, la legislación, las organizaciones empresariales, las aduanas, los impuestos etc., no van en contra de la naturaleza espontánea del orden de la libertad.

Esta colección de ensayos aporta suficiente evidencia de que sí es posible definir un curso de acción social que conduzca al bienestar para todos, adecuando una teoría universal a las circunstancias de cada pueblo.

Ya las excusas se les terminaron a quienes no aceptan que el libre mercado y una economía competitiva sí funcionan sobre todo para elevar el nivel de vida de los más pobres. Hoy en día en ese camino van otros países que han aprendido que sí existen políticas factibles de adoptar, de la noche a la mañana.

¿Será Centroamérica una excepción?

Juan F. Bendfeldt
Editor.

Esta autología fue presentada en el Simposio Centroamericano "El Milagro Económico: ¿Mito o realidad para Centroamérica?", llevado a cabo en la ciudad de Guatemala, el 12 de mayo de 1987.

Juan F. Bendfeldt es Profesor de Economía y Ética en la Universidad Francisco Marroquín, y Director del Centro de Estudios Económico-Sociales, CEES, de Guatemala.

INDICE

NACIMIENTO DE LA ECONOMIA DE MERCADO LIBRE.....	1
Ludwig Erhard.	
EL MERCADO LIBRE COMO SISTEMA DE DESARROLLO ECONOMICO: EL CASO DE HONG KONG.....	27
Alvin Rabushka	
LECCIONES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO: SINGAPUR, TAIWAN Y COREA DEL SUR.....	39
Alvin Rabushka	
EL EXITO DEL CAPITALISMO DEMOCRATICO EN SRI LANKA.....	77
Devinda R. Subasinghe	
LA RECUPERACION ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	93
Ronald Reagan	
ARGUMENTOS EN FAVOR DE LOS RECORTES FISCALES.....	101
Bruce Bartlett	

"No hay límite al progreso de cada persona más que ella misma, cuando hay libertad".

Monseñor Miguel Obando y Bravo
Cardenal de América Central
Discurso en Guatemala, 1986.

"Resulta especialmente alentador comprobar que en el mundo hay creciente conciencia de que la libertad económica, lejos de ser un obstáculo para el bienestar material, es un requisito de éste. Como lo demuestra la experiencia de las democracias occidentales y de los países recientemente industrializados, la riqueza es un efecto de la libertad. Es creada por la innovación y el experimento, por el intelecto y el esfuerzo humano; en otras palabras, por la actividad de individuos libres y creadores. No es, por lo tanto, un lujo de los ricos, sino ante todo una necesidad de los pobres".

Jeane J. Kirkpatrick
Discurso ante La Liga Urbana
1981

NACIMIENTO DE LA ECONOMIA DE MERCADO LIBRE

Ludwig Erhard

¿Cuál era la situación al principio, cuando el 2 de marzo de 1948 el Consejo del Territorio Económico Unido me eligió, en Francfort, director de Administración Económica? Esta época anterior a la Reforma Monetaria la describí yo más tarde (el 31 de mayo de 1954, en Amberes) con las siguientes palabras:

"Era la época en que la mayoría de la gente se negaba a creer que aquel experimento de la **Reforma Económica y Monetaria** pudiese salir bien. Era la época en que se calculaba en Alemania que cada alemán podía comprar un plato cada cinco años, un par de zapatos cada doce, y **sólo cada cincuenta años un traje**; que de cada cinco niños de pecho sólo uno tenía pañales propios y de cada tres alemanes uno sólo tendría probabilidades de ser enterrado en su propio ataúd. Y en verdad, que ésta parecía la única probabilidad que nos quedaba. Testimonio del enorme ilusionismo y de la ceguera del criterio económico planificador era el creer, apoyándose en balances de primeras materias u otras bases estadísticas, que podía determinarse de antemano, para largo tiempo, el destino de un pueblo. **Aquellos mecanicistas y dirigistas** no tenían la más remota idea de la fuerza dinámica que se enciende en un pueblo tan pronto como éste puede recobrar la conciencia del valor y dignidad de la libertad".

Sería estropear el humor de los lectores pretender reconstruir hoy un cuadro minucioso de aquellos días de la Reforma Monetaria. Permítaseme solamente aducir en esquema unos cuantos datos, a fin de aclarar cuál era la situación de partida.

El primer plan industrial, elaborado en virtud de los Acuerdos de Potsdam de 2 de agosto de 1945, preten-

Ludwig Erhard es el padre del "Milagro Económico" Alemán, fue administrador de la política económica durante la intervención aliada, posteriormente Ministro de Economía y luego Canciller de la República Federal de Alemania. Este ensayo es un fragmento de sus memorias políticas publicadas con el nombre de "Bienestar para Todos". Impartió un ciclo de conferencias en América Central invitado por el CEES, en 1968.

día fijar la capacidad industrial alemana a un nivel del 50 al 55% respecto a la situación de 1938, o a cerca del 65% respecto a la de 1936, cuando realmente este plan hubiese tenido que contar, en una estimación justa, con el hecho de que la cifra de población se había incrementado considerablemente entretanto, a consecuencia del constante aflujo de refugiados. Este propósito fracasó ya en principio ante la imposibilidad de establecer la unidad económica de Alemania.

En el segundo plan industrial, anunciado por el Gobierno Militar angloamericano el 29 de agosto de 1947 con destino a sus zonas de ocupación, se concedía en principio a la llamada bizona la capacidad completa de 1936, pero también esta concesión estaba gravada por múltiples restricciones de detalle. Entretanto, las capacidades todavía disponibles habían descendido a un 60% de 1936.

LA INFLACION CON LIMITE DE PRECIOS PARALIZA LA ECONOMIA

Toda la producción industrial del Territorio Económico Unido continuaba arrojando todavía en 1947 únicamente el 39% respecto a 1936. Este lóbrego cuadro de conjunto se manifestaba por igual en todas las áreas parciales. Baste recordar, por ejemplo, que la producción textil constituía entonces apenas una séptima parte de la actual producción.

Producción industrial en el Territorio Económico Unido
1936=100

	1946	1947
Industria General	33	39
Carbón	51	65
Hierro y acero	21	25
Metales diversos	18	24
Química	43	43
Piedras y tierras	31	33
Industria de vehículos	17	19
Electrotecnia	36	65
Mecánica de precisión y óptica	30	30
Industria textil	20	28
Cueros y calzados	26	27
Industria del caucho	34	40
Celulosa y papel	20	21

(Procedencia: "Wirtschaftsverwaltung", editado por la Administración Económica del Territorio Económico Unido, junio de 1948).

El intento de detener la inflación en aquellos años de postguerra apelando a la limitación de precios y

el control económico (la inflación era consecuencia de los serios gastos del rearme entre 1933 y 1939 y sobre todo de los gastos de guerra por valor de cerca de 560 Mrd. RM) estaba condenado al fracaso de un modo cada vez más patente. Asistimos entonces al **fenómeno de la "inflación con límite de precios"**. La superabundancia de dinero hacía imposible todo encauzamiento administrativo de la economía. Las transacciones habían dejado de verificarse por el comercio regular al por mayor y al por menor - o sólo verificaban así en proporción muy escasa -. **Las mercancías almacenadas en una acumulación** cada vez mayor, a no ser que, por el camino de la compensación, brindaran la base para proseguir una estrecha producción. Habíamos retrocedido a las condiciones de intercambio o trueque de productos naturales propias del mundo primitivo. El índice general de producción (descontado el ramo principal de la construcción) se movía en el primer semestre de 1948 alrededor del 50% respecto de 1936. A principios de 1948 comprobaba también el profesor Wilhelm Röpke: Alemania está de tal modo aniquilada y convertida en **un caos de tal naturaleza, que nadie que no lo haya presenciado puede imaginárselo.**

Este derrumbamiento desencadenó, naturalmente, **un violento debate en torno a los métodos aplicables para superar tal caos.** Aquí hubo todo lo contrario de la famosa unión que hace la fuerza. Lo que empezaba a hervir en Alemania era más bien la lucha entre economía planificada y economía de mercado libre; pugna que, por lo demás, removía los ánimos, no sólo del lado alemán, sino también del lado de los Aliados. En un capítulo posterior, el titulado "La economía de mercado libre vence a la economía planificada", intentamos dar un impresión de estas controversias. Los planificadores alemanes tendían, en esta situación, a una colaboración estrecha con las autoridades de ocupación de la zona británica, las cuales tenían que responder a las directrices y criterios de su Gobierno, entonces laborista, tanto más cuanto que éste se hallaba precisamente entonces en el apogeo de sus **experimentos planificadores.** Por el contrario, las fuerzas liberales de la Alemania Occidental se sentían intensamente atraídas por los "americanos". No es pues, mera casualidad que **Victor Agartz** rigiese en Minden el Departamento Central de Economía, mientras yo, en el Gobierno bávaro constituido en octubre de 1945, me hacía cargo del **Ministerio de Economía** por especial deseo de las autoridades americanas de ocupación.

LA GRAN OPORTUNIDAD

A mediados de 1948 se presentó por fin **la gran oportunidad alemana**. Consistía en **emparejar la reforma monetaria con una reforma** igualmente decidida **de la economía**, con el objeto de poner fin, **el fin poco honroso que merecía**, al control económico administrativo, que, extendiéndose desde la producción hasta el último consumidor, se había ido alejando por completo de la realidad de las circunstancias, dadas las exorbitantes exigencias de la gente. Pocos tienen hoy ya conciencia exacta del grado de valor y del resuelto sentido de responsabilidad que fueron necesarios para dar este paso. Los franceses Jacques Rueff y André Piettre opinaron algún tiempo más tarde acerca de esta unión de reforma económica y reforma monetaria:

"El mercado negro desapareció súbitamente. Los escaparates rebosaban de artículos, humeaban las chimeneas de las fábricas, y por las carreteras hormigueaban los camiones. Por doquiera, en lugar del silencio mortal de las ruinas, estruendo y rechinar de máquinas de construcción. Pero si sorprendente era ya el amplio alcance de ese levantamiento, más sorprendente era todavía su carácter subitáneo. En todos los campos de la vida económica dio comienzo, como a toque de campana, con el día mismo de la Reforma Monetaria. Sólo testigos presenciales pueden dar una idea del efecto literalmente instantáneo que tuvo la reforma monetaria en el relleno de los almacenes y en el abundante surtido de los escaparates. De un día para otro llenáronse los comercios de toda clase de mercancías, y las fábricas empezaron de nuevo a funcionar. Todavía la víspera corrían los alemanes por las calles de las ciudades, de un lado a otro, tratando de proporcionarse unos pocos medios más de subsistencia con que salir adelante. Al día siguiente ya no pensaban más que en producir. Todavía la víspera pintábase en sus rostros la desesperanza. Al día siguiente, toda una nación miraba esperanzada hacia el futuro."

Efectivamente, la introducción de la **economía de mercado libre** en Alemania - acontecimiento casi único en la Historia - se verificó por medio de unas cuantas leyes y de una decisión libre de compromisos. **La voluntad de crear algo completamente nuevo** halló forma en el "Boletín Oficial del Congreso de Economía del Territorio Económico Unido" del 7 de julio de 1948, donde, en el mal papel de antes de la Reforma Monetaria, hoy ya amarillecido, se anunció la "Ley sobre normas de control económico y política de precios después de la Reforma Monetaria", de fecha 24 de junio de 1948. En esta ley se otorgaba al Director General de Administración Económica el derecho a tirar **al cesto de los papeles**, directa o indirectamente, y de una vez, cientos de ordenanzas sobre reglamentación del control económico y los precios. Dentro de las normas añadidas y respondiendo a ellas, se me encomendó a mí el "tomar medidas oportunas en el campo del control económico" y el "determinar pormenorizadamente qué mercancías

y producciones habían de quedar fuera de los preceptos de reglamentación de precios". Para mí esto significaba **eliminar cuanto antes el mayor número posible de ordenanzas sobre control económico y sobre precios.**

Ya al día siguiente se promulgó la "Disposición relativa al establecimiento y vigilancia de precios después de la Reforma Monetaria", con la que quedaron derogadas docenas de ordenanzas sobre los precios. Recorríamos así el único camino posible, renunciando a enumerar todo aquello que quedaba invalidado y mencionando sólo nominal y expresamente lo que había de seguir vigente. De este modo se había dado un paso importantísimo hacia la eliminación de un influjo directo de la burocracia sobre la economía. El 28 de agosto de 1948, en la asamblea general de la CDU de la zona británica, celebrada en Recklinghausen, aclaré así estas medidas:-

"No, no es como si, procediendo de un modo racional, hubiésemos elegido libremente. La situación en que nos encontrábamos **nos imponía romper las cadenas.** Teníamos que estar dispuestos a volver a aplicar por fin entre nuestro pueblo los principios morales, y a acometer una depuración de nuestra economía social.

Con el giro político-económico **desde la economía dirigida hacia la economía de mercado libre** hemos hecho algo más que tomar medidas económicas en sentido estricto. Hemos colocado nuestra vida socio-económica y social sobre una nueva base y ante un nuevo comienzo. Tenemos que **abjurar esa intolerancia** que, a través de su acción contra la libertad del espíritu, arrastra a la tiranía y al totalitarismo. Tenemos que aspirar a un orden que tienda hacia la totalidad de un modo sensatamente orgánico, mediante la incorporación voluntaria y la conciencia de responsabilidad."

La vasta opinión pública jamás ha tenido absoluta conciencia de lo que acontecía en el fondo de esta transición hacia el mercado libre. Baste un ejemplo. Rigurosas ordenanzas de los tribunales de control americanos e ingleses exigían, **antes de** cualquier modificación de las ordenanzas relativas a los precios, su ratificación expresa. Pero los aliados no habían pensado que a alguien pudiese ocurrírsele, no ya modificar tales ordenanzas, sino sencillamente abolirlas. Suponer **tal audacia en un alemán**, acabada de terminar la guerra, era algo que **no entraba en las categorías mentales** de una Administración que saboreaba todavía el aplastante triunfo.

Me favoreció el hecho de que el general Clay, seguramente la personalidad más destacada de la Alta Comisión, se pusiese de mi parte y **amparase mis disposiciones.** De este modo, el establecimiento de los precios de los bienes de consumo y productos alimenticios más

importantes, en Alemania, escapaba a la inspección de los aliados. Este primer éxito no significa que los aliados, en meses y años sucesivos, no intentasen una y otra vez influir con sus criterios en la reconstrucción alemana. Precisamente, en todo ese tiempo que siguió, cada debate no terminaba sin dejar paso a otro nuevo debate. Se discutía principalmente sobre los desmontajes, la reducción de impuestos, la libertad industrial, la uniformidad obligada de los precios de segunda mano, la creación de centros administrativos, la reforma de nuestra política de comercio exterior, etc.

Estas alusiones críticas, sin embargo, no pueden ni deben aminorar el **sentimiento de gratitud** que el Gobierno Federal y todo el pueblo alemán deben a los Estados Unidos y a sus ciudadanos **por la ayuda prestada con el Plan Marshall**. Esta generosa, esta **magnánima ayuda**, contando el Plan Marshall y el programa de anexión, sobrepasó, entre abril de 1948 y fines de 1954, la cifra de 1,5 Mrd. de dólares. A ello hay que añadir aún los importantes suministros de la GARIOA, iniciados ya antes del Plan Marshall, que hicieron un total adicional de 1,62 Mrd. de dólares entre los años de 1946 a 1950.

HUELGA GENERAL CONTRA LA ECONOMIA DE MER- CADO LIBRE

Especialmente el segundo semestre de 1948 vino a ser **uno de los períodos más dramáticos de la historia económica alemana**. Luchaba aquí la idea de la liberación del mercado contra las fuerzas persistentes de la economía dirigida. Muchas evoluciones y circunstancias tampoco se prestaban a confiar sin reservas ni titubeos en la conveniencia de avanzar hacia la libertad. En aquellos primeros meses después de la Reforma, el índice de precios empezó a subir por todas partes considerablemente. Y no servía tampoco de gran cosa recordar constantemente que el 18 de junio de 1948 había, sí, precios oficiales bastante bajos, pero no **mercancías a tales precios**, y que cada precio actual evaluado en DM (marcos alemanes) componía sólo una fracción del precio de mercado negro en RM ("reichsmark") correspondiente a los meses anteriores a la Reforma Monetaria.

Importaba decisivamente no desconcertarse ante tales turbulencias; tampoco cuando los **sindicatos** convocaron para el 12 de noviembre de 1948 a la **huelga general, con la intensión de poner fin**, por este enérgico conducto, **al sistema de mercado libre**. En el Consejo Económico, el barómetro señalaba tormenta. Sí; en casi

todos los cajones de los escritorios de la Administración Económica, cuyo jefe era precisamente aquel enérgico impugnador de las ordenanzas de control y precios, yacían clandestinamente al alcance versiones revisadas de las disposiciones recién abolidas. El departamento mismo no sabía a qué atenerse en lo tocante a la rectitud de las tesis defendidas por su jefe.

Por entonces - fines de agosto de 1948 - declaré:

"Persisto en afirmar, y la evolución de las circunstancias me dará la razón, que si ahora el péndulo de los precios, bajo la presión unilateral de factores propicios al incremento de los gastos y bajo la presión psicológica de este delirio dinerario, ha sobrepasado los límites de lo lícito y lo moral por doquiera, muy pronto entraremos en la fase en que, **a través de la competencia, retroceden nuevamente los precios a su justa proporción**, a la proporción que asegura y garantiza una relación óptima entre salarios y precios, entre los ingresos nominales y el nivel de los precios"

Esta declaración, que entonces parecía absolutamente desacorde con el sesgo de las circunstancias, me creó fama de optimista empedernido. Meses después, cuando los hechos reales me dieron la razón, fui "promovido" al rango de **moderno profeta de la economía.**

¿Confirmaban los acontecimientos semejante pronóstico?

Después de la Reforma, la economía se encontró por de pronto frente a una disposición de los consumidores a consumir y consumir sin aparente tregua, es decir, frente a **una necesidad de recuperación poco menos que ilimitada.** No menos intensa era la necesidad de compensación y recuperación en todas las ramas de la economía misma. En el sector de la construcción, por ejemplo, a consecuencia de los estragos de la guerra en este sentido y de la precisión de dar acogida a 8 millones de refugiados, se había acumulado una necesidad casi insuperable. Aunque en los primeros días que siguieron a la Reforma, la oferta y la demanda parecían ampliamente equilibradas, el cuadro varió muy pronto. **La acumulación de mercancías,** tan múltiplemente discutida como **moralmente vituperable, pronto pasó a la historia.** Lo mismo para el empresario que para el consumidor, el dinero había recuperado su antigua importancia. Y en esta medida quedó comprobada la justicia y conveniencia de que la provisión dineraria de las empresas se hubiese mantenido conscientemente a un nivel muy moderado. De este modo, la economía se veía precisada a **ofrecer rápidamente la producción ordinaria y a liquidar los depósitos existentes.**

NO PERDER LOS NERVIOS

Ante aquel proceso de acaparamiento, que los inteligentes conocían de antiguo, pero que entonces se hacía patente a todos, el oleaje de la indignación comenzó a alcanzar un nivel muy alto. Hacía falta no poco **denuedo** para proclamar **lo que era razonable hacer desde el punto de vista de la economía nacional**:

"Saben ustedes que a mí se me reprocha ser **el patrón de los acaparadores**. Calumnias de esta especie no me inquietan lo más mínimo. Aborreciendo como aborrezco el atesoramiento en cuanto medida individual, me siento sin embargo obligado a recordar que un vaciamiento radical de los depósitos económicos de nuestra nación habría tenido necesariamente por consecuencia que **la fuerza adquisitiva, liberada** desde la Reforma Monetaria hubiese estado ya condenada al fracaso desde el primer día, o hubiésemos tenido que mantener al pueblo, una vez más, mediante el control estatal de la economía y los precios, bajo el azote y la esclavitud de la burocracia. Piénsese por un momento que ese atesoramiento considerado como tal, es decir, como fenómeno económico-nacional, fue un fenómeno inevitable de toda la Reforma Monetaria; pertenecía, en cierto modo, al cálculo de la Reforma. Es poco sincero indignarse cuando se sabe perfectamente que, si no hubiésemos dispuesto de esta pieza de apoyo, la Reforma Monetaria probablemente se hubiese ido a pique."

Las dificultades se debían a **causas** claramente perceptibles. Los ingresos ordinarios, así como las sumas procedentes de la cuota por cabeza y de la transformación de los ahorros de RM ("reichsmark") - ambas sumas por valor de 3,5 Mrd. DM - afluyeron inmediata y exclusivamente al consumo. **Leonhard Miksch**, íntimo colaborador mío, prematuramente fallecido en 1950, llamó la atención en octubre de 1948 sobre la circunstancia de que la evolución a partir de la Reforma Monetaria venía caracterizándose por una intensa dilatación de la cuantía dineraria, fenómeno sobre el que no podían ejercer ninguna influencia las autoridades alemanas. Decía Miksch:

"Es hora de que la opinión pública repare en este hecho, que está en contradicción con la esperanza de un saneamiento radical conseguido a costa de extraordinarios sacrificios por parte de quienes ahorran. Mientras en los primeros meses posteriores a la estabilización de 1923 la circulación monetaria se elevó de 1.488 millones, el 30 de noviembre de dicho año, a 2.824 millones, el 31 de marzo de 1924, o sea, cerca de un 90% en 1948, en un período de tres meses y medio, ha subido de 2.174 millones, el 30 de junio, a 5.560 millones, el 15 de octubre, lo que supone una elevación del 156%".

Hasta el 31 de diciembre de 1948 la circulación monetaria había llegado a elevarse (incluido Berlín) hasta 6,641 Mrd. DM. Consecuencia natural de esta fluidificación dineraria fue que la demanda creciese por fuerza más rápidamente que la oferta, sobre todo porque ésta se había tornado muy poco elástica de momento, debido a la escasez de géneros de importación. A ello hay

que añadir que la premura existente por disminuir las existencias tendió a reducirse. Incluso el hecho de que la liberación de la economía bastase para **eleva la producción de mediados de 1948 en un promedio del 50% a fines de ese año** - éxito en verdad asombroso de la economía de mercado libre - no pudo impedir que en los meses de aquel otoño experimentasen los precios un alza más intensa. De aquí que muchos se sintiesen propensos a **arrojar nuevamente por la borda las libertades recién recobradas**. Frente a tales tentativas sólo cabía responder:

"Si perdemos los nervios y cedemos a la **odiosa crítica demagógica**, recaeremos en la esclavitud. El ciudadano alemán perderá de nuevo la libertad que ahora, felizmente, le hemos devuelto. Y volveremos a la economía planificada, que, de un modo gradual, pero seguro, lleva a la economía dirigida, a la economía autoritaria y al totalitarismo"

Realmente, la evolución de los precios era excitante. A fines de año todos los precios habían experimentado un alza muy fuerte frente a junio de 1948.

1948	Índice general de los precios de fabricación de productos industriales (1949=100)	Costo de vida (1938=100)			
		Alimen- tación	Vestido	Equipo doméstico	Calefac- ción y alumbrado
Junio	91	142	201	189	105
Septiembre	101	147	244	202	115
Diciembre	104	168	271	211	119

(Procedencia: Oficina de Estadística de la Rep. Fed.)

Pero, como tantas veces ocurre en la vida económica, lo impopular, y en este caso socialmente desagradable, **tenía sus ventajas desde el punto de vista de la economía**. Estos ajustes de precios sobrepasaron con mucho la proporción exigida por la acomodación a un sistema de gastos modificado, lo que naturalmente trajo consigo considerables ganancias por parte de los empresarios, y estos mismos dieron lugar a no pocos disgustos y motivaron una **óptica social insatisfactoria**. Sin embargo, tales ganancias sólo en una mínima parte tuvieron empleo en el consumo privado de los empresarios; servían más bien para reemplazar el nuevo capital de ahorro, entonces todavía no movilizable, en tanto el antiguo había quedado totalmente anulado por la Reforma Monetaria. Crítiquese cuanto se quiera este modo de formación de capital, pero en su debido momento constituyó la **base de reconstrucción** de las capacidades perdidas o aniquiladas.

FALSO DESVIO DE LA POLITICA FISCAL

El curso inevitable de esta evolución condujo, pese a todo, a que esta **primera fase** posterior a la Reforma pudiese acrecentarse la producción y a que los ingresos en aumento hallasen satisfacción en bienes económicos. La necesidad de **invertir**, que se impuso de tal manera sobre los precios, encontró también su concreción en la legislación fiscal. La ley número 64 del Gobierno Militar, fecha 20 de junio de 1948, preveía deducciones relativamente generosas, y otras ventajas y concesiones, en lugar de bajas efectivas en los impuestos.

Este método de legislación fiscal se continuó más adelante, cuando dicha legislación fue devuelta a las autoridades competentes de Alemania. Constantemente creáronse nuevos estímulos que fomentasen la inversión, como también se recompensó el trabajo adicional eximiendo de impuestos las ganancias por horas extraordinarias. Estos impulsos significaban un oportuno complemento del gozo que por fin volvía a sentirse en el trabajo, a cambio de cuya remuneración el trabajador podía ya adquirir algo y empezar a configurar nuevamente su vida.

Una ojeada a las **horas de trabajo semanal** de los obreros industriales pone de manifiesto las repercusiones del cambio aquí operado. El placer de trabajar, recién recobrado, llevó muy pronto a una prolongación de las horas de labor, fenómeno que hasta muy reciente fecha no ha mostrado tendencia descendente. La productividad de la economía, incrementada desde 1949 en más de un 60%, permite ahora la reducción del horario laboral, socialmente deseada sin duda; si bien este proceso ha de moverse también por cauces tranquilos, a fin de no poner en peligro por este lado el rendimiento económico total de la nación y la estabilidad monetaria.

Trabajo semanal en horas (excepto el sector de minas)

Año	Varones	Hembras	Obreros industriales en total.
1948	39,8	36,1	39,1
1948	43,0	40,0	42,4
1949	47,3	43,8	46,5
1950	49,1	45,5	48,2
1950	49,0	45,2	48,0
1952	48,5	44,7	47,5
1954	44,5	45,9	48,6
1956 (fin de año)	48,2	45,6	47,5

(Procedencia: Oficina de Estadística del Gobierno Federal. Hasta la primera vez que aparece 1950, las cifras se refieren al Territorio Económico Unido; desde la segunda vez que aparece 1950, a todo el territorio de la República Federal).

Aunque las leyes fiscales completaban así la labor de reconstrucción de un modo en principio perfectamente adecuado a la política económica, la política fiscal recibió, sin embargo, una orientación que, posteriormente, incurrió a menudo en oposición respecto a la política económica. En otros términos: los impuestos se convirtieron en instrumento de múltiples favorecimientos por parte del Estado, y también de influencias indeseables.

Volviendo al alza de los precios, conviene hacer notar el peligro de acumulación que había entonces. La creación dineraria en el territorio de soberanía alimentó, con su flujo persistente, la cuantía de dinero disponible, y ello de un modo continuo. A partir del 8 de agosto de 1948 la prohibición de conceder créditos en cuenta corriente, que en principio se estimó gravosa, quedó derogada, dando lugar a que el crédito bancario a corto plazo recobrase una importancia creciente.

El señalar esto no significa crítica alguna, pues las necesidades de la economía nacional se habían hecho apremiantes. El volumen de créditos, por esta razón, se elevó entretanto, de 1,4 Mrd. DM, a fines de julio de 1948, a 3,8 Mrd. DM, a fines de octubre, y a 4,7 Mrd. DM, a fin de año. Durante el año siguiente, estos préstamos a corto plazo aumentaron todavía en 5,1 Mrd. DM. La concesión de créditos iniciada favoreció automáticamente una intensa acumulación de existencias que, desde el punto de vista de la economía privada, hubo de aparecer como medida provechosa, dada el alza de precios que se acusaba. Tal se dibujaba la situación en el otoño de 1948; todo lo contrario de color de rosa.

Entretanto, aquel optimismo que al principio se había creído digno de burla apareció como realismo justificado. En el primer semestre de 1950, el nivel de precios del comercio al por menor estaba un 10.6% por debajo del nivel del primer semestre de 1949. Alemania Occidental quedaba así fuera de la serie de Estados que parecían haberse resignado a una política de precios continuamente en alza. Un cotejo internacional del desarrollo ulterior del costo de vida revela que esta "dura" política pudo proseguirse también en los años inmediatos, a pesar de la crisis coreana y la alta coyuntura, entre 1954 y 1956:

**BAJAN
LOS PRECIOS**

Índice de precios por el costo de vida

(1950=100)

Enero-dic. 1952	110	126	125	119	131	114	110	108	101
1956	113	141	138	137	133	129	113	110	108

(Procedencia: Oficina de Estadística de la República Federal.)

Evidentemente, las señales de las agujas habían llevado a la política económica a cumplir una maniobra que aún hoy se siente y que, junto a consecuencias preponderantemente positivas, no dejó tampoco de ejercer influencia en los elevados excedentes que entretanto se produjeron en la balanza de pagos. Pero ¿cómo se había llegado a un giro tan sensacional para muchos, debido en sus comienzos y en su orientación básica a la política emprendida a fines de 1948 y principios del 49?

Como elemento esencial de la estabilización hay que señalar la política de salarios, que al principio - con un paro obrero todavía más considerable - no siguió al alza de los precios. Por poco compatible que sea con una economía de mercado libre, el límite de salarios se hallaba todavía en vigor. Pero, consecuentemente, ya el 3 de noviembre de 1948 se promulgó la ley derogándolo, con lo que los sindicatos recobraron al fin su movilidad, proceso inimaginable asimismo sin el consecuente derribo de la economía dirigida.

Para la relativa moderación de la política sindical de salarios fue también decisivo, seguramente, el fracaso que tuvo la tentativa de barrer a un lado la nueva política económica con ayuda de la huelga general del 12 de noviembre de 1948. Aquel día la opinión pública dio a entender a los jefes sindicales el error en que se hallaban al combatir implacablemente la economía de mercado libre.

En aquel turbulento suceso, los trabajadores comprendían ya cuántas ventajas podría procurarles, al fin y al cabo, por ingrata que a veces pudiera parecerles, aquella evolución entonces en sus comienzos.

**¿A QUIEN
COLGAR EL
SAMBENITO?**

Los sindicatos, ciertamente, no estaban solos en su postura crítica en aquel momento. Una ojeada a los periódicos de entonces lo prueba de sobra. ¡El pesi-

mismo más bien amenazaba encabritarse! Repásense algunos titulares: "Los precios emprenden la carrera", "Erhard no sabe ya qué decir", "Caos de precios", "Los especialistas propugnan la vuelta al control económico", etc.

Peor todavía era quizá el que empezaran a escucharse recíprocas invectivas en el seno mismo de la economía. Cada cual estaba pronto a echar la culpa a su compañero de juego: la industria al comercio, el comercio a la industria, las ciudades a los campesinos, y viceversa. No cabía más que un lema: permanecer firmes a toda costa. Vale la pena fijar en la memoria esta situación, verdaderamente única en la Historia, pues, tenidas en cuenta las experiencias posteriores, bien puede afirmarse que **ningún Gobierno ni Parlamento** hubiesen tenido más tarde la salud nerviosa necesaria para introducir y conservar el sistema de **economía de mercado libre**.

Entretanto, los beneficios brutos de los trabajadores, por hora, habían ascendido de 0,99 DM, en junio de 1948, a 1,13 DM, en diciembre del mismo año; incremento considerable, que, sin embargo, se movía dentro del alza de productividad. En ninguna otra circunstancia se manifiesta el efecto bienhechor de las reformas de un modo más patente que en la productividad por hora de trabajo de los obreros. Tal productividad se elevó de 62,8% (base 1936), en junio de 1948, a 72,8% en diciembre, y 80,6% en junio de 1949, o sea: cerca de un 30%, en un año, desde comienzos de la Reforma Monetaria. Véase el cuadro de la página siguiente.'

A fines de otoño de 1948 el Banco de los Estados federados (**Bank deutscher Länder=BdL**) acordó por primera vez aplicar las **tradicionales medidas de emisión**. Elevó de un golpe las reservas mínimas de un 10 a un 15%, y restringió la capacidad de redescuento a aquellos casos en que la aceptación bancaria servía para costear el comercio exterior o la compra de materias primas, o bien era indispensable con arreglo a la política de abastecimiento dispuesta por las autoridades. Conforme a estas medidas del 1 de diciembre de 1948, se exhortó a los bancos de crédito a que redujesen el volumen de sus créditos al nivel que tenían en fines de octubre de 1948.

La reforma económica y monetaria eleva la productividad
 Resultado de producción por hora de trabajo (1936=100)

1948*		
Junio = 62,8	1949 = 83	Incremento Anual
Septiembre = 72,4	1950 = 93	+ 12,0 %
Diciembre = 72,8	1951 = 103	+ 10,8 %
	1952 = 108	+ 4,9 %
1949		
	1953 = 114	+ 5,6 %
Marzo = 78,5	1954 = 121	+ 6,1 %
Junio = 80,6	1955 = 130	+ 7,4 %
Septiembre = 82,1	1956 = 134	+ 3,4 %
Diciembre = 82,7		
1950		
Marzo = 87,7		
Junio = 90,0		
Septiembre = 98,0		
Diciembre = 93,6		
1951		
Marzo = 100,2		

* Sólo las zonas británicas y norteamericana.
 (Procedencia: Gobierno Federal y Oficina de Estadística.)

Pero, junto a estas medidas del BdL comenzaron también a obrar restrictivamente otros factores. La creación dineraria territorial cesó con el reparto de la segunda cuota por cabeza, a fines de septiembre de 1948. La transformación de los haberes en RM ("reichsmark") estaba lista a fin de año. Un nuevo fenómeno, que sigue preocupándonos hasta hoy, surgía en el horizonte, con un efecto entonces favorable: los presupuestos públicos, en el último trimestre de 1948, acusaban por primera vez un superávit, y de ello se derivaban efectos antiinflacionistas.

La mentalidad liberal, cuyo más visible propósito era el desmontaje de la economía dirigida, originó también la tendencia a ordenar el presupuesto mediante una **reducción sistemática de los gastos**. El 28 de junio de 1948 se publicó la ordenanza para el aseguramiento del sistema monetario y la Hacienda pública. Con ella se dictaba un límite suspensivo a la Administración, prohibiendo graduaciones más altas y reduciendo a un mínimo los viajes en misión oficial. La disposición reflejaba indudable buena voluntad, pero ésta **no pasó a convertirse en hechos más que en la Administración Económica, entonces muy vasta**. Cuando yo pasé a dirigir la Administración Económica trabajaban en ella dos

mil quinientas personas (entre la Administración y las oficinas especiales). Hasta 1949 se consiguió reducir a 1.647 el número de empleados.

Las tentativas de la Administración Económica encaminadas a estabilizar los precios dieron por resultado la publicación periódica de un boletín de precios, que, elaborado en común por la industria, el comercio y los sindicatos, debía señalar el precio adecuado de tales o cuales artículos según el cálculo reglamentario. El primer boletín de precios, de fecha 11 de septiembre de 1948, da, por ejemplo, para un par de zapatos corrientes de caballero, un precio de 24,50 hasta 30 DM. En aquellas fechas comenzó también a funcionar el programa para todos, dentro del cual, por ejemplo, en agosto de 1948, se produjeron 700.000 pares de zapatos a precios esmeradamente calculados.

**EL BOLETIN
DE PRECIOS
Y EL
PROGRAMA
PARA TODOS**

Finalmente, mencionemos la "Ley contra la subida ilegal de precios", promulgada el 7 de octubre de 1948, que hoy mismo sigue ofreciendo tema de acaloradas disputas parlamentarias. Pero sería faltar a la verdad histórica - mejor dicho, sería contradecirla - el incluir esta ley entre las diversas causas auténticas que produjeron más adelante el cambio repentino de los precios.

Este **afortunado viraje** que trajo consigo la consecuencia del equilibrio económico fue favorecido también por la tendencia al reflujo de precios que empezó a sentirse en el mercado internacional desde fines de 1948. Importante era también que, gracias a la ayuda del Plan Marshall, **mejorase el aprovisionamiento de materias primas**. A fines de 1948 y principios del 49 se intensificó el equipamiento de las industrias con materias primas y maquinaria. Así, por ejemplo, mientras en el primer semestre de 1948 las importaciones comerciales y no comerciales habían alcanzado escasamente un valor de 1,2 Mrd. DM, en el mismo período de 1949 aumentaron hasta 3 Mrd. DM. Estos factores contribuían a activar el logro de la obra iniciada. Esta **primera fase** de la reconstrucción alemana vino, así, a caracterizarse, al mismo tiempo que por la **turbulencia de precios** que hemos explicado más arriba, por una **considerable elevación de los salarios reales** y por un **enorme auge de la producción**.

SUBITO AUGES DE LA PRODUCCIÓN TRAS LA REFORMA MONETARIA

(1936=100)	2.º trimestre de 1948	4.º trimestre de 1948
Industria en general (descontado el ramo de la construcción)	52,1	75,4
Bienes de producción	46,4	68,3
Bienes de inversión	46,6	75,7
Bienes de consumo	43,4	66,6
Productos alimenticios	55,0	78,8

(Procedencia: Oficina de Estadística de la República Federal.)

Esta corrección de precios, en el sentido de establecimiento de un equilibrio sobre un nivel nominal modificado, resultó ser necesaria y obligada. Pero por entonces, inversamente, **la tijera entre precios y capacidad adquisitiva de los consumidores comenzó a cerrarse** de un modo cada vez más perceptible **a favor de los consumidores**. En pocas semanas el panorama se había transformado radicalmente. Ya no se pagaba cualquier precio, y era cada vez más frecuente la anulación de pedidos por falta de dinero. Se leían titulares como éste entre otros muchos: "Señales de alarma en el sector de los bienes de consumo". Y lo característico era que el pesimismo amenazaba correrse entonces hacia el otro lado.

LA SEGUNDA FASE

Mientras en la primera fase después de la Reforma Monetaria creían muchos que el alza de precios no podría detenerse, **lo que pasó a temerse luego con igual apasionamiento fue el brusco hundimiento de los precios**, que no permitiría ya a la economía cubrir sus gastos. En todo caso, hasta la irrupción de la crisis coreana, este descenso de los precios hizo ver claramente al consumidor **las manifiestas ventajas de la economía de mercado libre** frente a todas las formas de influencia del Estado sobre la economía. Y esta conciencia hubiese sido mucho más intensa si el "hombre de la calle" hubiese podido establecer una comparación de los precios en el plano internacional. Pues, en efecto, mientras por aquellos tiempos los precios bajaban en la Alemania Occidental, en el extranjero se acusaban considerables alzas.

Hasta mediados de 1950 - y ello caracteriza este período de **apaciguamiento del clima de precios** - la mayor parte de los índices representativos habían descendido al nivel inicial de mediados de 1948. El índice de costo de vida de una familia obrera compuesta de cuatro miembros había bajado en el Territorio Económico

Costo de vida
(1950=100)

	1950	1949
República Federal _____	100	107
Francia _____	100	90
Australia _____	100	91
Holanda _____	100	92
Inglaterra _____	100	97
Canadá _____	100	97
Estados Unidos _____	100	99
Italia _____	100	101
Suecia _____	100	101

(Procedencia: Oficina de Estadística de la República Federal.)

Unido (1936=100) desde 166, en el último trimestre de 1948, pasando por 160 en el promedio anual de 1949, hasta 149 en julio de 1950. La baja de precios quedaba demostrada tanto más palpablemente cuanto que, en el mismo período de tiempo, los salarios aumentaron.

Este movimiento se inició ya en el segundo semestre de 1948, pero es en 1949, precisamente, cuando puede señalarse, en grado muy pronunciado, una intensa elevación de los salarios reales. En contraste con otros períodos posteriores de grandes aumentos en este terreno, en 1949 la elevación de los salarios nominales coincidió con bajas en los precios, originando de este modo singulares mejoras en los salarios reales. Justamente en esto estriba la característica peculiar de **esta segunda fase** después de la Reforma de mediados de 1948.

El beneficio bruto, por hora, de los obreros industriales (varones) aumentó de 1,22 DM, en diciembre de 1948, a 1,33 DM en diciembre del año siguiente. En junio de 1950 ascienden luego los beneficios a 1,36 DM. En el mismo tiempo el índice del costo de la vida (1938=100, territorio federal, según esquema de consumo de 1949) desciende de 168, en enero de 1949, a 151, en junio de 1950. Los salarios reales de los obreros industriales (es decir, la relación entre el beneficio bruto por hora y el índice del costo de vida) aumentaron, por consiguiente, en 1949, alrededor del 20,5%.

Esta curva contrapuesta de los salarios y de los precios cumplía evidentemente con los postulados de la economía social de mercado. Durante aquellos meses no dejé de hacer ver a la opinión pública el desarrollo producido, a fin de explicar así, en lo concreto de la vida, las leyes internas de la economía de mercado libre, que tiene su expresión máxima, su expresión ideal,

en este lema: **ingresos crecientes con precios decrecientes**. Pero tampoco esta fase se desarrolló sin algunas tensiones. Los factores que determinaron la evolución fueron, brevemente esbozados, los siguientes: adecuación del nivel de precios al poder adquisitivo disponible, con producción de bienes en aumento; simultánea atenuación de la coyuntura por excedentes en el erario público; a lo que hay que añadir los efectos retardantes de la depresión que iba extendiéndose en los Estados Unidos, pero también necesidades de acomodación a consecuencia de la liberalización iniciada en el otoño de 1948 y del incremento de las importaciones.

Estas fuerzas, conscientemente desencadenadas, condujeron **por primera vez desde hacía año y medio** a una sensible presión de la competencia internacional sobre el mercado interior alemán. En esta importante fase de desarrollo después de la Reforma, la industria se ve obligada por primera vez a revisar sus programas de producción, desarrollados fuera del contacto con el extranjero y demasiado apegados aún a la ideología autárquica, y a dirigir nuevamente su atención hacia las posibilidades de mercado.

ENTRONIZA- CION DEL CONSUMIDOR

La presión de los precios descendentes **suscitó un fenómeno** que los consumidores alemanes **no conocían más que como un lejano recuerdo**. El cliente volvió a ser el rey; formóse un **"mercado comprador"**. Pero iqué torpes fueron los primeros pasos de los consumidores por esta tierra virgen súbitamente descubierta gracias a la política económica alemana! Esperando lógicamente poder comprar acaso más barato mañana o pasado mañana, el consumidor se hacía muy reservado; había vuelto a aprender a sopesar cuidadosamente las circunstancias. Este conocimiento del consumidor era absolutamente necesario para nuestro desenvolvimiento, pues **sin este duro aprendizaje** ¿cómo se hubiese podido quitar de la cabeza la idea del "mercado vendedor", tan firmemente arraigado y tan por completo extraño a la economía de mercado libre?

Aquel recién nacido mercado comprador tuvo, naturalmente, sus consecuencias. En tanto la propensión a la inversión deseaba exclusivamente ampliar la capacidad, se hizo sentir un inequívoco retraimiento. El criterio de las empresas experimentó un cambio, procurando que lo decisivo no fuesen ya, de un modo exclusivo, consideraciones de economía de la producción, sino que

adquiriesen relieve cada vez mayor los aspectos de la economía de mercado. **La inversión racionalizadora pasó a primer plano.** Muchas creencias que se tenían por seguras dentro del mercado vendedor se revelaron falsas e insostenibles.

La estadística del desarrollo de la productividad refleja con claridad esta fase. Desde diciembre de 1948 hasta junio de 1950 el rendimiento por hora de ocupación se elevó, en el territorio federal, de 70,3 a 89% respecto a 1936. Una racionalización más a fondo tuvo efecto en aquellos dominios en que la presión de la competencia se hizo sentir de un modo especial. Si se comparan, por ejemplo, las cifras de productividad del primero y segundo semestres de 1949 se obtienen, en este breve período, para la industria textil, elevaciones de 82,2 a 95,7; para la industria del calzado, de 69 a 75,8; para la fabricación de vehículos, de 49,1 a 65,7, mientras, característicamente, la industria del carbón que entonces seguía estando en todos los sentidos **fuera del ámbito de la economía de mercado libre**, sólo acusa una mejora de productividad de 61,3 a 62,5 (1936=100, resultado de producción por hora de trabajo de un obrero; procedencia: Oficina de Estadística de la República Federal). No hace falta decir que hasta que no se produjeron estos grandes éxitos en el campo de la racionalización no fueron posibles los señalados aumentos de salarios sin riesgo en la estabilidad de los precios.

Teniendo en cuenta estas tendencias, resultó inevitable que **el paro** se convirtiese en un **problema muy grave**. Así, pues, también esta consecuencia, ciertamente desagradable, daba pie por todas partes a condenar por entero la nueva política económica.

**LA HERENCIA
DEL
ENGAÑOSO
PLENO
EMPLEO**

Pero tal reacción, al mismo tiempo, es típica de la **falta de paciencia** de que dan testimonio tantas gentes cuando afrontan una evolución que requiere largo plazo. Repetidamente subrayé que con el mero empleo no se resolvería gran cosa a favor del trabajador alemán y del pueblo alemán en su totalidad, sino que lo que importaba era asegurar su existencia **creando puestos de trabajos seguros**, es decir, racionales.

El paro de entonces, desde el engañoso pleno empleo de los días anteriores a la Reforma Monetaria hasta fines de 1948, se elevó a la cifra de 760.000. Durante todo el 1949 siguió creciendo el paro incluso

en los meses del verano. Mes a mes el número de parados se elevó de 962.000, en enero, a 1,56 millones, a fin de año. ¡Duros tiempos, en verdad, para el político económico con sentido de responsabilidad! Una vez más volvió a predecirse el **derrumbamiento de mi política económica.**

El crecimiento del número de parados no hubiese sido tan grande, ni mucho menos, si no hubiese habido una constante demanda de empleos a consecuencia, entre otras cosas, de la afluencia renovada de refugiados. En medio de aquella crítica acerada se olvidaba a propósito la seguridad con que aquellas mismas gentes que ahora - entre otras razones, por partidismo político- discutían acaloradamente las cifras de paro, habían profetizado antes de la Reforma Monetaria, para el tiempo subsiguiente, un ejército de parados de 4 a 5 millones de personas. Pero el paro se debía, exclusivamente o poco menos, a la constante afluencia de solicitantes, y esto lo prueba de manera inmejorable la estadística de individuos empleados, que desde fines de 1948 a fines de 1949 señala un retroceso de 150.000, mientras el frente de parados, en el punto de mayor depresión de aquella temporada de invierno, es decir, en febrero de 1950, se hallaba 1,2 millones por encima de fines de 1948. Esta enorme afluencia hablaba, **para los avisados, más bien a favor que en contra de aquel sistema de economía liberal,** pues demostraba cómo a muchas gentes de la Alemania Occidental **el trabajo** se les aparecía, no ya sólo como algo necesario, sino también, de nuevo, **como algo ventajoso y productivo.**

Por esta misma época regístrase otro hecho, de seria trascendencia, que apenas cede en importancia a las reformas de mediados de 1948: **el paso a una política de comercio exterior fundamentalmente distinta,** que expuso la economía alemana, de un modo consciente, a la competencia internacional. Para ser completos, habremos de recordar también a este propósito la disminución de valor del DM, que, con efectos de 19 de septiembre de 1949, se realizó con el 20% y un restablecimiento de la paridad del dólar, de 3,33 DM hasta entonces, a 4,20 DM. Esta devaluación se reflejó en la evolución del comercio exterior.

Finalmente, merece señalarse, por su singular importancia, el hecho de que la República Federal, en el curso de desvalorización de casi todos los sistemas monetarios europeos, iniciado por la acción de Inglaterra,

EL COMERCIO EXTERIOR Y LA DESVALORIZACION DEL DM

Promedios mensuales			Exportación		Importación.	
			DM	\$	DM	\$
1949.-	3.er trim		326,4	93,2	579,8	177,9
	4.º trim		399,3	94,6	875,8	211,7
1950	1.er trim		502,3	118,8	832,3	197,9
	2.º trim		596,3	140,6	737,8	175,5
	3.er trim		727,3	171,3	939,7	223,3
	4.º trim		963,5	229,4	1280,5	304,4

(Procedencia: Informe sobre el Plan Marshall, del Gobierno Federal, 1949-51.)

hiciese acopio del valor necesario para permanecer por **bajo de Inglaterra y Francia, conformándose así con un menoscabo en la competencia.**

En los primeros 15 meses transcurridos desde la entrada en funciones del primer Gobierno Federal, la situación se había transformado, pues, radicalmente. Entre octubre de 1949 y diciembre de 1950 se logró **triplicar las exportaciones.** Pero la liberalización del comercio exterior, como era de esperar, había producido también una subida tan intensa de las importaciones, que **nuestra balanza de pagos tomó forma pasiva, a pesar del incremento de las exportaciones.** La importancia, en este proceso, no sólo servía a un consumo creciente, sino que sus efectos resultaban indispensables también para obtener materias primas necesarias para una industria de elaboración de productos que fuesen luego exportables. Este proceso exigía tiempo, y nervios sanos. A los apuros del paro obrero se añadía, en efecto, la preocupación por los resultados pasivos de nuestra balanza de comercio, que cerró en 1949 con un saldo pasivo de 158 millones de dólares y en 1950 con 243 millones de dólares, mientras que el conjunto de las transacciones cerraba en 1949 con un **pasivo** de 1,114 Mrd. de dólares y en 1950 con un déficit de 0,723 Mrd. de dólares.

En semejante situación, el **Ministro de Economía no podía permanecer por más tiempo en inactiva contemplación.** Así rezaba su diagnóstico de la situación: La economía interna se encuentra obstaculizada, las fuerzas productivas que existen no se aprovechan hasta el máximo. El índice de producción industrial, cierto es, había subido de 75,2 en diciembre de 1948 (1936=100) a 96,1 en diciembre de 1949. En vista del paro, podía creerse que la situación económica interna aconsejase una políti-

**LA EXPANSION
DE CREDITOS,
¿REMEDI
UNIVERSAL?**

ca de créditos lo más generosa posible, secundada por otras medidas expansivas. Y en efecto, **mi política supuestamente deflacionista** fue criticada entonces por acá y por allá, y se postuló una expansión de créditos con la que quedaba bien claro que aquellos críticos se hallaban dispuestos a **ir relegando cada vez más a segundo término el deseo de estabilidad del valor dinero.**

Desde la oposición hasta los aliados, que en su ardorosa **"guerra de memorándum"** pretendían asimismo dar más importancia al pleno empleo que al sostenimiento estable de nuestra moneda, formóse entonces un coro unánime de críticas. Este debate había dado principio con el memorándum entregado al Gobierno Federal a mediados de diciembre de 1949, en el que debían quedar trazadas las bases para ulteriores planes derivados del plan Marshall. Las semanas siguientes estuvieron dominadas por esta disputa.

Los discípulos de la **tesis inglesa del pleno empleo**, que tenían un sello propio de cuestión económica nacional, los partidarios del "dinero barato" y de la "austeridad" contrajeron una sorprendente **alianza con funcionarios americanos** de la Alta Comisión que, alarmados por los elevados excedentes de importación, pensaban con temor en el próximo fin de la ayuda Marshall. Y así, casi todas las fuerzas emprendieron un **ataque general contra la economía alemana de mercado libre**, olvidando que nosotros, solamente mediante un incremento de la productividad y mediante una competencia libre unida al aseguramiento de nuestra estabilidad dineraria, podríamos afianzar lo suficiente nuestra posición en el mercado mundial y conquistar así las bases generales para abastecer a la población de la Alemania Occidental, cuya cifra se había incrementado considerablemente.

Contra semejante **expansión, forzada y artificial**, dirigí mis esfuerzos **del modo más intenso**. Hube de aguantar entonces que se me censurase por inactividad, cosa grotesca, pues hasta allí todo habían sido reproches por vitalidad excesiva. Pero a mí no me cabía la menor duda del enorme peligro que una imprudente política expansiva hubiese supuesto, a la larga, no sólo para la conseguida estabilidad de nuestra moneda, sino también para el equilibrio de nuestra balanza de pagos. Siguiendo esa política **nos hubiésemos tornado desleales nada más iniciar aquel camino** que había de llevarnos a una meta de leal intercambio en el comercio interna-

cional. Teniendo en cuenta la importancia vital de nuestro comercio exterior, había que impedir a toda costa tamaña catástrofe.

Mis discursos de aquel tiempo pueden testificar en qué medida se procuraba conscientemente la actividad exportadora en aquella época anterior al conflicto de Corea. Por mencionar sólo un ejemplo entre muchos, reproduciré aquí estas palabras pronunciadas el 20 de septiembre de 1950 con ocasión de la reunión anual de la Asociación de Astilleros alemanes:

"La política comercial exterior, que nosotros perseguimos desde hace unos nueve meses, a pesar de tantas críticas y reparos, se funda en la convicción de que, si no cobramos aliento de este modo, jamás podremos cumplir nuestra misión económica nacional-en otros términos, proporcionar empleo y manutención a 12 millones de almas más que antes de la guerra- y nos veremos obligados a sucumbir a una angustiosa opresión.

Sobre todo, hemos de evitar el conseguir un éxito falaz y puramente aparente, que es lo único que conseguiríamos si, mediante una progresiva licuefacción de nuestra moneda, estabilizada entretanto, desembocásemos en una nueva evolución de tendencia inflacionista, volviendo a arrebatar así, invisiblemente, al ahorrador su dinero ganado honradamente. Este sería el método más nefasto que quepa imaginar."

De esta manera, contra todo consejo gratuito, se dosificaba también cuidadosamente la actividad de la política económica alemana, con el fin de, por una parte, sí, **poner dique a los perjuicios de un paro general**, pero, por otra parte, dejar también fuera de peligro los progresos alcanzados, especialmente el aseguramiento del valor interior de nuestra moneda y el retorno de Alemania al mercado mundial, hecho posible gracias a esa seguridad. En aquellos días turbulentos importaba mucho permanecer firme y no hacer **todo aquello que recomendaban amigos auténticos y falsos**. Para contrarrestar la enorme presión política que trataba de aplicar medidas peligrosas y disparar mucho más allá de la meta, confieso que me vi obligado entonces a emplear más de una "estrategia".

En estas circunstancias, me esforcé por no salir del estrecho sendero entre la deflación y la inflación. El catálogo de ayudas efectivas otorgadas en aquel tiempo por el Ministerio de Economía y el Banco de Emisión demuestra que la moderna economía de mercado libre es perfectamente capaz de **contrarrestar eficazmente todo principio de depresión**, sin arriesgar la estabilidad monetaria.

**MEDICINA
CONTRA
LA DEPRESION**

Las medidas de política coyuntural entonces adoptadas se sopesaron cuidadosamente. A fines de marzo de 1949, **el BdL aflojó el duro tornillo de los créditos**, fijando éstos al nivel de fines de octubre de 1948. Desde el 1 de junio de 1949 el encaje mínimo se redujo desde el 15 al 12%, o desde el 10 al 9%. Luego, el 27 de mayo de 1949 y el 14 de julio del mismo año, siguió la baja del tipo de descuento en un 1/2% respectivamente, es decir, de 5 a 4%. A fines del verano de 1949 se concedió a los establecimientos bancarios una ayuda extraordinaria por valor de 300 millones DM para que volviesen a financiar créditos a largo plazo con destino a la producción y la inversión. El 1 de septiembre se señaló otra vez una baja de los encajes mínimos, así como de los tipos de interés para imposiciones de término y plazo determinado.

La presión del paro masivo obligó luego, en el invierno, a una reintensificación de la política de expansión económica. Se aprobó la ayuda financiera para un programa de procuración de trabajo y un plan de subsidios con destino a la construcción de viviendas. Para estas actividades extraordinarias se pusieron a disposición, en total, 3,4 Mrd. DM, aumentaron en 1949 otros 5,1 Mrd. DM y se elevaron luego, en el primer semestre de 1950, otros 2,3 Mrd. DM. El volumen de créditos de los establecimientos bancarios, **a plazo medio y plazo largo**, incluido el Instituto de Crédito para la Reconstrucción, alcanzó a fines de 1949 la suma de 2,6 Mrd. DM; en el primer semestre de 1950 se elevó otros 2 Mrd.

En abril de 1950, el Gobierno Federal decreta bajas y reintegros de impuestos, con objeto de estimular el consumo, también por este conducto, y descongestionar la economía. Un hecho que está en contradicción con los postulados de los aliados en la guerra de memorándum, en la que tanto se había censurado la inactividad alemana, fue el que **los aliados rehusaran al principio la aprobación de esta obra de reforma fiscal**. A este propósito conviene recordar cuántas energías se emplearon entonces en discutir con los aliados, lo mismo si se trataba de la lucha por la cuota del acero, que si se trataba de la organización racional del desmontaje y la desarticulación, la aplicación de los llamados contravalores, los métodos convenientes para superar la brecha del dólar o incluso la progresiva reducción del control económico. Apenas hace falta decir que esta fase del

mercado comprador me vino muy a propósito para **arrojar por la borda aquellos restos de control económico y disposiciones sobre precios que se habían convertido ya en irreales.**

En esta situación, declaré el 27 de diciembre de 1949 en un resumen del año ante el micrófono de la Emisora de Baviera:

"Este año de 1949 que ahora declina, ha estado bajo el signo de una economía de consolidación, pero, al mismo tiempo, de intensa recuperación y expansión. Si justamente el año pasado garanticé yo que de este modo conseguiríamos también abordar con fortuna el problema social, nadie podrá negar que la capacidad adquisitiva real, es decir, el nivel de vida del pueblo alemán, ha experimentado una mejora continua, en parte gracias a la elevación de la renta nominal, pero también, y sobre todo, gracias a una oferta de mercancías cualitativamente cada vez mejor y simultánea a una baja de los precios."

Sería un pecado de infidelidad a los hechos históricos querer atribuir exclusivamente al "boom" coreano **la solución de las dificultades** que entonces fueron superadas merced a una ciudadosa ponderación. La inflexibilidad mostrada frente a todas las pretensiones de abandonar la política de estabilidad monetaria dio ya antes prueba de sus buenos resultados. El índice de producción trepó de 90,9, en enero de 1950, a 107,6 en junio del mismo año; en lo que hay que tener en cuenta que esta elevación de casi el 20% estaba muy por encima de los meses correspondientes al año anterior.

**NO HABRIA
HECHO
FALTA EL
CONFLICTO
DE COREA**

La depresión sostenida de los precios en el interior del país y la consiguiente ampliación del mercado comprador hicieron doblemente interesante la exportación, que subió de 485,5 millones DM, en diciembre de 1949, a 651,9 millones, en junio de 1950. En aquellos seis meses el excedente de importación disminuyó desde 532,7 millones DM, en enero de 1950, hasta sólo 138,6 millones DM, en junio del mismo año. El paro bajó en ese semestre en una proporción de 360.000 personas. El número de empleados creció todavía más.

Hoy, que disponemos de toda clase de datos estadísticos, sabemos muy bien que **no habría hecho falta el conflicto de Corea para continuar el auge económico alemán** o acelerar su ritmo. **Todo lo contrario:** el "boom" de Corea ocasionó a la política económica alemana **muchas más dificultades que impulsos saludables.**

Baste sólo pensar en **qué fase tan favorable para los consumidores** quedó interrumpida por obra del conflicto coreano: El índice de costo de vida experimentó hasta septiembre de 1950, en que el alza coreana empezó a tener repercusiones, un considerable descenso desde 168 (1936=100), en enero de 1949, hasta 148, mientras simultáneamente los beneficios laborales conservaban su curso ascendente. Cuando el mundo, con la irrupción del conflicto de Corea, sufrió el mayor susto desde 1939, la política económica alemana acababa de establecer los supuestos necesarios para una ulterior expansión. De modo que el conflicto en cuestión lo que hizo fue **perturbar de un modo extraordinariamente sensible este desenvolvimiento sano y natural.**

EL MERCADO LIBRE COMO SISTEMA DE DESARROLLO ECONOMICO: EL CASO DE HONG KONG

Alvin Rabushka

Durante el período de la postguerra, varias naciones, frecuentemente denominadas "países en vías de desarrollo", se enfrentaron a la tarea de transformar sus economías pobres, basadas en la producción tradicional, en sociedades modernas e industrializadas. Para alcanzar este objetivo, la mayoría de esos países recurrieron a la ayuda externa y siguieron una estrategia de desarrollo basada en la intervención y el control estatal. Esta intervención ha variado de país a país y va desde el control de las inversiones de capital y la planificación central, hasta el control de todas las actividades económicas. Con frecuencia, el capital necesario para financiar esta estrategia se ha logrado a través de la imposición de altas cargas tributarias, mecanismo mediante el cual se ha buscado, al mismo tiempo prevenir la injusta distribución de ingresos que, según quienes así opinan, ocurre durante el proceso de industrialización.

Entre las medidas más comunmente adoptadas por los Gobiernos estatistas se destacan el control de divisas, las limitaciones a las inversiones extranjeras, los aranceles altos, el control de las actividades comerciales y otras restricciones sobre el libre intercambio de bienes y servicios. Durante los últimos años, los resultados obtenidos mediante esta estrategia han desilusionado tanto a sus defensores intelectuales como a

**ESTATISMO
VRS.
MERCADO
LIBRE**

Alvin Rabushka es Senior Fellow del Hoover Institution of War, Revolution and Peace de Stanford, California. El doctor Rabushka ha escrito cinco libros y varios artículos sobre Hong Kong. Es Profesor visitante de la Universidad Francisco Marroquín, de Guatemala.

Reproducido del Vol.1, No.1, de la Revista de Desarrollo Económico, 1986.

los habitantes de los países en desarrollo, quienes siguen empantanados en la misma pobreza con pocas esperanzas de alcanzar un futuro mejor.

A la fecha se han acumulado datos suficientes como para analizar los éxitos y fracasos logrados por los dos sistemas de desarrollo económico: el estatismo y el mercado libre. Es cada vez más evidente que los países con mercados libres han obtenido tasas de crecimiento económico, sueldos reales, productividad e ingresos per cápita más altos que los países con sistemas de planificación central. Y además, la distribución del ingreso nacional es más pareja en estos países.

En Asia, las experiencias exitosas incluyen a Hong Kong, Singapur, Taiwan, Corea del Sur, Malasia y, más recientemente, Sri Lanka (Ceilán). El éxito del mercado libre como sistema de desarrollo económico se ha reflejado también en la transformación ocurrida en la política económica de la República Popular China. En 1978, China introdujo una nueva política agraria basada en la "responsabilidad rural", nombre por el cual se conoce la política que permite a las familias campesinas arrendar terrenos por períodos de quince años. Luego de cumplir con las cuotas de producción asignadas por la cooperativa rural, pueden almacenar, consumir o vender cualquier exceso de producción en el mercado libre sin ninguna restricción y sin tener que pagar impuestos. Asimismo, el Gobierno chino ofrece ahora incentivos para la formación de empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, como es la creación de "zonas libres" para las exportaciones y la autorización de establecer empresas de propiedad conjunta con firmas extranjeras. En los últimos años, se han formado más de cien "zonas libres" en decenas de países en desarrollo.

India ofrece otro ejemplo del éxito de las medidas económicas que procuran remover los obstáculos al funcionamiento del mercado. En 1985 el Gobierno de Rajiv Gandhi redujo la tasa marginal máxima de impuestos a la renta de 97,8% en 1974 a 50%, precipitando así un auge en la bolsa de Bombay.

EL CASO DE HONG KONG

Quizás el mejor ejemplo del éxito del mercado libre se encuentre en el desarrollo económico espectacular que ha gozado la Colonia Británica de Hong Kong;

hazaña que fue lograda pese a la existencia de toda suerte de obstáculos y sin necesidad de recurrir a la ayuda externa.

La colonia está situada en la costa sureste de China lindando con la provincia de Guangdong. Consiste de un pequeño trozo de la China continental y un puñado de islas costeras, siendo la de Hong Kong la más importante. El área total de la colonia es 410 millas cuadradas de las cuales las islas de Hong Kong, Stonecutter, Kaulún y otras pequeñas islas adyacentes representan 29,2 millas cuadradas. El resto del territorio está formado por el área llamada Nuevos Territorios que consiste de la parte continental de China y más de 230 islotes. Del área total, 9,1% es de uso agrícola, 74,7% es terreno marginal, es decir, no apto para la producción y 16,2% representa zonas urbanas.

Hong Kong carece de recursos naturales dado que está asentada sobre formaciones de roca granítica. Existen algunos yacimientos de hierro, piedra, caolín, grafito, plomo y wolframio, pero son de escaso rendimiento. La colonia carece de yacimientos de carbón, petróleo u otras fuentes de energía. La actividad minera se concentra en la producción de arena y piedra para la construcción. Solamente una séptima parte de la superficie total es fértil. Por lo tanto, Hong Kong es incapaz de autoabastecerse de alimentos. Agréguese a ello que, durante toda su historia, le ha sido difícil mantener un suministro adecuado de agua potable. Así es que virtualmente todos los materiales industriales (materias primas, maquinaria y equipos de capital) y la mayoría de los alimentos deben ser importados.

En 1958, la población de Hong Kong alcanzó más de cinco millones de habitantes, de los cuales más de noventa y ocho por ciento son de descendencia china. Según el censo de 1981, 57% de los habitantes de Hong Kong nacieron en la colonia y 43% son refugiados e inmigrantes, en su mayoría, chinos. Durante toda su historia, Hong Kong le ha dado la bienvenida a los refugiados políticos. Las inmigraciones más importantes ocurrieron durante la guerra de los años treinta entre Japón y China, durante la guerra civil de 1948/1949 y a fines de la década de los setenta y principios de los ochenta. La ausencia de controles sobre la inmigración ha dificultado la ejecución ordenada de programas sociales, tales como son: servicios de vivienda, educación y salud pública.

Con una densidad de población de más de cinco mil habitantes por kilómetro cuadrado y una superficie total de apenas 1,067 kilómetros cuadrados, Hong Kong se sitúa entre los países más superpoblados del mundo. El distrito con la más alta densidad de población es Sham Shui Po en Nuevo Kaulún donde viven 165,445 personas por kilómetro cuadrado. El caso de Hong Kong refuta la teoría de que una alta densidad de población impide el rápido crecimiento económico.

Gran Bretaña adquirió la isla de Hong Kong en 1842 bajo el Tratado de Nanking para que sirviera de puerto de acceso al comercio con China. Después de la segunda guerra anglo-china, en 1860, la península de Kaulún y la isla Stonecutter le fueron cedidas a perpetuidad. Por medio de la Convención de Pekín de 1898 China cedió a Gran Bretaña los Nuevos Territorios por un período de 99 años, el cual vence el primero de julio de 1997.

Al comienzo de la era colonial, los habitantes de Hong Kong no tenían derecho a representación ya que la colonia había sido establecida para servir de estación militar, diplomática y comercial. Sin embargo, casi inmediatamente después de fundada, la colonia comenzó a desempeñar un papel primordial en el comercio con China y atrajo un gran número de comerciantes de todos los países.

La transición de la colonia a una economía industrial comenzó a fines de la segunda guerra mundial. Desde entonces, Hong Kong ha disfrutado de un alto y sostenido ritmo de crecimiento económico. La transformación económica de Hong Kong fue tan rápida que durante la postguerra el poder adquisitivo real de la población aumentó en un factor de siete, de 180 dólares estadounidenses per cápita en 1948 a 6,000 en 1982. A los tipos de cambio vigentes en 1985, el ingreso per cápita de Hong Kong excede el de Gran Bretaña. Es decir, durante una sola generación, Hong Kong, un territorio pobre, sin recursos naturales y densamente poblado, sobrepasó los ingresos de una nación europea industrializada.

Desde 1948 a 1960, el Producto Doméstico Bruto (PDB) de Hong Kong creció a un ritmo de 7% por año. Durante los veinte años siguientes creció a un ritmo todavía más acelerado, llegando a un promedio de 9% por año. Mientras que la mayoría de los países sufrían

a causa de la recesión económica mundial durante los primeros años de la década corriente, Hong Kong logró mantener una tasa de crecimiento real de 7,6%. Esto fue logrado pese a que durante 1982 la economía de Hong Kong sufrió una severa merma de crédito. Además, el anuncio, en septiembre de 1982, que China retomarí­a la soberanía sobre la colonia a fines de siglo, ocasionó una aguda crisis política.

El crecimiento sostenido de las exportaciones de productos industriales ha sido el factor principal en el rápido crecimiento económico de Hong Kong. Durante la década de los setenta, las exportaciones reales crecieron en 9,4% por año mientras que entre 1981 y 1984 el valor total de las exportaciones reales se vio doblado. En términos de volumen, las exportaciones crecieron a un ritmo promedio anual de 9,6% entre 1979 y 1984.

Durante la década de los setenta, la productividad (producción por hora-hombre) aumentó 8% por año a la vez que el número de horas trabajadas decayó 2% por año. Esto significa que los obreros de Hong Kong fueron capaces de producir una mayor cantidad de productos a la vez que trabajaban un menor número de horas. A partir de 1974, la tasa de desempleo decayó a menos de 3% de la fuerza laboral pese a que al mismo tiempo, la afluencia de refugiados e inmigrantes aumentaba. Entre 1950 y mediados de 1970, los sueldos reales aumentaron en un factor de dos y han continuado aumentando durante los últimos diez años.

La formación de capital (el porcentaje de ahorros en el PDB) superó 20% entre 1960 y 1970. La transformación industrial de Hong Kong ocurrió sin ayuda externa o concesiones especiales por parte de los inversionistas extranjeros.

¿Cuáles han sido los factores responsables del milagro económico de Hong Kong? La respuesta a esta pregunta se encuentra en las políticas económicas y presupuestales de la colonia. Mientras que las primeras fueron diseñadas con el propósito de alentar la actividad económica privada, las segundas aseguraron que el Gobierno no fuera a estorbar el libre funcionamiento del mercado.

**UN PUERTO
LIBRE-LIBRE**

El Gobierno de Hong Kong ha adoptado una política de "laissez-faire" respecto al sector privado ya que

considera que la distribución de recursos más eficiente se logra por medio del libre funcionamiento del mercado.

Al llevar a cabo estas medidas, el Gobierno no ha intentado dirigir el desarrollo estructural de la economía. Esta es precisamente, la mejor política a seguir en el caso de Hong Kong ya que su economía es pequeña y abierta, haciéndola extremadamente vulnerable al impacto de factores externos. Por lo tanto, cualquier acción gubernamental con miras a contrarrestar el funcionamiento del mercado resulta poco eficaz.

Una de las formas más eficaces de alentar la actividad económica privada es por medio de un sistema impositivo con tasas de impuestos reducidas. En Hong Kong las tasas máximas de impuestos a la renta son relativamente bajas, a saber: 17% sobre los salarios e intereses y 18.5% sobre las ganancias de capital, o de plusvalía, uno de los mayores obstáculos a la formación de capital, no existe. La ausencia de aranceles y demás impuestos sobre las exportaciones e importaciones, incluyendo los movimientos de capital, aumentan el atractivo de las inversiones en Hong Kong.

Uno de los principios de la política impositiva y económica de Hong Kong es la no discriminación entre residentes y extranjeros. Esto significa que los inversionistas extranjeros disfrutan de los mismos derechos de propiedad privada que los residentes y, en especial, que gozan de la libertad de invertir y mantener control sobre fábricas y empresas locales.

Hong Kong es un puerto libre, es decir, la mayoría de las importaciones y exportaciones, tanto sean de materia prima como productos manufacturados, no pagan impuestos, a excepción de uno de registro. Sólo se pagan derechos de aduana sobre las importaciones de tabaco, bebidas alcohólicas, alcohol metílico, algunos hidrocarburos y los automóviles. La ausencia de aranceles y controles de divisas permite a los empresarios de Hong Kong abastecer tanto al mercado doméstico como al exterior a un costo relativamente más bajo.

La estructura impositiva de Hong Kong, así como la política económica del Gobierno de la colonia, ofrecen el aliciente necesarios para que el trabajador produzca y el empresario invierta. La función principal del Gobierno es proveer la infraestructura, tanto física como administrativa, y la estabilidad legal necesarias para

facilitar las actividades económicas. El Gobierno provee estos servicios ya sea directamente o en cooperación con empresas privadas y entes autónomos. Entre las responsabilidades gubernamentales se encuentran la administración de un eficiente y moderno puerto marítimo; una terminal de carga aérea computarizada y un excelente sistema de comunicaciones.

El Gobierno de Hong Kong no protege ni subsidia ningún tipo de industria, interviniendo en el funcionamiento del mercado sólo cuando es necesario resolver problemas que crean presiones sociales. Los controles y regulaciones económicas son mínimos y tampoco existen restricciones sobre el movimiento de capital. Los servicios económicos que el Gobierno presta directamente se administran en forma comercial. En resumen, la filosofía del Gobierno de Hong Kong se puede describir en tres frases: (1) el mantenimiento del orden; (2) interferencia mínima en los asuntos privados y (3) fomentar una atmósfera propicia a las inversiones.

Hong Kong es un mercado financiero completamente libre ya que no existen restricciones de cambio. Por lo tanto, le ha sido posible atraer una gran cantidad de capital que ha servido para financiar el desarrollo industrial de la colonia y la ha convertido en uno de los principales centros financieros del mundo. La moneda, el dólar de Hong Kong, está ligada al dólar americano a una paridad fija de 7.80 dólares de Hong Kong por cada dólar estadounidense. Esto significa que la emisión de circulante debe ser respaldada por una reserva suficiente de dólares americanos. Es decir, la banca oficial sólo puede emitir circulante luego de haber adquirido dólares americanos, ya sea por intermedio de un superávit en la balanza de pagos o de la afluencia de capital del extranjero.

Las formalidades legales a seguir para establecer una empresa son pocas y de costo reducido. El Gobierno no ofrece ningún tipo de asistencia o protección a la industria. Tampoco existe el control de precios o salarios. La acción combinada de la oferta y la demanda es lo que decide cuales industrias, inversiones o transacciones resultan más exitosas.

En Hong Kong no existe el salario mínimo. Los sueldos de los obreros industriales fluctúan con la actividad económica general. La lealtad a una firma en particular es menos importante que el salario y los demás

beneficios, por lo tanto, los trabajadores responden rápida y racionalmente a las oportunidades que el mercado les ofrece. Los sindicatos obreros no juegan un papel importante en las decisiones de salario y condiciones de trabajo. En otras palabras, el mercado laboral de Hong Kong es totalmente libre.

El Gobierno de Hong Kong es el único en el mundo que no gasta más de lo que recauda. Con pocas excepciones, ningún otro país se preocupa tanto en asegurar que los gastos públicos no sobrepasen los ingresos. La tasa de impuesto sobre las rentas y las ganancias es una de las más bajas del mundo industrial. Una familia de cuatro personas no paga impuestos si sus ingresos no alcanzan a once mil dólares (americanos) por año. En 1982, sólo 218.000 personas, de una población total en exceso de cinco millones, pagaron impuestos. Además aproximadamente seis por ciento de los asalariados contribuyeron más de la mitad del recaudado total. Asimismo, las reservas oficiales de la colonia son una de las más altas en proporción al gasto público anual.

La filosofía impositiva de Hong Kong se basa en la noción que las tasas de impuesto relativamente bajas incentivan la producción y, por lo tanto, facilitan el crecimiento rápido de la actividad económica. A su vez, al aumentar la actividad económica aumentan el empleo y los ingresos personales, y por lo tanto, las recaudaciones del fisco.

Esto no significa que Hong Kong no provea a sus habitantes con los servicios sociales necesarios. Al contrario, los residentes de la colonia reciben un gran número de servicios sociales, incluyendo vivienda, educación y salud pública, sin necesidad de que su Gobierno tenga que recurrir a altas tasas de impuestos, ni a su financiamiento por medio de préstamos o la emisión de circulante. La política presupuestaria de Hong Kong es casi única. Durante 32 de los últimos 35 años (hasta 1982) el presupuesto público terminó el año fiscal con un superávit. Además los intereses ganados sobre el superávit acumulado son suficientes para pagar los gastos del departamento de policía. Cabe señalar que estos superávits ocurren luego que los gastos de capital han sido atendidos con las entradas corrientes.

Las siguientes circunstancias caracterizan la política económica y financiera de Hong Kong: (1) una política de equilibrio en el presupuesto fiscal, (2) el manteni-

miento de reservas fiscales, (3) evitar la deuda pública, (4) aversión a la planificación centralizada y (5) la provisión de servicios públicos en forma comercial.

Los gastos públicos y el número de funcionarios gubernamentales son cuidadosamente controlados para asegurar que la tasa de crecimiento del sector público, que tiene una tendencia natural a crecer con el tiempo, no sea más alta que la del sector privado y así perjudique la competitividad externa de Hong Kong. Durante los últimos años, el gasto público como porcentaje del Producto Doméstico Bruto, ha oscilado entre trece y diecinueve por ciento. Las autoridades financieras consideran que 20% es un porcentaje crítico por encima del cual el peso del sector público en el mercado sería perjudicial al funcionamiento eficiente de éste, por lo tanto, no han permitido que el gasto público sobrepase esta proporción del PNB.

Evidentemente el sistema de libre mercado ha beneficiado a la economía en general, pero cabe preguntar si el obrero común también ha compartido el beneficio del crecimiento económico. Los datos históricos demuestran que la distribución de ingresos durante el período de la postguerra ha beneficiado a los grupos de menores ingresos. Las oportunidades económicas de los grupos más pobres de la población han aumentado significativamente. En 1976 el ingreso familiar promedio de este grupo llegaba a 1,300 dólares estadounidenses, monto que en esa época sobrepasaba el índice de pobreza de todos los países asiáticos. En una economía donde la tasa de impuestos es baja, cada aumento en el ingreso familiar equivale a un aumento similar del poder adquisitivo y, a su vez, aumenta el nivel de vida de la población, especialmente el de las familias de bajos ingresos. Así es que el sistema económico de Hong Kong resulta en una distribución equitativa del ingreso nacional, eliminando la justificación para recurrir a planes de redistribución de ingresos.

En resumen, las conclusiones principales de este ensayo son las siguientes. Primero, aparte de tener un puerto natural y una población sumamente trabajadora, Hong Kong tiene muy pocos recursos naturales. Segundo, la economía de la colonia y el bienestar de sus habitantes dependen completamente del mercado internacional y de la habilidad del Gobierno de mantener un ambiente económico que aliente y fomente la inversión. Es sobre esta base que el pueblo de Hong Kong ha erigido una economía industrial moderna.

Las características que han hecho de Hong Kong una economía atractiva para el inversionista, el trabajador y el turista son fáciles de identificar. Entre ellas se incluyen: bajas tasas de impuestos, un número mínimo de regulaciones sobre las actividades económicas y los asuntos personales, la ausencia de aranceles e impuestos de aduana, la inexistencia de restricciones al movimiento de capitales, una moneda estable y segura y la existencia de un sistema de gobierno responsable en cuanto en cuanto a política económica, fiscal y social. La experiencia de Hong Kong demuestra que el mercado libre como sistema de desarrollo económico no es sólo una de varias teorías, sino que puede resultar exitoso y servir de modelo para otros países en vías de desarrollo que, hasta ahora, han seguido el sendero de la intervención estatal sin éxito.

LA ESPADA DE DAMOCLES

El 18 de julio de 1982, fecha en que China anunció su intención de reclamar la soberanía sobre Hong Kong en 1997, el futuro de Hong Kong se tornó dudoso. Cuando el líder chino, Deng Xiaoping, hizo saber sus intenciones, desaparecieron todas las esperanzas que el "status quo" pudiera continuar durante el siglo siguiente.

A pesar de que las autoridades chinas prometieron que Hong Kong no sería integrado al sistema estatista de China socialista, tanto la bolsa como los mercados inmobiliario y de divisas experimentaron bajas importantes luego del anuncio. Durante el período 1982 a 1984, es decir mientras se llevaban a cabo las negociaciones entre Gran Bretaña y China respecto al futuro de Hong Kong, la economía de la colonia experimentó tasas de crecimiento relativamente bajas. Las finanzas públicas registraron tres años consecutivos de déficit fiscal; la tasa de impuestos a la renta tuvo que ser aumentada en dos puntos. Además, por primera vez en la historia de Hong Kong, el Gobierno tuvo que recurrir al mercado financiero doméstico y pedir un crédito de mil millones de dólares (de Hong Kong). También por primera vez, gastó un gran porcentaje de las reservas fiscales de Hong Kong. Consecuentemente, el valor de los bienes raíces sufrió un estancamiento y el mercado bursátil no se recuperó hasta mediados de 1984 cuando las condiciones de un posible acuerdo se hicieron más obvias. A pesar de que entre 1983 y 1984 los pedidos para exportaciones tuvieron un aumento significativo, por primera vez en la historia de Hong Kong, éstas no resultaron en nuevas inversiones de equipo y capital. Muchos

inversionistas desconfían que las autoridades chinas vayan a mantener el sistema de mercado libre y ya han comenzado a transferir sus recursos financieros afuera de la colonia.

El 26 de septiembre de 1984 los Gobiernos de Gran Bretaña y China llegaron a un acuerdo, ratificado en 1985, bajo el cual Pekín recobrará la soberanía y autoridad administrativa sobre todo el territorio de Hong Kong. Por su parte, China se comprometió a mantener un alto grado de autonomía en todos los asuntos domésticos salvo las relaciones exteriores y defensa. (El cumplimiento del acuerdo después de 1997 dependerá de la buena voluntad china, no de la presencia británica).

Hong Kong retendrá su sistema socioeconómico incluyendo los derechos personales, la libertad de palabra, de prensa, de asamblea, de asociación, de movimiento y viajes, de correspondencia, los derechos sindicales, de elección de empleo, religión y propiedad privada. También seguirá siendo un puerto libre, es decir, el sistema aduanero de Hong Kong no se incorporará al de China. Hong Kong mantendrá su propia moneda y la libertad de convertirla a otras divisas, así como el control sobre las finanzas públicas (sin necesidad de remitir impuestos a China), la emisión de documentos de viaje y el departamento de policía. Estas políticas serán estipuladas en la "Ley Básica de Hong Kong, mediante la cual la colonia se convertirá en una región administrativa especial de China. Este sistema durará cincuenta años. La idea básica es el concepto de "un país, dos sistemas (socialismo y capitalismo)" de Deng Xiaoping.

Es probable que, al menos a corto plazo, China mantenga las promesas hechas al pueblo de Hong Kong, permitiendo que la administración colonial de Gran Bretaña mantenga el puerto libre y la economía de mercado durante el resto de esta década y los primeros años de la próxima. Al mismo tiempo, lo más probable es que los inversionistas tomen una actitud de espera, invirtiendo sólo en aquellos proyectos de corto plazo que les permitan amortizar sus inversiones en pocos años. En el caso de las inversiones a largo plazo, seguramente obrarán con suma cautela. El acuerdo Anglo-Chino significa que la estabilidad de las condiciones económicas tiene un plazo corto. Los residentes de Hong Kong - inversionistas, trabajadores, funcionarios públicos, intelectuales y expatriados- deben determinar por sí mismos

cuanto tiempo durarán las promesas chinas. Los cambios que han ocurrido en China continental durante los últimos treinta y cinco años en lo que respecta las políticas económicas y sociales del país, hacen que los residentes del territorio duden de las garantías que han recibido.

El tiempo dirá si, después de 1997, Hong Kong mantendrá su sistema económico y las libertades personales de que ha gozado hasta ahora. En favor de la feliz resolución del problema está el hecho que el líder chino, Deng Xiaoping, ha puesto en marcha en China un programa de reformas económicas liberales y su palabra de que el acuerdo será respetado. Pero Deng, a los ochenta y un años de edad, es un hombre viejo y la confianza en el futuro de China es extremadamente frágil. Por medio del servicio internacional de telex, Hong Kong podría convertirse en una ciudad fantasma, en términos financieros, del día a la noche. Cualquier error del Gobierno chino podría precipitar una catástrofe económica.

El "milagro económico" de Hong Kong habría terminado.

LECCIONES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO: SINGAPUR, TAIWAN Y COREA DEL SUR

Alvin Rabushka

Hong Kong gozó de un notable récord de crecimiento económico rápido en la era de la posguerra. Pero no se encuentra solo entre las naciones en desarrollo; sus primos geográficos de Singapur, Taiwan y Corea del Sur también han establecido notables marcas económicas. Estos cuatro ejemplos demuestran que las economías de mercado, sin el estorbo de masivos sectores públicos o de pesados reglamentos gubernamentales en lo que al comercio se refieren pueden mejorar los niveles de vida rápidamente. Desde luego, las circunstancias políticas, económicas y sociales varían de caso en caso, pero existe una estrategia común de crecimiento económico. En este ensayo esbozo esa estrategia general y luego demuestro su aplicación a estas tres naciones de la Cuenca del Area del Pacífico. Puesto que Hong Kong y sus primos asiáticos prosperaron por políticas similares orientadas hacia el mercado, la afirmación de que Hong Kong constituye un caso único, y por lo tanto no relevante para otras naciones, es poco convincente.

¿Qué tenían en común Singapur, Taiwan y Corea del Sur cuando entraron los años de la postguerra? Cada uno sufrió de desajustes mayores causados por la guerra, a cada uno le faltaba recursos naturales y financieros

Alvin Rabushka es Senior Fellow del Hoover Institution of War, Revolution and Peace de Stanford, California. El doctor Rabushka ha escrito cinco libros y varios artículos sobre Hong Kong. Es Profesor visitante de la Universidad Francisco Marroquín, de Guatemala.

Este ensayo es el Capítulo 9 del libro "From Adam Smith to the Wealth of América", publicado por Transaction Books, en 1985. Se reproduce con la autorización requerida. Tradujo Ann Bennaton.

abundantes, y cada uno era un país pobre con un bajo nivel de vida. Inicialmente, los tres se embarcaron en un programa de desarrollo industrial basado en la sustitución de las importaciones detrás de un muro protector de aranceles y cuotas. Todos buscaron ayuda extranjera. Bajo esta estrategia inicial, el crecimiento fue, en el mejor de los casos, moderado.

Las circunstancias externas incitaron a los dirigentes de los tres países a cambiar estrategias, de una política de sustitución de importaciones para un mercado doméstico limitado al desarrollo de bienes manufacturados que requerían de mano de obra intensiva, para la exportación a los mercados mundiales. La competencia internacional de precios reemplazó a los subsidios domésticos y los aranceles; las empresas privadas decidieron qué producir y dónde vender. Los gobiernos aflojaron su control de la economía y permitieron que el mercado determinara el patrón y el alcance del desarrollo económico.

¿Cuáles son los ingredientes que contribuyen a una estrategia exitosa de crecimiento económico basado en las exportaciones?

1. El sistema del tipo de cambio es reformable para asegurarse que la moneda del país tenga su valor correcto. Una moneda sobrevaluada hace más baratas las importaciones, hace más caras las exportaciones, lo que obstaculiza el crecimiento de las exportaciones, e invariablemente lleva a una crisis de balanza de pagos con sus problemas sub-secuentes.

Los incentivos fiscales se emplean para estimular la inversión extranjera y nacional, incluyendo el establecimiento de zonas industriales especiales o de zonas de libre comercio que expeditan la producción de bienes para la exportación.

Los gobiernos a menudo aumentan las tasas de interés para fomentar el ahorro nacional y la formación de capital y desalentar con ello los préstamos para fines de consumo o usos menos eficientes.

Se pone énfasis en el sector privado para la creación de empleos y la distribución del ingreso y de la riqueza.

5. Los gobiernos controlan el volumen y el crecimiento del gasto público, para evitar que un sector público en expansión desestime la inversión y el gasto privado.

El gasto del gobierno está dirigido a la inversión en una infraestructura que facilite la industrialización más bien que a subsidios para el consumo. Los servicios públicos son financiados de los ingresos obtenidos del rápido crecimiento económico y no de tasas de impuestos más elevadas. Finalmente, los servicios públicos y las empresas gubernamentales ponen a sus servicios precios que reflejan racionalmente los costos competitivos.

6. Se toman medidas para estabilizar el mercado de la mano de obra.

Estas tres economías de la Cuenca del Pacífico acoplaron el elevado crecimiento económico sin ningún efecto adverso sobre la distribución del ingreso. No ha sido necesario elegir entre el crecimiento y la distribución. Puesto que Singapur parece ser en muchos aspectos un gemelo de Hong Kong, iniciaremos nuestro recorrido de narración económica allí.

Singapur, "la Ciudad León", es una economía de estado-ciudad insular, localizada en el ecuador. Las tres cuartas partes de su población de 2.4 millones son chinos; los demás son principalmente malayos e hindúes. Su extensión terrestre de 600 kilómetros cuadrados se encuentra bastante desprovista de recursos naturales, y su pueblo importa la mayoría de sus alimentos y su materia prima. Los principales activos de Singapur son una localización estratégica en las rutas comerciales que conectan a Europa con el Japón, un excelente puerto que no requiere de dragado periódico, una diligente fuerza laboral, y un gobierno honrado y eficiente heredado de la época colonial británica. De la pobreza relativa de 1946, con un ingreso per cápita en un rango de pocos cientos de dólares, a Singapur hoy en día se le considera como miembro del Primer Mundo, con un ingreso per cápita de uno US\$ 5000. El crecimiento sostenido a lo largo de varios decenios ha enriquecido a sus más de 2 millones de ciudadanos.

SINGAPUR,

Fundado en 1819 por Sir Stamford Raffles, empleado con visión empresarial de la East India Company,

Singapur se convirtió pronto en un bien conocido puerto y mercado en el sudeste de Asia, así como el centro de los intereses económicos británicos en la región. Raffles injertó una política de liberalismo económico en una localización estratégica. Haciendo de Singapur un puerto libre, desarticuló el monopolio comercial holandés en la región. El comercio se convirtió en la principal actividad económica, y la influencia británica se esparció sobre toda la Península Malaya.

Durante el siguiente siglo y medio, los gobernantes de la isla se adhirieron a la visión de su fundador de hacer de Singapur un gran emporio que descansara en la doctrina victoriana del libre comercio. Una sucesión de gobernadores coloniales celosamente nutrieron el puerto, mantuvieron una administración reducida y eficiente, y permitieron a los comerciantes y banqueros amplitud en el ejercicio de sus talentos - un enfoque que "laissez faire" de gobierno del siglo XIX. Los impuestos se mantuvieron al mínimo, y no se impusieron cargos portuarios porque estos podrían dañar a la navegación y al comercio. A decir verdad, las contribuciones voluntarias de ciudadanos particulares, no los impuestos del gobierno, financiaron la construcción del primer faro de la isla. La política del gobierno era evitar los monopolios y estimular la competencia a fin de asegurar eficientes prácticas comerciales y bajos costos.

Políticamente, Singapur pasó de ser un puesto de comercio bajo control de la East India Company a Colonia de la Corona Británica en 1867. Fue integrado dentro de una unidad política más amplia conocida como Asentamientos de los Estrechos, que abarcaba las posiciones británicas de Penang y Malacca. Desarrolló estrechos lazos económicos con los nueve estados de la Malaya peninsular que estaban bajo influencia británica.

Adoptó un sistema financiero que fijó el valor del dólar de Singapur en relación con la libra esterlina, en que los billetes emitidos por los bancos locales gozaban de un respaldo en esterlina del cien por ciento. Su constante crecimiento como centro de comercio y hogar de los intereses regionales británicos fueron interrumpidos cuando Japón ocupó el puerto estratégico durante la Segunda Guerra Mundial. Los británicos regresaron en 1946, pero Singapur tenía un nuevo status como Colonia de la Corona separada, puesto que Penang y Malacca fueron unidas a las más amplia Federación de Malaya.

La independencia política era inevitable, y las elecciones se celebraron por primera vez en 1947. Singapur se dirigió paulatinamente al autogobierno interno en 1959 cuando Lee Kuan Yew, el Primer Ministro de Singapur, y su Partido de Acción Popular (PAC) asumieron el poder. El PAC logró la plena independencia a través de una fusión con Malasia, en 1963. Sin embargo, esta fusión fue de corta duración. Singapur fue expulsada de Malasia en 1965, fecha en que se convirtió en una nación independiente y soberana.

Aparte de tener que rehabilitar una economía arruinada por la guerra, durante los años inmediatamente posteriores a la guerra surgieron tres grandes obstáculos en el camino de Singapur hacia la prosperidad. Primero, una insurgencia comunista en la vecina Malaya entre 1948 y 1960 se extendió al sector urbano de Singapur en forma de agitación sindical. La intranquilidad laboral complicaría cualquier plan para estimular la industrialización. La estabilidad política era un **sine qua non** del desarrollo. En segundo lugar, conforme un aumento de proteccionismo traía el estancamiento al comercio de reexportación durante el decenio de los 50s, el desempleo en aumento amenazaba con convertirse en un grave problema doméstico. En tercer lugar, poco después de la independencia en 1965, Gran Bretaña anunció planes para retirar sus fuerzas armadas acantonadas en Singapur a un paso acelerado. Puesto que el gasto militar británico representaba casi el 20% del producto nacional bruto y el 6% del empleo, el retiro acelerado amenazaba con crear tanto una recesión severa como un vacío de defensa.

Lee Kuan Yew y el PAC propusieron una unión política con Malasia, que proporcionaría un mercado doméstico de buen tamaño para una estrategia industrial de sustitución de importaciones. La expulsión de la unión con Malasia en 1965, por razones políticas, por el gobierno de Kuala Lumpur, destruyó la estrategia de sustitución de importaciones, puesto que después de 1965 la mercadería de Singapur confrontaba una barrera arancelaria a través del resto de Malasia. Producir únicamente para el mercado doméstico más pequeño de Singapur no podía generar suficientes empleos nuevos. Las fábricas que habían sido establecidas con la esperanza de un mercado más grande enfrentaban ahora una capacidad excesiva. Para mediados de los años 50, los británicos habían en gran parte derrotado a la insurgencia comunista local en Malaya, restaurando así la estabilidad general

de la región. El PAC se dedicó a crear empleos a través de una política de industrialización, y cambió de dependencia exclusiva del comercio de reexportación que históricamente había sido la base de la economía.

Singapur independiente heredó las políticas de puerto libre y comercio libre de su pasado colonial. Hasta fines de los años 50, cuando el comercio de reexportación era el baluarte de la economía, los únicos impuestos importantes se aplicaban al petróleo, licor y tabaco, para fines de ingresos. Durante la fase de sustitución de importaciones de la industrialización, desde 1959 hasta 1967, se impusieron aranceles y cuotas para proteger a las industrias nacientes.

Para ayudar a los empresarios locales y para estimular el desarrollo de las actividades de la sustitución de importaciones, el gobierno promulgó legislación en 1959 exonerando a las "industrias pioneras" aprobadas del impuesto sobre utilidades del 40%, durante 5 años, y con deducciones generosas por depreciación. Temporalmente abandonó los principios de libre comercio a favor de modestos aranceles y cuotas de importación. El gobierno activamente dirigió y participó en la economía. Creó una Junta de Desarrollo Económico en 1961 para conceder préstamos a empresas aprobadas y participar en el capital de las mismas. La Junta también tenía responsabilidad de la planificación, construcción y operación de las zonas industriales.

La adversidad externa dio a Lee Kuan Yew y al PAC una dorada oportunidad. El retiro de las fuerzas militares británicas liberó una gran extensión de terreno que el gobierno convirtió en una gran zona industrial, dando las mejores facilidades a los inversionistas extranjeros. Al romperse el mercado económico común con Malasia se obligó a un cambio de política que se alejó de la sustitución de importaciones y se dirigió a la manufactura para los mercados mundiales. Una franca evaluación interna del pobre rendimiento de las altamente protegidas industrias "pioneras", juntamente con el reconocimiento de que el proteccionismo de las importaciones dañaba el comercio de reexportación y frenaba el desarrollo de nuevas exportaciones, reforzó la realidad de un mercado doméstico que se encogía. El gobierno también obtuvo control del movimiento laboral a través de una legislación restrictiva sobre los activistas sindicalistas y la actividad política de los sindicatos.

Aunque la repentina expulsión de Malasia en 1965 condujo a que Singapur cambiara la política de desarrollo por medio de la sustitución de importaciones por el desarrollo basado en las exportaciones, otros países firmemente mantuvieron una estrategia de sustitución de importaciones a pesar del pobre rendimiento económico. Un shock externo no es condición suficiente para un cambio radical en la estrategia del desarrollo. También se necesita de una dirección política astuta y decidida.

Después de 1965, como nueva ciudad-estado independiente, con un mercado doméstico agudamente reducido, Singapur cambió rápidamente a la estrategia de la industrialización orientada hacia la exportación. El gobierno invitó a firmas extranjeras experimentadas para invertir y fabricar para la exportación. Adicionalmente a la condición de "pionera" bajo la ley, a las compañías se les otorgó incentivos para exportar. En 1965, se les permitió deducir el doble de los gastos de desarrollar mercados mundiales de sus ingresos imponibles. Una ley de 1967 concedió concesiones impositivas sobre las utilidades obtenidas de las exportaciones. La Ley Consolidada de Incentivos Económicos, de 1967, eximía el 90% de los impuestos sobre utilidades si el rendimiento exportable estaba por sobre un nivel base para las industrias elegibles. Las industrias existentes que querían ampliarse obtenían deducciones aceleradas por depreciación y la concesión de la condición de "pionero", que daba una exoneración de 100% de los impuestos por un período adicional de diez años. El gobierno trataba a los extranjeros y al capital extranjero igual que a los nacionales. Se permitió la propiedad extranjera total de firmas de Singapur. Se liberó la inmigración del personal comercial necesario y la repatriación de la remesas de utilidades. No se impusieron controles sobre los movimientos de capital. En los años 80, nuevos incentivos estimularon la investigación y el trabajo de desarrollo de industrias de tecnología avanzada, y la tasa máxima de impuesto sobre la renta personal se redujo del 55% al 40% (similar a la tasa del impuesto para las corporaciones) para asegurar que los ciudadanos de Singapur no consideraran las altas tasas impositivas como un grave desestímulo al arduo trabajo continuo.

INCENTIVOS FISCALES PARA LAS EXPORTACIONES

Para resumir, el gobierno de Singapur instaló un gran número de incentivos económicos para atraer a los inversionistas extranjeros: vacaciones tributarias, condición de "pionero", deducciones aceleradas por deprecia-

ción, desgravación de la doble tributación, sitios para fábricas fácilmente disponibles, acompañados de muchas comodidades, y subsidios para el adiestramiento de la fuerza laboral. Muchos de los incentivos fiscales compensaban a los exportadores por los costos excesivos que habían soportado anteriormente debido al breve experimento con el proteccionismo. Los efectos compensatorios de estos incentivos a la exportación fueron los de llevar el sistema tributario y fiscal global en dirección de una mayor neutralidad. La respuesta a estas medidas fue abrumadora.(chequear)

REGLAMENTOS LABORALES

Un segundo objetivo de la política económica fue un movimiento laboral pacífico. Para lograr este propósito, en 1966 el PAC promulgó legislación que prohibía las huelgas a menos que fueran aprobadas por una mayoría en votación secreta, requería la inscripción de todos los sindicatos, y prohibía a los no ciudadanos y a los criminales trabajar en actividades sindicales. Nuevas leyes de 1968 colocaron el ascenso, los traslados, el reclutamiento, los despidos, y la asignación de tareas de los trabajadores exclusivamente dentro de la prerrogativa de la gerencia - se dispuso que estas materias estaban fuera del ámbito de las negociaciones entre sindicato y administración. La ley también estimuló los pactos colectivos de duración de tres a cinco años. Los resultados fueron espectaculares. En 1961, 116 huelgas costaron a Singapur 410,000 días/hombre de trabajo perdidos. El poder de los comunistas sobre el movimiento sindical fue roto en 1964. Después de 1968, únicamente siete huelgas fueron declaradas en los siguientes tres años. Los d/h perdidos por agitación industrial se redujeron a 1011 en 1977 y desaparecieron por completo en 1978. Aunque estas medidas limitaron severamente la libertad del sindicalismo organizado, los salarios rápidamente en aumento y una mayor elección de empleos durante los años 70 apagaron cualquier deseo de la mayoría de los obreros de apoyar a los agitadores sindicalistas.

En efecto, el gobierno estableció un sistema de no negociación de salarios con sindicatos conformes, para los que los niveles salariales son decretados anualmente por recomendación de un Consejo Nacional de Salarios (NWC) tripartito compuesto de patronos, sindicatos y representantes del gobierno. Los aumentos de sueldo acordados a los trabajadores generalmente exceden a las pérdidas por la inflación, pero no ha llevado a

precios que hagan que los bienes de Singapur no sean competitivos en el mercado mundial. El NWC no se ha preocupado de mantener los costos laborales por debajo de la tasa de mercado tanto como por evitar que un movimiento laboral organizado extraiga pactos salariales excesivos de las empresas. Los costos laborales demasiado elevados desaceleran el proceso de industrialización y creación de empleos. La paz, la estabilidad, y el evitar que los bienes de Singapur dejen de ser competitivos en los mercados mundiales, son las metas de la política laboral.

Ha sido política del gobierno de Singapur concentrarse en el comercio más bien que en la ayuda del exterior. Por consiguiente, Singapur no tiene deuda externa. De la deuda pública total del gobierno, únicamente la décima parte es externa; esto equivale a un 4% del producto nacional bruto, bajo según las normas internacionales, y muy por debajo de los activos externos del gobierno. Singapur financió conscientemente su propio gasto de desarrollo público - infraestructura, servicios públicos, puertos, viviendas - de los ingresos tributarios.

FINANZAS PUBLICAS

El sector público consolidado consiste del gobierno, que gasta 60 centavos de cada dólar público, siete juntas regulatorias que gastan los otros 40 centavos, y la Autoridad Monetaria de Singapur, que es el banco central del gobierno y mantiene las reservas financieras. Los gastos presupuestarios se dividen en dos categorías: gastos corrientes y gastos para el desarrollo. Aproximadamente 60 centavos de cada dólar que gasta el gobierno se dedican a servicios corrientes tales como defensa, justicia, servicios sociales y de la comunidad, servicios económicos y servicio de la deuda, con 40 centavos asignados a proyectos de desarrollo. Parte del gasto corriente anual consiste de transferencias a un fondo de desarrollo que, a su vez, presta fondos a las siete agencias del estado. Las más importantes son la Junta de Desarrollo de la Vivienda y la Corporación de la Ciudad de Jurong. Las juntas desarrollan viviendas que alquilan o venden al público, sitios industriales, telecomunicaciones e instalaciones portuarias. Las juntas gestionan sus negocios de acuerdo con sólidos criterios comerciales, dependiendo de los cobros a los usuarios más que de asignaciones de los ingresos generales tributarios.

¿De dónde vienen los ingresos para financiar el gasto público de Singapur? En 1981, por ejemplo, el

ingreso total del gobierno, sin contar lo recibido por las juntas estatales o los ingresos de las reservas externas oficiales de Singapur, ascendieron a S\$9.6 mil millones. De esta suma, los impuestos directos (en gran parte impuestos sobre la renta y la propiedad) proveyeron el 32%, los impuestos indirectos un 15%, la venta de bienes y servicios por el gobierno un 8% e ingresos por inversiones y varios proveyeron el 12%. El saldo consistía de reembolsos de préstamos al fondo de desarrollo, utilización de fondos de desarrollo (que exceden de S\$ 8 mil millones), y contribuciones de un impuesto especial sobre nóminas, creado para financiar prestaciones de jubilación.

Para 1980, Singapur había acumulado una deuda pública doméstica aparente que excedía de S\$13 mil millones, igual a un 62% del PNB. Los pagos anuales por servicio de la deuda consumen el 23% del gasto recurrente del gobierno. Sin embargo, la deuda es en gran parte una interpretación artificial de la estructura contable del gobierno. A decir verdad, los activos externos de Singapur sobrepasan su deuda pública, que, sobre una base consolidada, significa que el sector público es un acreedor neto.

Los valores del estado son comprados en gran parte a través del Fondo Central de Previsión (CPF). Establecido en 1955, el CPF es un plan obligatorio de ahorro - un impuesto - al cual están sujetos la mayoría de los residentes empleados de Singapur y todos los patronos. Una tasa inicial del 5% de la nómina impuesta tanto al patrono como al empleado entre 1955 y 1968 aumentó, para 1980, a un impuesto combinado de la nómina del 37%. Esta suma es retenida e invertida en un fondo nacional de pensiones. El fondo, a su vez, invierte sus ingresos en valores del tesoro, que son emitidos por la Autoridad Monetaria de Singapur (MAS), que también retiene el producto de los mismos. El producto de estas ventas de deuda del tesoro es canalizado a gastos de desarrollo y préstamos a las juntas; la mayor parte se invierte en ultramar. Conceptualmente, los fondos del CPF pueden ser tratados como activos del sector público en poder de la Autoridad Monetaria de Singapur. En efecto, el CPF actúa como brazo del MAS, retirando liquidez (a través del impuesto sobre la nómina de la economía doméstica). El producto de los valores del gobierno, "prestado" del CPF, se deposita inicialmente con el MAS, que convierte estos fondos en oro, dólares, yenes, marcos alemanes, y otros activos externos

que aparecen como activos en el balance general del MAS. La posición superavitaria del MAS, su activo excediendo de su pasivo, incluye contribuciones del CPF, superávits presupuestarios del pasado e ingresos por intereses sobre su cobertura en monedas, que también consiste de activos extranjeros. El superávit total del MAS excede del total de la deuda pública del gobierno. El CPF es, en efecto, un mecanismo para el ahorro nacional que el gobierno puede dirigir a la infraestructura, la vivienda pública y los activos externos.

Las contribuciones individuales al fondo son acreditadas con intereses anuales, típicamente excediendo la tasa de inflación. Los pagos en los años 70 promediaron en un 6%. (Los ingresos del MAS sobre sus reservas invertidas generalmente exceden de esta tasa.) Las personas podrán usar los fondos de CPF antes de jubilarse con el fin de comprarse un apartamento en las nuevas lotificaciones desarrolladas por la Junta de Desarrollo de la Vivienda. Después de la edad de 55 años, los fondos podrán ser retirados con fines de jubilación, pero, debido a los precios estables, ha sido costumbre que las personas jubiladas depositen estos retiros en el Banco de Ahorro del Correo (que también compra algunas ofertas de deuda del Tesoro). El CPF y el Banco de Ahorro del Correo son los dispositivos principales mediante los cuales los ahorros domésticos son movilizados y canalizados al gobierno para financiar los gastos de desarrollo.

En el futuro distante, conforme aumente la edad poblacional de Singapur, las contribuciones al CPF podrán quedarse atrás de los retiros. En ese punto, los residentes comenzarán a desahorrar a menos que aumenten las tasas tributarias o a menos que se reduzcan los pagos de intereses sobre las tenencias por el CPF de los valores de gobierno. Singapur podría entonces encarar un problema presupuestario.

El crecimiento económico ha hecho tan saludable el cuadro de los ingresos que en los años 80 el gobierno redujo las tasas marginales para los impuestos sobre la renta individual y aceleró la depreciación para las compañías. El alto crecimiento ha significado mayores ingresos por impuestos, un aumento del consumo y de la inversión públicas, y un aumento del ingreso después de haber pagado los impuestos. Contribuye al crecimiento sostenido la consciente decisión del gobierno de controlar la tasa de crecimiento del gasto público a fin

de asegurar que el sector privado no quede eliminado. Desde la independencia, el gasto público se ha mantenido en una estrecha gama, por lo general por debajo del 25 por ciento, a pesar de un agudo aumento en el gasto de defensa posterior al retiro de las fuerzas británicas.

EL SISTEMA MONETARIO

Hablando técnicamente, Singapur mantiene un régimen de cambio de tasa flotante en que el valor del dólar de Singapur está ligado al valor de las monedas de sus dos principales socios comerciales, Estados Unidos y el Japón. La responsabilidad por las emisiones de billetes bancarios en dólares domésticos de Singapur reside en la Junta de Comisionados de la Moneda, que mantiene amplio respaldo externo para su emisión de billetes en forma de oro, dólares, libras esterlinas, y otros activos extranjeros. Hasta que el dólar de Singapur flotó en 1973, las actividades de la Junta de la Moneda era automáticas: simplemente compraba y vendía cantidades ilimitadas de moneda nacional a la tasa fija de cambio. Desde 1973, Singapur ha seguido una política monetaria independiente. Aproximadamente la mitad del medio circulante de Singapur consiste de billetes bancarios y la mitad de depósitos a la vista en bancos locales. La Autoridad Monetaria de Singapur (MAS), establecida en enero de 1971, sirve de banco central, excepto para la emisión de billetes, y es responsable por la regulación de la banca.

A través del tiempo, el circulante de Singapur está determinado grandemente por la balanza de pagos. Las exportaciones de bienes y servicios, ingresos de otros renglones como son la navegación, los seguros, y los servicios, y las afluencias de capital (incluyendo préstamos del gobierno en el extranjero) generan acumulaciones de divisas por los bancos. Estas pueden convertirse en dólares de Singapur en la Junta de la Moneda, aumentando así el circulante y aumentando los depósitos a la vista a través de la expansión multicrédito.

A la inversa, las importaciones de bienes y servicios, pagos al extranjero por invisibles, y salidas de capital (incluyendo las inversiones del gobierno en ultramar) requieren que los bancos hagan pagos en divisas al extranjero, lo que tiende a reducir el circulante y los depósitos a la vista. Sin embargo, puesto que la balanza de pagos de Singapur ha estado persistentemente en posición de superávit, el efecto neto del circulante ha sido expansivo; esto refleja el crecimiento de la econo-

mía orientada hacia las exportaciones de Singapur y su papel como refugio financiero para residentes ricos de países vecinos menos estables.

El gobierno puede variar el volumen y el tipo de cambio del circulante remitiendo el producto de sus grandes activos extranjeros o haciendo préstamos en el exterior. Al hacerlo, produce una afluencia neta de divisas, y correspondientemente el volumen de su moneda local en circulación, al grado en que estos fondos están depositados con los bancos comerciales. También presiona a los bancos locales para que repatríen el capital invertido en el extranjero. A la inversa, para amortiguar un brote inflacionario, puede constreñir el circulante invirtiendo fondos oficiales en el extranjero (retirándolos de los bancos locales), o requerir que una fracción de la afluencia neta de fondos privados sea depositada por los bancos con el MAS. El MAS también puede cambiar el requisito de encaje de los bancos comerciales y financiar a empresas, así aumentando o reduciendo su capacidad para prestar y crear depósitos a la vista.

La expansión monetaria demasiado rápida en Estados Unidos y Gran Bretaña a fines de los años 60 y a principio de los años 70 hizo que Singapur cambiara de un sistema de tasa de cambio ligada al dólar de los Estados Unidos a un sistema de tasa flotante en junio de 1973 para evitar el importar la inflación. Desde entonces, los superávits de la balanza de pagos causaron que el dólar de Singapur aumentara de un valor de US\$1.00 = S\$3.00 a un valor actual de S\$2.12 a un dólar de los Estados Unidos. La Autoridad Monetaria de Singapur utilizó sus activos para lograr precios estables con el resultado de que Singapur, quizás más que cualquier economía de mercado del mundo, mantuvo la inflación mejor frenada a través de los años 70. Mientras que Singapur mantenga pleno respaldo externo de su moneda (en que, incidentalmente, sus reservas de oro están oficialmente valoradas en únicamente US\$42 por onza), es probable que mantenga un nivel estable de precios para el futuro previsible. La política actual permite que el circulante monetario interno crezca de conformidad con el crecimiento de superávits en la balanza de pagos. El circulante de Singapur es similar a un sistema monetario de balanza de pagos basado en el patrón oro; la excepción es que su gran control sobre los activos extranjeros permite que el gobierno controle la tasa de cambio a fin de mantener un nivel estable de precios domésticos, consciente siempre que

un dólar local que aumenta su valor no daña la competitividad de las exportaciones de Singapur. Ha hecho esto de manera consistentemente exitosa.

RENDIMIENTO ECONOMICO

La prueba final de cualquier país pobre es la tasa anual de crecimiento económico. En Singapur, el crecimiento **real** promedió en un 9.3 por ciento entre 1960 y 1980. A través de este período de alto crecimiento, los precios se mantuvieron estables: el índice de precios al consumidor aumentó en escasamente el 1.2 por ciento por año durante los años 60 y, comparado con tasas mundiales, un modesto 5.6 por ciento por año durante los años 70. Como resultado, los salarios y poder adquisitivo reales aumentaron rápidamente. Un ingreso per cápita de S\$1329 en 1960 se convirtió, en 1980, en S\$9,293 (el dólar de Singapur aumentó en valor en un 27 por ciento contra el dólar de los Estados Unidos a lo largo de este período).

El crecimiento económico se atribuye a aumentos rápidos en la formación de capital. La formación de capital fijo interno bruto aumentó el 10 por ciento del PNB en 1960 a un nivel sorprendente del 40 por ciento para 1980, un aumento cuádruple en la parte del ingreso nacional dedicada a las inversiones. No es sorprendente que el índice de la producción industrial aumentó en 12 por ciento cada año durante los años 70. Aunque el aumento en el gasto de capital ha estado acompañado de un cambio descendiente correspondiente en el gasto de consumo como parte del PNB, el nivel absoluto del consumo real aumentó de 3 a 4 veces entre 1960 y 1980. La razón es que las altas tasas de crecimiento proveen los medios tanto para una mayor inversión como para un mayor consumo. A su vez, el aumento en las inversiones refuerzan un fuerte crecimiento. Además, el gasto del sector público fue enfocado en la infraestructura, el desarrollo de puertos y parques industriales, y servicios públicos, aportando así un marco atractivo en que pudiera tener lugar el desarrollo industrial.

La inversión extranjera desempeñó un papel principal en la estrategia encabezada por las exportaciones para la industrialización y el crecimiento, la inversión extranjera, encabezada grandemente por inversionistas norteamericanos, aumentó en la tasa anual absolutamente fenomenal de 50 por ciento de 1967 a 1972. Aumentó de S\$157 millones en 1965 a S\$3,380 millones en 1975. El número de empresas manufactureras controladas del

extranjero aumentó de 83 en 1959 a 383 en 1973; su capital pagado aumentó de S\$56 millones de S\$1,225 millones, tres veces lo correspondiente a las firmas nacionalmente controladas. En el decenio entre 1966 y 1975, el valor agregado en la manufactura aumentó de S\$145 millones a S\$3,411 millones, o sea ocho veces. Los bienes nacionalmente producidos aumentaron del 10 por ciento del total de exportaciones en 1960 a más del 50 por ciento para 1972. A diferencia de Hong Kong, el desarrollo de la industria manufacturera para la exportación en Singapur ocurrió predominantemente en las subsidiarias de las empresas extranjeras.

La estrategia de crecimiento de la industria de exportación cumplió con sus metas de crear empleos. Una situación de desempleo potencialmente desastrosa en los años 50 cedió a la plena ocupación en los 70. Este resultado es notable, ya que la población aumentó de 1.6 millones en 1960 a poco menos de 2.4 millones en 1980, un aumento de un 50 por ciento. Sin embargo, el número de empleados aumentó más del doble de 448,600 a más de 1,068,900. Los empleos se crearon tan rápidamente que Singapur tuvo escasez de mano de obra cuando entró al decenio de los 80.

Las estadísticas de comercio son sorprendentes. Las importaciones y exportaciones totales fueron de unos S\$7.5 mil millones en 1960; para 1980, el total pasaba de S\$92 mil millones. Sólo durante los años 70, el comercio aumentó a una tasa anual del 20 por ciento, de unos S\$12 mil millones a S\$92 mil millones. El total del comercio fue de 4 a 4 veces el ingreso nacional.

La industria del turismo aumentó a grandes saltos, de un número anual de 90,000 visitantes en 1960 a más de 2 millones en 1980 - casi tan grande como la población misma de Singapur.

El éxito confronta al gobierno de Singapur con nuevos, pero ciertamente placenteros problemas. La continua estabilidad política hace el sistema económico de libre empresa de Singapur tan atractivo para los inversionistas que un problema anterior de desempleo ha cedido a una escasez de mano de obra. Asimismo, una mayor proporción de la fuerza laboral ingresó a la escala del impuesto sobre la renta personal.

EL FUTURO

Así fue como los dirigentes de Singapur modificaron sus políticas de tributación y salarios.

Primero, los impuestos. Aunque los incentivos fiscales fueron un vehículo primario para estimular la inversión extranjera y la manufactura para la exportación, el PAC se adhirió a una estructura de tasas fuertemente escalonadas para los impuestos sobre la renta personal de la isla, oscilando hasta 55 por ciento sobre los ingresos que excedieran de S\$600,000. Temiendo que los altos impuestos podrían convertirse en un desestímulo al trabajo arduo, en 1979 el gobierno anunció su política de reducir paulatinamente los niveles de las tasas del impuesto sobre la renta personal en los siguientes tres años hasta llegar a una tasa marginal superior del 40 por ciento - igual que la tasa del impuesto a las empresas.

Para facilitar los negocios, las tasas de depreciación de planta y maquinaria fueron aceleradas. Incentivos fiscales especialmente diseñados estimularon actividades de investigación y desarrollo en un intento de hacer de Singapur una economía con una fuerza laboral altamente capacitada en el campo de la tecnología de avanzada. Para estimular el crecimiento del sector financiero, se abolieron los impuestos del timbre sobre ciertos instrumentos financieros, y se concedió una tasa concesionaria del 10 por ciento del impuesto sobre transacciones extraterritoriales en oro.

El gobierno de Singapur ejerce un control efectivo sobre las tasas salariales básicas. A través de los años 70, el Consejo Nacional del Salario (NWC) fijó aumentos salariales anuales de alrededor del 6 por ciento. En 1979, como parte de una política consciente de emplear la fuerza laboral más eficazmente (dados una escasez de mano de obra y estrictos controles migratorios), el gobierno aumentó el salario promedio de un obrero semicalificado en 18 por ciento. Sin embargo, los aumentos salariales tienen que estar relacionados con la productividad: a aquellos empleados cuyo rendimiento o cuya actitud no son satisfactorias NO deberá pagárseles el ajuste salarial del NWC. El gobierno ya no desea atraer inmigrantes de Indonesia o Malasia que vienen en busca de empleos de baja calificación y bajo salario. Por lo tanto, se le dice a las firmas que la inversión deberá buscar trabajadores altamente capacitados y costosos, puesto que los dirigentes de Singapur conscientemente tratan de lograr una base económica tecnológica más elevada.

Además de la contribución de empleador al plan estatal de pensiones, hay un gravamen para la capacita-

ción obligatoria del 2 por ciento de las nóminas. Este fondo de desarrollo de habilidades paga la capacitación de los trabajadores e intereses sobre la compra de maquinaria y equipo nuevo.

TAIWAN

Taiwan, conocido diplomáticamente como República de China, es el hogar de 18 millones de personas de ascendencia china. Tiene una variada historia. Su nombre popular, Formosa, viene de su encuentro con mercaderes portugueses que la llamaron "Isla Hermosa". Aunque poblada por un pequeño número de inmigrantes chinos del Continente, no se incorporó al imperio chino unido sino hasta fines de la Dinastía Ming, en el siglo XVI. Fue ocupada por los japoneses en 1895, pero fue devuelta a China en 1945 al terminar la Segunda Guerra Mundial. La Guerra Civil entre las fuerzas nacionalistas y comunistas entre 1946 y 1949 hizo aumentar la atención sobre Taiwan. Viendo venir la derrota inevitable, el gobierno y ejércitos nacionalistas huyeron a Taiwan en 1948, donde establecieron un gobierno provisional "temporal". También impusieron un gobierno político autoritario sobre la población taiwanesa nativa. Durante el primer decenio de su vida isleña, el gobierno nacionalista se concentró en planificar su retorno triunfal al Continente.

Para 1980, los continentales se había reducido a escasamente 15 por ciento de la población de Taiwan. El hablar de recuperar el Continente había sido inútil retórica durante los dos decenios anteriores. En lugar de los pasados sueños militares y políticos, los dirigentes de Taiwan enfocaron sus energías al hacer de Taiwan una economía rica y próspera. Adoptando una estrategia de desarrollo capitalista con el apoyo subsidiario del estado, la economía de Taiwan creció tan rápidamente que hoy en día el próspero pueblo de Taiwan contrasta notablemente con los 1000 millones de chinos económicamente más pobres al otro lado de Estrecho de Formosa. Con un ingreso per cápita de \$2500 en 1981, Taiwan se encuentra entre los primeros 20 exportadores del mundo, y su pueblo goza de un nivel de vida superior en mucho al de sus compatriotas en la vecina República Popular de China.

A medida que la China Continental estableció lazos diplomáticos con más naciones, Taiwan se vió políticamente aislada, aún así, a pesar de la adversidad diplomática, su economía orientada hacia el exterior

creció en un 10 por ciento al año durante los años 70. A medida que otras naciones se acercaban al gobierno comunista de la China Continental, Taiwan demostraba que confiar en las fuerzas de mercado traía mayores recompensas económicas que la vida económica indiferente, ineficiente, controlada por el estado en la China Continental. Los lazos económicos de Taiwan con otras naciones prosperaron a pesar del shock del retiro del reconocimiento diplomático norteamericano en 1979.

El poder político en Taiwan es compartido entre el Partido Kuomintang, las fuerzas armadas, y el presidente, Chiang Ching-kuo, hijo del Generalísimo Chiang Kai-shek, quien fue dirigente de la China Nacionalista por casi cuatro decenios. Aunque los taiwaneses nacidos en la isla se han apoderado de más y más de las posiciones de nivel medio y superiores, los que restan de los continentales: que huyeron de la China en 1948, siguen claramente ocupando el poder. Taiwan mantiene una constitución formal escrita con una división de poderes entre el ejecutivo, el legislativo y el judicial, y se celebran elecciones para miembros de la legislatura y oficinas gubernamentales locales. La fachada constitucional no debe ocultar la realidad de que el Kuomintang mantiene control firme de la vida política. No hay oposición seria o efectiva al Kuomintang.

El gobierno es una gerontocracia. Tanto el parlamento como la asamblea nacional, que eligen al presidente, fueron elegidas en 1948 antes de que los Nacionalistas abandonaran el Continente. De los 760 miembros del parlamento originalmente elegidos, quedan menos de 300 y todos menos un puñado, tienen más de 70 años. Las filas de la asamblea nacional, casi 2700 cuando fue elegida en 1947, se ha reducido a unos mil. Reflejando una creciente liberalización política, un cuarto de los miembros del parlamento (que ahora son unos 400) fueron elegidos de la población de la provincia de Taiwan; los restantes 300, que se hacen menos cada día, aun "representan" todas las demás provincias y regiones del Continente. La lección clave impartida por esta breve exposición del gobierno de Taiwan es que la estabilidad política perdurable permitió a los funcionarios adoptar una visión de largo alcance de la economía y adoptar políticas económicas y fiscales que llevaran a un rápido crecimiento económico.

RECURSOS

Taiwan consiste de una gran isla semitropical y unas cuantas pequeñas islas adyacentes, que no tienen

virtualmente ningún potencial para el desarrollo; todas estas islas igualan a una extensión territorial total de unos 36,000 kilómetros cuadrados. Una cuarta parte de la extensión territorial es cultivable; el resto es principalmente montañoso. Su clima consiste de un largo verano húmedo, con un corto invierno templado. Como Hong Kong, sufre de la amenaza de violentos tifones y torrenciales lluvias a fines del verano. Sin embargo, el clima favorable en general permite cultivos múltiples durante todo el año.

Taiwan cuenta con pocos recursos minerales. Sus reservas principales son el carbón de una calidad inferior, mármol de excepcionalmente alta calidad, gas natural, y algunos otros minerales. Por lo tanto, Taiwan debe importar el grueso de sus materias primas industriales.

Durante su ocupación entre 1935 y 1940, los japoneses desarrollaron la industria de la energía, construyeron una red ferroviaria y carreteras, y mejoraron la infraestructura para sus propias metas económicas. Sin embargo, mucho de esto fue destruido por los bombardeos aliados y la falta de mantenimiento durante la Segunda Guerra Mundial. La repatriación del personal japonés a fines de la guerra redujo el número de personal calificado y administrativo en la isla, y atrasó severamente los esfuerzos de rehabilitación industrial. La economía de Taiwan encaraba una fuerte cuesta arriba.

La primera política económica de mayor envergadura fue un comprensivo programa de reforma agraria diseñado para aumentar la producción agrícola y asegurar la base política de los Nacionalistas en el campo. Los Nacionalistas fracasaron rotundamente en el Continente al hacer frente a los terratenientes en sus esfuerzos limitados de reforma agraria, favoreciendo así los avances comunistas en las áreas rurales. Decidieron no fracasar dos veces. Comenzando en 1948, el gobierno empezó a vender algunas tierras públicas a agricultores arrendatarios. El siguiente paso fue la venta obligatoria de tierra por los terratenientes. La tierra de propiedad feudal que excediera extensiones específicas por terrateniente, tenía que ser vendida al gobierno que, a su vez, la revendería. El precio de compra era de 2.5 veces el rendimiento anual de las principales cosechas. A los terratenientes se les pagaba el 70 por ciento del precio de compra en bonos denominados de tierra y el 30 por

REFORMA AGRARIA

ciento en acciones industriales de cuatro empresas públicas anteriormente propiedad de los japoneses. Entre mayo y diciembre de 1953, los arrendatarios adquirieron 244,000 hectáreas de tierras agrícolas, el 16.4 por ciento del área total cultivada en Taiwan entre 1951 y 1955. La distribución de la tenencia de tierra cambió dramáticamente entre 1952 y 1960. Aumentó grandemente el número de familias que eran propietarias de su propia tierra, y la proporción de tierra cultivada por arrendatarios disminuyó del 44 por ciento en 1948 a 17 por ciento en 1969. La relación de propietarios-cultivadores y familias granjeras aumentó del 36 por ciento en 1949 al 60 por ciento en 1957. Para 1957, las familias parcialmente propietarias y los propietarios-cultivadores eran propietarios del más del 80 por ciento del total de la tierra agrícola.

La propiedad privada de la tierra impulsó prácticas más eficientes de agricultura, puesto que las familias eran ahora los propietarios de todo el producto de su producción. La producción agrícola aumentó grandemente. La tierra fue trabajada más intensamente. Respondiendo a las fuerzas del mercado, los agricultores cultivaron menos arroz de bajo valor y aumentaron su producción de cultivos más rentables, como las verduras, la fruta, el ganado y las aves de corral.

INDUSTRIA- LIZACION

La Guerra de Corea reforzó los lazos militares entre Estados Unidos y el Gobierno de Taiwan. Miles de millones de dólares en ayuda económica y militar extranjera se virtieron en la isla. Durante los años 50, la ayuda norteamericana financió aproximadamente el 40 por ciento de la factura de importación de Taiwan. Este gigantesco volumen de ayuda del exterior permitió que las autoridades financieras sobrevaloraran groseramente la moneda de Taiwan, que subsidiaba a los consumidores internos quienes compraban sus importaciones a menos de la mitad de los precios mundiales. Cada Nuevo Dólar de Taiwan (NT dólar) compraba más dólares de los Estados Unidos, y por lo tanto tenía más poder adquisitivo internacional como resultado de la sobrevaluación. Detrás de este escudo de ayuda extranjera, Taiwan se embarcó en una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones, para desarrollo interno. El propósito era desarrollar industrias que produjeran para el mercado local, protegidas detrás de un escudo de aranceles y cuotas. El tipo de cambio sobrevaluado significaba que los bienes manufacturados en el país

no eran competitivos en precios en los mercados de ultramar, puesto que los costos de producción en NT dólares se traducían en precios US\$ más elevados en el comercio.

Todo lo bueno tiene que llegar a su fin. Visto retrospectivamente, los años 60 y 70 demostraron que la masiva asistencia extranjera pudo haber obstaculizado, no ayudado, al crecimiento económico de Taiwan. Cuando el gobierno de los Estados Unidos, a fines de los años 50, anunció planes para poner término paulatinamente a su masiva asistencia económica, el gobierno de Taiwan hizo mayor énfasis en la promoción de las exportaciones. Aumentar las exportaciones requeriría influencias masivas de capital extranjero **privado** y tecnología, devengar divisas, el comercio -no la ayuda- se convirtieron en la consigna de la política de desarrollo.

A partir de 1958, el gobierno tomó un nuevo rumbo. Promulgó un programa de mejoras de control de divisas y de comercio. Un tipo de cambio inicial de NT\$5 a US\$1 llevó a un sistema complejo de tipo múltiple de cambio y devaluaciones repetidas. Esto fue reemplazado por un tipo de cambio uniforme oficial que reflejaba la oferta y demanda del mercado, que se estabilizó a NT\$40 a US\$1 para agosto de 1958. Esta simplificación eliminó los requisitos de depósitos anticipados y otros estrictos controles de importación y divisas; los costos administrativos se redujeron marcadamente. Como resultado, el verdadero tipo de cambio efectivo para las exportaciones se mantuvo estable durante los años 60 y 70, lo que condujo a una expansión acelerada de las exportaciones. La razón es que un tipo de cambio correcto enlaza los precios internos (basados en la producción eficiente de menor costo) a los mercados mundiales sobre una base competitiva. Para compensar por las distorsiones impuestas a los exportadores, que había caracterizado el régimen previo de sustitución de importaciones, el gobierno tomó una serie de pasos concretos. Gradualmente liberalizó y finalmente abolió el sistema de cuotas de importación de productos básicos. Los aranceles fueron reducidos. Los controles a la importación fueron liberalizados. Concedió exoneraciones del impuesto sobre la renta por tres años y ciertas categorías de industrias para estimular la inversión. Modificó la ley del impuesto sobre la renta y la ley de sociedades. Suavizó los controles sobre el establecimiento de fábricas. Consideró la creación de un mercado de valores para estimular la participación local de capitales en

la economía. Instruyó al Banco de Taiwan para que aumentara los tipos de interés a fin de estimular el ahorro privado y reducir los préstamos en exceso. Estos pasos constituyeron un modesto precursor a nuevos cambios legales masivos que entraron en vigor en 1960 con la promulgación de la Ley de Estímulos a las Inversiones.

Elementos claves del paquete de reforma económica de 1960 concedido a aquellas empresas productivas orientadas a la exportación que satisficieran los criterios de esta ley eran una exoneración del impuesto sobre la renta por cinco años y una tasa máxima de impuesto sobre las utilidades de 18 por ciento en comparación con el tipo ordinario de 32.5 por ciento. Este paquete económico permitió que todas las utilidades no distribuidas, reinvertidas, permanecieran libres de impuesto, concedió una deducción de impuestos para exportaciones igual al 2 por ciento del producto anual de las exportaciones, exoneró o redujo los impuestos del timbre a las empresas productivas, y permitió que el 7 por ciento de las utilidades antes de los impuestos se asignara como reserva contra pérdidas debidas a revisiones de la tasa de cambio. Los reembolsos anuales de impuestos debidos a estos nuevos incentivos, como porcentaje del total de los impuestos sobre la renta, del timbre, de aduanas, y de productos básicos, oscilaron desde una baja de 19 por ciento en 1963 a una alta de 52.4 por ciento en 1972, con el promedio anual en el orden del 30 por ciento. El notable crecimiento económico de Taiwan está directamente ligado a estas marcadas reducciones en las tasas impositivas.

El gobierno también revisó y amplió el alcance de la Ley de Inversiones en 1965 y autorizó la creación de zonas de procesamiento de exportaciones, libres de impuestos aduanales. La estrategia desarrollista se convirtió ahora en enteramente orientada a la exportación. Tres zonas crecieron tan rápidamente que para 1970 proveían el 7 por ciento de todos los empleos en el sector manufacturero y producían la décima parte de todas las exportaciones. En algunos años, toda la balanza del superávit de comercio en mercadería se debió enteramente a la balanza comercial dentro de las zonas. Un acompañamiento necesario a la estrategia de exportación fue la constante reducción en la tasa de protección provista por los aranceles a lo largo de los años 60 y 70.

Un resumen de los incentivos de Taiwan a la exportación incluye el reembolso de impuestos aduanales y

cobros portuarios sobre el contenido importado de los productos de exportación, reembolso del impuesto sobre productos básicos respecto de productos de exportación, concesión de préstamos en moneda extranjera para la importación de materia prima para el procesamiento exportable, concesión de préstamos de exportación a bajo interés, exoneración de impuestos sobre la renta e impuestos de negocios sobre las transacciones de exportación, bonificaciones en efectivo para las exportaciones, establecimiento de almacenes fiscales, y zonas de procesamiento de exportaciones. Un déficit comercial de US\$100 millones, financiado en gran parte por la ayuda norteamericana, fue posteriormente más que compensado por el aumento en los ingresos provenientes de las exportaciones.

OTRAS REFORMAS

Las concesiones tributarias para las exportaciones, para neutralizar el anterior sesgo del período de sustitución de importaciones, constituyen únicamente una parte de la estrategia de Taiwan para el crecimiento. Otras dimensiones incluyen incentivos para movilizar el ahorro nacional, controlar la inflación y producir mercadería sobre una base eficiente para el consumo nacional. Globalmente, el gobierno ha adoptado sanas políticas fiscales y monetarias. Primero fue necesario establecer y mantener tipos de cambio que no sobrevaloraran el dólar de Taiwan, puesto que una moneda sobrevaluada desestimularía las exportaciones y estimularía las importaciones. Por lo tanto, entre 1954 y 1960, el gobierno llevó a cabo cuatro devaluaciones sucesivas que ajustaron un tipo de cambio de NT\$15.55 a US\$1 a un tipo más realista de NT\$40 a US\$1. Se mantuvo vigente hasta 1973 cuando la moneda de Taiwan fue revaluada a un tipo de NT\$38 a US\$1, compromiso éste entre el yen japonés revaluado y el dólar norteamericano devaluado, monedas de los dos principales socios comerciales de Taiwan.

El efecto de un dólar de Taiwan correctamente valuado significó que los productos básicos y equipos importados a Taiwan eran vendidos a los usuarios finales a precios realistas más bien que a precios subsidiados, lo que minimizaba el desperdicio y la ineficiencia. Más importante, un dólar devaluado de Taiwan mejoró la competitividad de los bienes chinos en los mercados mundiales. Correspondientemente, las exportaciones aumentaron a tasas fantásticas.

En los 60, Taiwan mantuvo un sistema monetario de tipo de cambio fijo basado en una balanza de pagos

de patrón oro, acoplado con medidas de política monetaria discrecionales, tales como cambios en los requisitos de reserva (encaje) y el aumento de los tipos de interés sobre depósitos. La moneda goza de un respaldo externo del 100 por ciento en formas tales como el oro, monedas extranjeras, y otros instrumentos financieros. El tipo de cambio de Taiwan se mantuvo virtualmente constante durante los años 60 conforme el gobierno tenía sustanciales superávits presupuestarios; el crédito público del sistema bancario declinó del 45 por ciento del crédito nacional en 1962 al 9 por ciento en 1970. Durante los años 60, la inflación promedió en el 3.4 por ciento. De tiempo en tiempo durante los años 70, gigantescos superávits en la balanza de pagos trajeron expansión monetaria interna e inflación conforme las reservas externas se convertían en moneda nacional. En una ocasión, las autoridades de Taiwan levantaron las restricciones sobre importaciones de lujo para producir un déficit comercial y una deceleración monetaria concomitante. Una revaluación de NT\$40 a NT\$38 en 1972 fue seguida por otro cambio a NT\$36 en 1978. En 1979, se estableció un mercado de divisas que permitía un flote diario. La inflación interna a finales de los años 70 trajo una devaluación a NT\$38.

El gobierno ha fijado todos los tipos de interés institucionales en Taiwan a través del período 1960 a 1981. El sistema financiero de Taiwan está dominado por bancos que son propiedad del gobierno, que a menudo de comportan como un departamento del Ministerio de Finanzas. Es sólo desde finales de años 70 que se ha permitido a los bancos comerciales variar sus tipos de interés dentro de una gama establecida por el gobierno. Por consiguiente, el gobierno podría ejercer una palanca directa sobre la oferta y demanda del crédito nacional mediante su política de tipo de interés. Para estimular el ahorro y asegurar que el crédito sería empleado únicamente por prestatarios más eficientes, el gobierno aumentó el tipo de interés sobre depósitos de ahorro en el Banco de Taiwan y otros bancos, que es la forma en que un mercado libre hubiera resuelto el problema de ahorro insuficiente y exceso de demanda de crédito. Esto atrajo más ahorro al sistema bancario, y mientras que significaba cargos más elevados sobre los préstamos bancarios, también aseguraba que únicamente las firmas eficientes tendrían acceso al escaso ahorro nacional. Los tipos bancarios sobre préstamos garantizados se elevaron tan alto como el 23.4 por ciento en 1954 y, conforme aumentó la oferta del ahorro, cayeron

gradualmente en pasos a 11.3 por ciento en 1972. El consumo privado y del gobierno disminuyó conforme un aumento de la participación de producto nacional se canalizaba a la formación de capital. El ahorro bruto como porcentaje del producto nacional bruto aumentó de menos del 10 por ciento durante los años 50 para sobrepasar el 20 por ciento durante los años 60. Para estimular el ahorro, a los ingresos de las cuentas de depósitos se le concedieron exoneraciones del impuesto sobre la renta.

La política fiscal no impuso ninguna presión sobre los banqueros centrales de la isla. La política global es, tomando un año con otro, la de mantener un presupuesto equilibrado. La experiencia del gobierno nacionalista durante su gobierno del Continente a finales de los años 40 con inflación galopante, uno de los cinco peores de la historia del mundo, que también contribuyó a su derrota, aseguró que la emisión inflacionaria de billetes bancarios sería abandonada como método de financiar el gasto del gobierno en Taiwan. A pesar de mayores recortes tributarios en 1960, los déficits en los cuatro años fiscales que terminaron en 1964 se transformaron rápidamente en una sarta de superávits presupuestarios ininterrumpidos y constantes, que alcanzaron un alto del 25 por ciento del gasto anual en 1974. Los bajos impuestos han estimulado las altas tasas de crecimiento económico que, a su vez, han producido un ingreso más que suficiente para mantener los niveles en aumento marcado del gasto de gobierno tanto en programas de defensa como programas sociales, reduciendo notablemente las necesidades de préstamos del gobierno.

En 1974, el Ministro de Finanzas, K. T. Li, observó que "dando demasiado énfasis al aumentar los ingresos provenientes de los impuestos es perjudicial para el desarrollo económico, y sin desarrollo económico puede haber poco aumento en el ingreso nacional. Únicamente cuando el ingreso nacional está aumentando es que el pueblo puede darse el lujo de pagar más impuestos. Una política presupuestaria conservadora, basada en bajos impuestos, ha eliminado las presiones inflacionarias y promovido un régimen de precios estables. Con el medio circulante grandemente determinado por la balanza de pagos y un tipo de cambio determinado por el mercado, Taiwan ha disfrutado de un rápido crecimiento y de precios relativamente estables.

RESULTADOS

La expansión de las exportaciones alimentó el crecimiento económico y creó millones de nuevos empleos. Aun cuando la productividad más elevada redujo la necesidad de mano de obra, las exportaciones marcadamente en aumento durante los tres períodos 1961 a 1966, 1966 a 1971 y 1971 a 1976 generaron aumentos netos de empleo de 377,000, 1,015,000 y 925,000, respectivamente. La rápida expansión de las exportaciones creó empleos lo suficientemente rápido como para permitir que la economía alcanzara el pleno empleo para 1971 y mantuviera esa posición a través de los años 70. El crecimiento de las exportaciones hizo posible que se mantuviera el pleno empleo a pesar de la productividad constantemente en aumento y la continúa migración de las regiones agrícolas a las ciudades.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, el ingreso per cápita en Taiwan era de un bajísimo US\$70. Aumentó tan rápidamente que alcanzó US\$2280 en 1980. Hasta los años 60, la población aumentó a la elevada tasa del 3.5 por ciento anual pero desde entonces se ha nivelado alrededor del 2 por ciento. El PNB real ha aumentado en un promedio anual sorprendente de 9.2 por ciento a lo largo de los últimos tres decenios: 8.2 por ciento en los años 50, 9.4 por ciento en los años 60, y 9.9 por ciento en los años 70. El PNB real se ha duplicado cada siete años desde 1963. Para 1980, era once veces el del 1952. Todo el país fue literalmente transformado de un ingreso pobre a un ingreso medio en únicamente una generación.

La estructura de la economía cambió para reflejar el papel importante de la manufactura para la exportación. La ocupación en la agricultura decreció de 51.4 por ciento de la ocupación total en 1952 a menos de 30 por ciento en 1979, mientras que el empleo en el sector industrial aumentó de 20.4 por ciento al 41.8 por ciento durante el mismo período.

La fuerza laboral fue exitosamente absorbida durante los años 60. La tasa de desempleo cayó desde un preocupante 6.5 por ciento en 1952 a un 1.2 por ciento en 1979. La tasa anual de crecimiento de los salarios reales en el campo de la manufactura reflejó este proceso de absorción de la fuerza laboral, aumentando en 2.7 por ciento en los años 50, 6.2 por ciento en los años 60 y 10.7 por ciento en los años 70.

El uso en aumento de la mano de obra no calificada durante el período 1966-1971 parece haber causado que la tasa salarial para trabajadores no calificados aumentara más rápidamente que para los trabajadores calificados. Los miembros menos bien pagados de la fuerza laboral derivaron los mayores beneficios de la industrialización de Taiwan encabezada por las exportaciones.

Las diversas reformas en cuanto a los ahorros también hicieron maravillas. La relación promedio del ahorro nacional neto al ingreso nacional desde 1951 hasta fin de 1959 fue de únicamente 5 por ciento y desde 1960 hasta 1962 fue del 8 por ciento. La relación del ahorro saltó al 13 por ciento y a más después de 1963. Desde 1967, la relación del ahorro ha excedido del 20 por ciento del ingreso nacional; en los años 70, era alrededor del 30 por ciento.

Casi la mitad de toda la inversión antes de 1962 fue financiada por la ayuda norteamericana. Casi ningún capital extranjero privado afluyó a Taiwan antes de 1961, pero esto cambió dramáticamente después de 1964. Las inversiones extranjeras privadas desde 1962 a 1969 alcanzaron US\$378 millones. La inversión extranjera fue de alrededor de US\$150 millones cada año en los años 70, aumentó a US\$330 millones en 1979, y a US\$466 millones en 1980. La inversión extranjera privada contribuyó significativamente a la transformación próspera de Taiwan. En 1976, las exportaciones por firmas extranjeras privadas y chinas de ultramar sumaron US\$2,200 millones, o sea el 29 por ciento del total de las exportaciones de Taiwan, alcanzando un 82 por ciento de productos electrónicos y eléctricos exportados.

A mediados de los años 70, el gobierno de Taiwan se embarcó en una serie de importantes proyectos de desarrollo que implicaban un sustancial involucramiento gubernamental en la economía. Diez proyectos básicos de construcción fueron anunciados, comprendiendo una autopista nacional, la electrificación del ferrocarril, una nueva línea ferroviaria a lo largo de la costa oriental, un nuevo y moderno aeropuerto internacional, una planta de energía nuclear, y dos proyectos portuarios -todos como parte del desarrollo de la infraestructura- Sin embargo, los proyectos también incluyeron un gigantesco astillero, una siderúrgica, y un complejo petroquímico; estos proyectos constituyeron un esfuerzo dirigido por el estado para desarrollar la industria pesada para acompañar la dependencia de Taiwan sobre la industria

ligera. Estos últimos tres no han sido empresas rentables, y no hay planes actualmente para embarcarse en una nueva serie de importantes proyectos una vez que éstos estén terminados. Mientras que estos proyectos son masivos, los mismos no presagian un papel sustancialmente mayor para el gobierno en la evolución futura de la economía.

Los estudiosos se preocupan grandemente de los efectos del crecimiento económico rápido sobre la distribución del ingreso nacional. Dicen que está bien el tener un rápido crecimiento siempre que no produzca notables brechas entre ricos y pobres que contribuyan a la inquietud y a la inestabilidad política. La experiencia de Taiwan confunde a estos críticos, puesto que a Taiwan se le considera hoy en día, después de tres decenios de crecimiento muy rápido, como un país de **baja** desigualdad. El 20% más pobre de la población goza de aumentos de ingreso doméstico real más rápidamente que el 20% de los más ricos, estrechando así la brecha entre rico y pobre. El analfabetismo ha cedido paso al alfabetismo casi universal. La esperanza de vida está a la par con las sociedades occidentales. La propiedad de automóviles, hogares, teléfonos y refrigeradores, para nombrar algunos pocos bienes durables, refleja más bien los niveles de vida occidentales que los asiáticos. Taiwan es próspera **en masa**. Todo esto en únicamente tres decenios, en una isla relativamente sin recursos que debe asignar una gran porción de su presupuesto anual al gasto de defensa.

COREA DEL SUR

Corea del Sur (de aquí en adelante, Corea) difiere de Singapur y Taiwan en varios aspectos. Es una península no una isla. Está poblada por coreanos, no por chinos. Su clima es templado, no tropical o semitropical.

Aun al observador más casual, Corea se parece a Singapur y Taiwan en muchos otros aspectos. Sufrió los estragos de la guerra a principios de los años 50, la que literalmente diezmó al país. Sobrevivió con ayuda extranjera en los primeros pocos años de su rehabilitación de la postguerra. Tuvo que hacerle frente a un retiro precipitado de la asistencia económica norteamericana a principios de los años 60. Es un país con relativamente pocos recursos y tiene que importar el grueso de su materia prima para la industria. Ha saltado desde la condición de empobrecida para llegar a ser una nación de ingreso medio en el corto lapso de dos decenios. Ha gozado de buena medida de estabilidad política.

La expansión de las exportaciones fue su primer motor de crecimiento económico. Las empresas del sector privado han ido a la vanguardia en inversiones y creación de empleos, aunque el gobierno ha desempeñado un papel principal en el establecimiento de tasas de interés y la asignación de créditos.

Corea es un país pequeño y densamente poblado de 37 millones de habitantes. Su extensión territorial de 99,000 kilómetros cuadrados, poco más del triple de la de Taiwan, es en gran parte montañosa. Solo el 23 por ciento de su tierra está cultivado. El 67% son laderas montañosas boscosas, y las ciudades, las instalaciones industriales y las carreteras están concentradas en un pequeño 10 por ciento. La escarpada topografía y los duros inviernos limitan el potencial productivo de la agricultura. Los recursos minerales también son limitados y están grandemente confinados a carbón de mala calidad. La densidad poblacional de Corea, de 363 personas por kilómetro cuadrado de tierra, se encuentra entre la más elevada del mundo. Sin embargo, las presiones poblacionales se han reducido sustancialmente en la era de la postguerra, bajando de un crecimiento anual del 3 por ciento en 1961, a 1.7 por ciento para mediados de 1970.

RECURSOS

El éxito japonés en la Guerra Ruso-Japonesa (1904-05) la llevó a su ocupación militar en 1905 y a la anexación completa en 1910. Durante 35 años de gobierno, los japoneses trajeron capital, introdujeron nuevas prácticas de agricultura, y desarrollaron los fundamentos de una base industrial, llevando a Corea al mundo económico moderno.

ANTECEDENTES POLITICOS Y ECONOMICOS ANTES DE 1960

Corea fue liberada de la ocupación japonesa a fin de la Segunda Guerra Mundial, pero partida inmediatamente a lo largo del paralelo 38 entre Corea del Sur y Corea del Norte. El Sur tenía una mayoría de la población, su más productiva tierra agrícola, y el grueso de su industria ligera; pero la mayoría de la industria pesada y más del 90 por ciento de la capacidad generadora de electricidad estaban en el Norte. Las instalaciones industriales que el Sur heredó fueron en gran parte destruidas durante la Guerra de Corea de 1950 a 1953. Por consiguiente, el desarrollo económico de Corea del Sur tuvo que vencer tres obstáculos en el primer decenio de su independencia moderna: el retiro

del personal administrativo calificado japonés, la participación y la devastación de la guerra.

Se requirió de una masiva asistencia norteamericana y de las Naciones Unidas para rehabilitar su economía arruinada por la guerra. Virtualmente todo el país había sufrido de la destrucción extensa. Las tres quintas partes de su tierra cultivada había quedado asolada, los daños a la propiedad excedían de \$3,000 millones, la mayoría de las instalaciones industriales habían sido destruidas, el saldo de muertes se estimaba en más de 3 millones (ambos lados incluidos), y aproximadamente un cuarto de la población vagaba por la campiña como refugiados. Diez millones de personas estaban desamparadas y 5 millones sobrevivían puramente de la asistencia pública. La reconstrucción comenzó inmediatamente con donativos extranjeros. Aunque la inflación se redujo rápidamente, la economía registró únicamente avances modestos. Durante su período de dependencia de la asistencia, que llegó a totalizar \$2.3 mil millones, la inversión era inadecuada, las exportaciones crecieron lentamente, y la producción aumentó a un ritmo demasiado bajo para crear el pleno empleo y traer consigo un aumento en los salarios reales. El crecimiento promedió en 5.5 por ciento de 1954 a 1958, pero cayó a un promedio anual del 3.6 por ciento en 1959 y 1962.

Detrás de un escudo de ayuda extranjera, Corea estableció barreras arancelarias y cuotas para seguir una política industrial de sustitución de importaciones. En la actualidad, no debe sorprender que Corea inicialmente eligió una estrategia de sustitución de las importaciones, logró de ella únicamente avances modestos, y la abandonó a principios de los años 60 a favor de una política de expansión de las exportaciones.

El régimen de Syngman Rhee gobernó durante todos los años 50, pero su gobierno más y más autocrático culminó en una revuelta estudiantil en 1960, que derrocó al gobierno. Rhee renunció el 26 de abril de 1960, y se celebraron elecciones en julio del mismo año. Las luchas entre facciones y las perturbaciones políticas después de las elecciones pavimentaron el camino para un golpe militar en 1961. Su líder, el General Park Chung Hee, gobernó firmemente sin interrupción hasta su asesinato en octubre de 1979, proveyendo así 18 años de estabilidad política dentro de los cuales Corea se lanzó al desarrollo a un paso que rivalizó con los de Hong Kong, Singapur y Taiwan. Al calmarse

el ambiente político y económico en 1962, Corea era un país muy pobre con un ingreso per cápita de US\$87, producción económica total de únicamente \$2.3 mil millones, y una elevada tasa de crecimiento de población de 2.9 por ciento. El pronóstico para el crecimiento no era bueno.

Corea, también tuvo un programa de reforma agraria, pero fue completado en gran parte más de un decenio antes de que comenzara el rápido crecimiento económico y contribuyó poco a ello. La ocupación japonesa había impuesto un sistema opresivo de tenencia de la tierra sobre Corea, que la promulgación de una ley de reforma agraria en junio de 1949 empezó a remediar. La proporción de la población rural que era propietaria de la tierra aumentó del 16.5 al 71.2 por ciento entre 1947 y 1974, reflejando una mayor justicia.

Sin embargo, la propiedad privada de la tierra no trajo consigo avances dramáticos en la producción y en el ingreso rural porque el gobierno mantuvo una política de fijación de precios a los granos y compra-venta de los mismos que no reflajaban las fuerzas del mercado. El gobierno de Rhee y el primer decenio del gobierno de Park subsidiaron a los consumidores urbanos a expensas de los productores rurales. No fue sino hasta en 1971, cuando las elecciones revelaron que Park perdía apoyo en las áreas rurales, que el gobierno aumentó sustancialmente los precios a los productos. Había podido bajar los precios porque las importaciones de granos bajo la Ley Pública 480 de asistencia de los Estados Unidos aliviaban los déficits de granos, simultáneamente generando moneda local para ayudar al gobierno. Cuando los Estados Unidos cambiaron los productos de la L.P. 480 por préstamos reembolsables en dólares hacia 1971, las importaciones de granos se convirtieron en una fuga de divisas. Durante los años 70, el gobierno mejoró los incentivos rurales, aumentando notablemente los precios de los granos para estimular más producción y mejorar el ingreso rural.

Retrospectivamente, el programa L.P. 480 de ayuda externa fue un disuasivo crítico que evitó la reforma de las políticas nacionales de fijación de precios de los granos, permitiendo al gobierno coreano mantenerlos bajos artificialmente. El retiro por parte de los Estados Unidos de los préstamos blandos para productos bajo la L.P. 480 obligó al gobierno coreano a aumentar los precios de los granos para estimular una mayor produc-

ción, aumentando así el ingreso rural. La reforma agraria, que se inició en 1949, no trajo consigo el beneficio esperado a los moradores de las áreas rurales sino hasta que se reformaron las políticas de precios, en los años 70.

La reducción de la ayuda extranjera en los años 60 fue una bendición disfrazada. Obligó a la nueva dirigencia coreana a adoptar políticas orientadas hacia el crecimiento y destinadas al exterior. La clave del crecimiento sería un énfasis sobre la rápida expansión de las exportaciones. Esta decisión trajo cambios en las áreas de tributación, nuevos incentivos para los exportadores, y modificaciones en la política de tasas de interés, y, especialmente, el tipo de cambio. Los dividendos fueron inmediatos y masivos: Las exportaciones coreanas promediaron en más del 30 por ciento en lo que respecta al crecimiento anual desde principios de los años 60 hasta fines de los años 70, predominantemente en forma de bienes manufacturados de mano de obra intensiva, en los que Corea gozaba de una ventaja comparativa respecto de la mano de obra de bajo costo. En 1960, la industria aportó el 20% del ingreso nacional; en 1980 la proporción se había más que duplicado al 42 por ciento. Lo correspondiente a la agricultura disminuyó del 38 al 16 por ciento en el mismo período. En esta forma, la economía fue literalmente transformada en dos decenios.

REFORMAS ECONOMICAS, FISCALES Y MONETARIAS

Puesto que la ayuda norteamericana debía de ser retirada, el gobierno reformó el tipo de cambio de su moneda. Ya que las importaciones en los años 50 habían sido financiadas en gran parte con la ayuda y con el comercio, no había sido necesario adoptar un tipo realista de cambio. Una moneda coreana sobrevaluada, el Won, subsidiaba el consumo interno de las importaciones pero retardaba el crecimiento de las exportaciones. En 1960, por ejemplo, más de la mitad de los ingresos en divisas de Corea provinieron de las transacciones gubernamentales, de las cuales las compras militares constituyeron el rubro mayor. Los funcionarios coreanos encontraron que podían obtener más dólares por soldado en uniforme, cuyos costos se declaraban en won coreanos, si mantenían el tipo de cambio oficial del won sobrevaluado contra el dólar. Este método de absorber la ayuda extranjera fue devastador para el desarrollo de las exportaciones comerciales. (Para 1975, después de las reformas del tipo de cambio, las transacciones

del gobierno producían menos del 3 por ciento de los ingresos de divisas, mientras que las de las exportaciones manufacturadas habían crecido a 74 por ciento).

El tipo del año 1962 de 130 won al dólar norteamericano fue devaluado drásticamente a 256 por dólar en 1964. Un tipo de cambio flotante unitario fue introducido en marzo de 1965, y el valor del won decayó constantemente hasta llegar a 484 por dólar para 1974, donde permaneció durante el resto de los años 70. En efecto, las sucesivas devaluaciones de la moneda produjeron un tipo de cambio uniforme a un nivel cerca del tipo de cambio del comercio libre, que es el tipo de cambio que existiría en ausencia, tanto de incentivos a las exportaciones, como de medidas protectoras contra las importaciones.

El tipo neto de cambio real para las exportaciones se mantuvo constante entre 1961 y 1972. Incentivos a las exportaciones fueron concedidos para compensar con los más elevados costos de producción que trajo la inflación interna. Corea fijó el won al dólar norteamericano de 1974 a W484 a US\$1. El won fue devaluado en enero de 1980 en 16.6 por ciento y subsiguientemente fijado a una canasta de monedas depreciado adicionalmente. Se encuentra en la actualidad en una flotación supervizada, habiendo caído a W475 a US\$1 para fines de 1982. A pesar de la más elevada tasa de inflación que en Hong Kong, Singapur y Taiwan, en Corea los incentivos a las exportaciones fueron utilizados libremente para sostener un elevado ritmo de crecimiento de las exportaciones.

El gobierno tiene interés mayoritario en todos los bancos nacionales, y es propietario de todos los bancos especiales e instituciones de desarrollo que por consiguiente están sujetos a controles gubernamentales. Aunque el gobierno ha comenzado a desnacionalizar los bancos estatales en 1982, aún fija las tasas de interés, las políticas de préstamos, y los servicios a los clientes, y otros aspectos de la banca. Hasta 1979, cuando la Asociación de Banqueros Coreanos empezó a fijar los intereses para depósitos y préstamos dentro del rango establecido por la junta monetaria, el gobierno fijaba todos los tipos institucionales de interés. El gobierno duplicó los tipos nominales de depósito como parte de la reforma financiera de 1965, la que apoyó un tipo de interés real relativamente alto a través de 1971. Desde 1963, sin embargo, los tipos reales de depósito han sido negativos.

El gobierno ha usado su control del sistema bancario para asignar crédito y ha hecho uso extenso de políticas selectivas de crédito. Alrededor del 60 por ciento de los préstamos bancarios son para fines designados por el gobierno, tales como el apoyo a las exportaciones. Los préstamos para las exportaciones consistentemente han pagado intereses por debajo del interés de depósitos. Los préstamos subsidiados para sectores prioritarios son generalmente elegibles automáticamente para tasas especiales de redescuento en el Banco de Corea. Garantías del gobierno también han sido provistas para préstamos del exterior de casi cualquier firma que indique una capacidad para exportar. El efecto de la asignación de crédito selectivo a menos del tipo de mercado ha sido el de mantener bajos los tipos de interés sobre depósitos. A su vez, las tasas bajas de interés reducen la cantidad de depósitos (el pasivo de depósitos del sistema bancario) y el volumen total de fondos disponibles para prestar (el activo para préstamos del sistema bancario). La resultante escasez del ahorro nacional ha obligado a los hombres de negocio de Corea a prestar en el extranjero, lo que ha generado una gran deuda externa.

Durante la fase de la bonanza de las exportaciones, pos-1965 del desarrollo coreano, la política monetaria ha consistido grandemente en la imposición de requisitos de encaje sobre los depósitos bancarios, que han variado del 12 al 35 por ciento, a menudo cambiando agudamente de la noche a la mañana. El virtualmente automático mecanismo de redescuento que apoya los préstamos prioritarios para el financiamiento de las exportaciones, tiende a producir una excesiva expansión monetaria, a pesar de la posición del encaje. Los tipos de interés institucionales permanecen consistentemente por debajo de sus niveles de mercado libre conforme el crédito es racionado a los exportadores a menos de los precios de mercado. De tiempo en tiempo, topes crediticios han sido usados como instrumentos de política monetaria para controlar la inflación. El efecto global de la asignación selectiva de crédito, que ha implicado tipos negativos de interés para los ahorrantes, ha sido el de reducir el ahorro nacional y la disponibilidad de crédito, quizás reduciendo el ritmo global del crecimiento económico.

Comparada con Singapur y Taiwan, la inversión extranjera ha desempeñado un papel relativamente pequeño en la industrialización de Corea, sumando alrededor de \$1,500 millones. Las garantías del gobierno a los

préstamos del extranjero por empresarios coreanos estimularon la deuda externa.

Aparte de mantener un tipo de cambio de libre comercio efectivo a través del uso de incentivos a las exportaciones para compensar por la inflación nacional, el gobierno implementó una serie de medidas de liberalización del comercio y reforma de los aranceles para lograr una mayor eficiencia económica interna. En búsqueda de la expansión de las exportaciones, a los exportadores se les concedió crédito preferencial. Otras medidas incluyeron exoneraciones indirectas de impuestos sobre insumos para la promoción de las exportaciones y las ventas para la exportación, una reducción del 50 por ciento sobre el impuesto a la renta de los ingresos por exportaciones (abolido en 1973), exoneración arancelaria sobre materia prima y equipo importados para la producción exportable, y una "asignación por merma" sobre materia prima importada para la producción de las exportaciones. Siguiendo el ejemplo de la exitosa Zona de Procesamiento de Exportaciones de Kaohsiung, en Taiwan, las autoridades coreanas promulgaron legislación para crear varias zonas libres exentas de impuestos a finales de los años 60, que generaron decenas de miles de puestos de empleos en unos pocos años. Estas medidas llevaron al sistema tributario y fiscal global en dirección de una mayor neutralidad para compensar por el sesgo impuesto durante la fase de sustitución de importaciones del desarrollo coreano de la postguerra.

Hablando en términos generales, el gobierno permitió que las fuerzas de la oferta y la demanda prevalecieran en los mercados de la mano de obra. No impuso ninguna ley de salario mínimo ni medida alguna que aumentara el costo de la mano de obra. Como resultado, la economía logró la plena ocupación hacia fines de los años 60, después de los cuales los salarios reales aumentaron marcadamente.

El sector público coreano comprende el gobierno central, los gobiernos locales y diversas empresas del sector público. La mayoría de las transacciones presupuestarias ocurren a nivel del gobierno central. Su presupuesto, a su vez, consiste de una cuenta general, una cuenta especial de desarrollo económico, y una variedad de pequeñas cuentas especiales. Se transfieren fondos a través de esas cuentas para una variedad de gastos corrientes y de capital. Lo que es importante observar,

primeramente, es que el total del gasto del gobierno ha sido típicamente de menos del 20 por ciento del PNB, aunque de tiempo en tiempo ha alcanzado una cifra tan alta como el 23 por ciento.

En términos agregados, el sector público coreano no ha hecho de lado al sector privado. Ni tampoco los impuestos han desestimulado el trabajo, el ahorro o las inversiones. Los impuestos directos toman únicamente el 5 por ciento de PNB, con el restante del 16 por ciento del PNB recibido de un impuesto al valor agregado, impuestos sobre consumos, derechos de aduana, y varios cargos diversos. El impuesto sobre la renta toma la inflación en cuenta a través de incrementos regulares en las exenciones. Además, el gobierno redujo las tasas marginales tope a finales de los años 70 del 70 al 55 por ciento sobre ingresos que excedieran de \$99,000; proyecta aún más reducciones tributarias en los años 80. El nivel de los impuestos a las sociedades ha sido constantemente monitoreado, y la tasa fue reducida de un rango anterior de entre 33 y 38 por ciento a 20 por ciento en 1982. El elevado ritmo del crecimiento económico ha permitido que el gobierno implemente periódicas reducciones de las **tasas** de los impuestos al mismo tiempo que gozaba de aumentos globales en los **ingresos** por impuestos. Las finanzas públicas de Corea son bien administradas.

Globalmente, el gobierno asigna alrededor del 30 por ciento del presupuesto general a sus cuentas de inversiones y préstamos, que en gran parte representan gastos por inversiones. Estos fondos del sector público no han sido malgastados en subsidios al consumo.

En 1962, las transferencias extranjeras, en gran parte ayuda norteamericana, representaron el 8.8 por ciento del PNB. Esto declinó al 1.2 por ciento para 1975, reflejando tanto las reducciones de la ayuda norteamericana como el aumento de la dependencia en sí misma de Corea. En su lugar, el país tuvo acceso a los préstamos externos para llenar el vacío. Una deuda externa de unos cuantos miles de millones de dólares en 1971 aumentó diez veces más a \$20 mil millones para 1981 cuando Corea se había convertido en el tercer prestatario más grande del mundo en los mercados internacionales de capital, después de Brasil y México. El porcentaje de los ingresos por exportación que se necesita para el servicio de los intereses y reembolsos permanece bajo alrededor del 12 al 13 por ciento. La carrera loca de Corea para industrializar siguió un camino distin-

to al de sus tres primos asiáticos, quienes evadieron el financiamiento de la deuda externa como vehículo para el crecimiento. Los coreanos han pagado un precio exagerado por haber sobrecalentado la economía: el PNB cayó en 6.2 por ciento en 1980, y los salarios reales cayeron por primera vez en muchos años. El moderno milagro de Corea se descarriló temporalmente debido a la excesiva deuda externa. En contraste, debido a que Hong Kong, Taiwan y Singapur siguieron políticas monetarias y financieras más neutrales, el crecimiento económica de estos países fue autofinanciado en gran parte. Corea podrá encarar tasas más bajas de crecimiento en el futuro cercano en comparación con sus primos geográficos.

Es fácil criticar a los coreanos por tratar de moverse demasiado rápido hacia la era tecnológica moderna. Sin embargo, en comparación con docenas de países del Tercer Mundo que aún luchan por sobrepasar un nivel de existencia de pobreza, los logros de Corea durante los últimos dos decenios son heróicos. Empezando desde una base inferior, el ritmo de crecimiento de las exportaciones del país ha sobrepasado al de Taiwan, Singapur y Hong Kong. Pero el trío de población china, libre de deuda, podrá encontrar el sendero al futuro crecimiento menos espinoso.

De un ingreso per cápita de \$87 en 1962, dos decenios de rápido crecimiento han llevado el ingreso per cápita a unos \$1600 para 1982. Mientras que aún está rezagado en comparación con Taiwan, Singapur y Hong Kong, los logros de Corea siguen siendo impresionantes. Una tasa de crecimiento del PNB del 2.2 por ciento en 1962 alcanzó el 6.9 por ciento en 1964, el 8.1 por ciento para 1968, y ha promediado en el 9 por ciento hasta finales de 1979. Un valor trivial de 41 millones de exportaciones en 1961 creció a \$8 mil millones para 1976, aumentando en más del 30 por ciento cada año entre 1960 y 1979. (Comparativamente, el ingreso per cápita en Corea del Norte, que heredó el grueso de la industria pesada de antes de la liberación, equivale a entre 20 y 25 por ciento del ingreso per cápita del sur.) Predeciblemente, el rápido crecimiento de las exportaciones, principalmente bienes manufacturados, creó millones de nuevos empleos: la tasa de desempleo abierto declinó del 8.2 por ciento en 1963 a una baja del 3.9 por ciento en 1976. A través de este período, el aumento promedio en salarios reales excedió

RESULTADOS

del 7 por ciento. El aumento de los salarios, a su vez, impulsó significativos avances en el campo de la nutrición, el alfabetismo, la longevidad, la mortandad infantil, y el consumo de automóviles, refrigeradores y otros bienes de consumo. A través de este período de expansión de las exportaciones, la productividad laboral creció en 7 por ciento por año.

RESUMEN

Cada país en sí es un relato de notable éxito. Juntamente con Hong Kong, los cuatro dan prueba convincente de que las sanas políticas, económicas y fiscales son bloques de construcción del crecimiento económico. Demuestran la pertinencia de Adam Smith en el mundo moderno. Existe la tentación de hacer una comparación con la Gran Bretaña del siglo XIX, cuya prosperidad vino de un crecimiento industrial encabezado por las exportaciones, hecho posible por políticas fiscales conservadores y políticas monetarias liberales, económicas y sanas.

EL EXITO DEL CAPITALISMO DEMOCRATICO EN SRI LANKA

Devinda R. Subasinghe

Uno de los desafíos más importantes que enfrentan los Gobiernos de los países en desarrollo es el de lograr que sus economías crezcan rápidamente. Cómo lograr este objetivo es el tema de muchas discusiones, durante las cuales se citan con frecuencia los logros económicos de Corea del Sur, Singapur, Taiwan y Hong Kong como ejemplos del éxito de las políticas de desarrollo económico que facilitan la operación de los mecanismos del mercado. Sin embargo, estos cuatro países no son los únicos ejemplos de los beneficios de la economía de mercado. Otros países también han liberado sus economías con resultados positivos, aunque lo hicieron más tarde que los cuatro países asiáticos. A fines de la década de los años setenta, Sri Lanka adoptó un plan de desarrollo económico muy similar al de los cuatro países asiáticos. Y aunque lo sucedido en Sri Lanka no ha recibido tanta atención como en el caso de Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur, los resultados han sido igualmente exitosos.

EL REFLEJO DEL CRECIMIENTO

Los críticos de las teorías de libre mercado sostienen que los logros económicos de los países asiáticos se debieron a circunstancias especiales las cuales no son aplicables a otros países del Tercer Mundo. Entre esas circunstancias se cuentan las siguientes: 1) factores

socioculturales en los pueblos de ascendencia china de Hong Kong, Singapur y Taiwan (el confucionismo, con su énfasis en la educación, la autoridad y la ética de trabajo). 2) Las pequeñas dimensiones geográficas de las ciudades-Estado de Singapur y Hong Kong. 3) La importancia geopolítica de estos países que resultó en estrechos lazos políticos y económicos con los países de Occidente. 4) Sistemas políticos que no son completamente democráticos. 5) El ambiente económico internacional durante los años sesenta y principios de los setenta, cuando estos países estaban comenzando su proceso de desarrollo, fue sumamente favorable. En cambio, los países en vías de desarrollo de hoy en día enfrentan un ambiente económico caracterizado por el proteccionismo, el decaimiento de las inversiones extranjeras y la volatilidad en el precio de la energía.

No obstante estas "circunstancias especiales", los elementos fundamentales en la experiencia de Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur, fueron: la importancia que se le dio a la empresa privada, las economías de mercado abierto, los lazos a la economía internacional y los gobiernos dedicados a lograr el crecimiento económico. A raíz de estas políticas económicas se redujo el nivel de pobreza y se fomentó la prosperidad a todos los niveles del ingreso.

Es justamente este modelo de desarrollo económico el que Sri Lanka ha querido duplicar. Nadie puede decir que Sri Lanka ha gozado de circunstancias especiales. Es éste un país en desarrollo típico, sin recursos naturales de especial importancia y sin ninguna importancia geopolítica. La única diferencia entre el pueblo de Sri Lanka y otros habitantes del subcontinente asiático es que el 87% de la población de Sri Lanka sabe leer y escribir y la esperanza promedio de vida es de 70 años. Dado que los problemas políticos y económicos que este país enfrenta son iguales a los de otros países subdesarrollados, su experiencia confirma la superioridad de las estrategias de desarrollo económico basadas en mercados abiertos y la empresa privada. Tanto los expertos como los líderes de los países del Tercer Mundo deben prestar especial atención al modelo de desarrollo de Sri Lanka ya que las medidas adoptadas por este país lo han sacado del conjunto de países subdesarrollados con economías estancadas.

SE ENTRONIZA EL INTERVEN- CIONISMO

La isla de Sri Lanka, ubicada en el océano Índico, al sur de India, tiene una extensión de apenas 25 mil

millas cuadradas y una población de 15 millones de habitantes. El sufragio universal fue concedido en 1931. En 1948, cuando Sri Lanka se independizó de Gran Bretaña, gozaba de un próspero y activo sector privado y lazos a la economía internacional a través de sus exportaciones más importantes: el té y el hule. Los ingleses dejaron en Sri Lanka una magnífica infraestructura física: caminos, vías ferroviarias, puertos, aeropuertos y sistemas de comunicaciones. A la vez, los ingleses establecieron una enorme burocracia, con programas de bienestar social que incluían la educación y salud pública, cuidados médicos gratuitos, subsidios para la compra de alimentos y programas para el racionamiento de algunos productos. Por lo tanto, al comienzo de la vida independiente del país, Sri Lanka se hallaba en una mejor situación económica e institucional que Singapur, Taiwan o Corea del Sur.

Aunque el país comenzó la era independiente gozando de estas ventajas heredadas de la era colonial, la mayor parte de éstas fue desperdiciada durante las tres décadas siguientes, ya sea por los Gobiernos izquierdistas bajo el liderazgo del Partido Libertad de Sri Lanka (PLSL) o los Gobiernos conservadores del Partido de Unión Nacional (PUN). Las políticas económicas de los líderes de ambos partidos incluyeron el intervencionismo, la expansión de los programas de bienestar social y la redistribución de ingresos. También se controló el comercio exterior para así aumentar la recaudación fiscal, lo cual dio lugar a repetidas crisis cambiarias que resultaron en la imposición de controles de cambio y restricciones comerciales. A la vez, se expandió el racionamiento y se introdujo la planificación económica nacional. Al igual que otros países del Tercer Mundo, Sri Lanka se transformó rápidamente en una economía cerrada y controlada cuyo desarrollo económico se basó en la sustitución de importaciones. El objetivo del gobierno era el establecimiento de un sistema socialista, tanto en lo económico, como en lo político.

En los años cincuenta y sesenta, la nacionalización del transporte colectivo, los puertos, las compañías de seguros y la industria del petróleo, y el establecimiento de otras industrias estatales (con ayuda soviética), contribuyó al aumento acelerado de la importancia del sector público. En los primeros años de la década de los setenta se limitó la tenencia privada de tierras y se nacionalizaron las grandes plantaciones. También

**EL ALTO
COSTO
DEL
SOCIALISMO**

se instituyó un "tope" sobre el adueñamiento de viviendas. Otras industrias privadas, desde restaurantes a fábricas, también fueron nacionalizadas.

A partir de 1970, asumió al poder una coalición del Partido Libertad de Sri Lanka, el partido comunista y el partido trotskyista, que se mantuvo en el poder hasta 1977 y cuyas tendencias ideológicas eran obviamente socialistas. Como era de esperarse, durante estos siete años aumentó marcadamente el intervencionismo, lo cual llevó al decaimiento económico del país.

A continuación se detallan las medidas implementadas durante este período. Se aumentaron las restricciones comerciales y cambiarias. Se estableció un régimen cambiario de mercado doble (un tercer mercado era el mercado negro) cuyo efecto fue desestimar las exportaciones y reducir las importaciones de insumos de producción necesarios para el desarrollo. También se establecieron corporaciones estatales de comercio internacional con poderes monopolísticos. Se establecieron empresas estatales que compraban productos agrícolas a precios controlados y producían, bajo condiciones de monopolio, una amplia variedad de productos de consumo, productos intermedios y servicios. Al mismo tiempo el Gobierno se involucró en las ventas al por menor y mayor.

Estas políticas resultaron en la mala distribución y el derroche de los recursos del país y contribuyeron al estancamiento económico, lo cual dio lugar a la corrupción, los mercados negros, la ineficiencia, costos elevados y, a la vez, al aumento de precios. En consecuencia, comenzaron a escasear varios artículos de consumo. Los consumidores se vieron obligados a formar colas para lograr abastecerse de productos esenciales, faltando así a sus hogares y lugares de empleo. Estas colas interminables se transformaron en símbolos visibles del fracaso de esta estrategia económica y del sufrimiento de la población. Por decreto gubernamental se declararon vedas de arroz y carne en los restaurantes y se exhortó al pueblo a observar las mismas restricciones en sus hogares.

Durante esta época, casi todos los precios estaban establecidos por el Gobierno. Las medidas gubernamentales, entre las que se incluyeron subsidios para la compra

de alimentos, el racionamiento de ciertos productos y la participación directa del Gobierno en la producción y distribución de bienes y servicios (por medio de empresas estatales y las "cooperativas" controladas por el Gobierno), destrozaron por completo los incentivos económicos y todos los vestigios de una economía de mercado. Como era de esperarse, los subsidios y los controles de precios deprimieron la producción agropecuaria, particularmente la producción de arroz. Hacia 1977, a medida que el Estado ampliaba su control sobre la economía, casi diez por ciento del producto doméstico bruto (PDB) estaba destinado al subsidio del consumo, irrespecto del nivel de ingresos del consumidor. En ese mismo año, el sector público llegó a alcanzar 70% del PDB.

Los sectores económicos que no estaban controlados directamente lo estaban en forma indirecta. El sector público alcanzaba a 70% del valor agregado industrial, comparado con sólo 2% en 1961. Debido a las altas tasas impositivas, a los riesgos de estatización y a las restricciones comerciales y cambiarias, el sector privado quedó virtualmente paralizado. Sólo los individuos y grupos con conexiones políticas lograron beneficiarse de las pocas oportunidades económicas existentes. Lo cual, por supuesto, ahogó el espíritu empresarial y la iniciativa privada.

Entre 1970 y 1976, la economía de Sri Lanka creció a una tasa promedio anual de menos de tres por ciento, mientras que el importantísimo sector agropecuario creció a un ritmo de menos de dos por ciento. Esto dio lugar a que se debiera aumentar la importación de alimentos. Los ingresos por habitante crecieron a una tasa promedio de menos de uno por ciento, contribuyendo al decaimiento del nivel de consumo. Hacia 1976, el desempleo alcanzaba 25% de la fuerza laboral, lo que significa que un millón y medio de personas, dentro de una población total de 15 millones, estaba sin empleo. Durante los primeros años de la década de los setenta, los ingresos per cápita se estancaron a un nivel de alrededor de \$US190 por año.

Para financiar estos altos niveles de gastos fiscales se aumentaron los impuestos, destrozando así por completo todos los incentivos para el trabajo, el ahorro y la inversión. En un fútil esfuerzo por extraerle ahorros a una población cuyos ingresos y producción ya estaban deprimidos, se estableció una escala impositiva muy progresiva cuya tasa máxima alcanzó un nivel confiscato-

rio de 80%. Además de los impuestos a los ingresos y las ganancias, se impusieron también altas tasas de impuestos indirectos: impuestos sobre el patrimonio, las herencias, las donaciones y los regalos. A esto se le sumó un impuesto regresivo sobre el traspaso de negocios. También se impusieron impuestos sobre las exportaciones, destrozando por completo los incentivos de precios y los márgenes de beneficios de los productores.

Dado que el fracaso económico estaba ocasionando una crisis política, el Gobierno se vio obligado a imponer medidas de emergencia, abrogando los derechos humanos fundamentales que forman la base de las democracias. La coacción económica y la estatización de empresas se tornaron rutinarias, mientras que se suprimieron los derechos de libertad de prensa. En lugar de preocuparse por solucionar los problemas de seguridad nacional o de ley y orden, el Parlamento comenzó a fijar los precios y así se socavó el sistema legal.

EL SOCIALISMO SE REPUDIA

Por primera vez desde la independencia, las elecciones nacionales de 1977, ofrecieron a los votantes dos programas económicos diametralmente opuestos y claramente definidos. Durante todas las elecciones anteriores, los dos partidos políticos se habían esmerado por prometer aumentos en los subsidios, beneficios sociales y empleos públicos. El partido izquierdista, que buscaba la reelección, presentó un programa electoral igual al de los años anteriores, es decir, prometió aumentar aún más el intervencionismo. Sin embargo, el programa de J.R. Jayewardene, el líder del partido de oposición (el PUN), ponía énfasis sobre el establecimiento de una democracia capitalista en Sri Lanka cuya base sería el mercado libre y la empresa privada.

Frente a un electorado cuya mayor preocupación era el bienestar económico (es decir, empleos e ingresos), el programa del PUN estaba basado en la premisa de que mientras que el Estado continuara llevando las riendas económicas del país, la libertad política no podría existir en Sri Lanka, y que solamente los mercados libres y la empresa privada podrían fomentar el ambiente competitivo y los incentivos necesarios para impulsar la actividad económica. Este fue un programa único ya que se formuló y se presentó al público sin beneficio (o necesidad) de asesoramiento foráneo. El postulado del programa del Partido de Unión Nacional era que

las democracias del Tercer Mundo pueden introducir nuevas ideas económicas basándose solamente en el fracaso demostrado de otros métodos de desarrollo económico. Además, fue la primera vez que se empleó una estrategia electoral de "políticas de rápido crecimiento económico" para ganar las elecciones nacionales. El electorado de Sri Lanka, aparentemente cansado de sobrellevar el estancamiento económico, apoyó al PUN, dándole 51% del voto (versus 30% al PLSL). El PUN no sólo ganó las elecciones presidenciales, sino que también ganó una importante mayoría en el Parlamento. El margen de votos por el cual el PUN ganó las elecciones le dio el claro apoyo al pueblo para seguir una política económica que permitiera que los mercados libres y la empresa privada creasen los incentivos y las oportunidades económicas, y que en lugar de subsidiar el consumo, se fomentaran las inversiones.

El nuevo Gobierno del presidente Jayewardene instituyó un programa de reformas políticas y económicas diseñadas a fomentar el crecimiento rápido de la economía. Se creó un sistema de consejos regionales (cuyos miembros eran elegidos mediante elecciones locales), cuyo objetivo era la descentralización de las decisiones políticas y económicas, permitiéndole más latitud política y económica a los ciudadanos de cada distrito o localidad. Se establecieron garantías constitucionales a los derechos humanos. Las reformas económicas incluyeron: la liberalización del comercio internacional, la flotación de la moneda, y una economía de mercado libre en la que el sector privado juega un papel primordial y el rol del sector público es apoyar estas reformas.

Delineando el programa gubernamental, el presidente dijo que las prioridades de su Gobierno era "empleos, empleos y más empleos", para lo cual era esencial el crecimiento económico. La generación de nuevas plazas de empleo y el aumento en los ingresos de la población fueron las prioridades más importantes del presidente Jayewardene. Los políticos en el nuevo Gobierno hablaban abiertamente del "modelo asiático de economía abierta". Esta caracterización, con su énfasis en las fuerzas del mercado, la liberalización del comercio internacional, la reducción de las tasas impositivas, las inversiones extranjeras y la eficiencia de las operaciones gubernamentales, se transformó en el grito de batalla del nuevo Gobierno. En respuesta a una pregunta acerca de que si Sri Lanka, al igual que otros países en desarrollo, se preocupaba de lo contraproducentes que podrían

resultar las inversiones extranjeras y las compañías multinacionales, el presidente contestó: "Le damos la bienvenida a los "asaltantes" y a sus inversiones de capital, tecnología y conocimientos técnicos".

Se permitió la flotación de la moneda nacional, la rupia, que había estado fija a un nivel sobrevaluado y se permitió también la conversión libre a otras monedas. La reforma cambiaria actuó de incentivo a los inversionistas extranjeros, especialmente los productores de bienes para la exportación, y socavó el mercado negro de divisas. Estas reformas también facilitaron la salida de trabajadores a los países del Medio Oriente en busca de empleo.

La liberalización del comercio exterior se logró por medio de reformas arancelarias y la abolición de las licencias de exportación e importación, lo cual rompió completamente con la antigua estrategia de sustitución de importaciones. Al remover las restricciones que habían existido sobre las importaciones, se fomentó la importación de bienes de capital y otros insumos necesarios para la producción de artículos para exportación. También se dismanteló el monopolio de las empresas estatales sobre las importaciones y las exportaciones. Se redujeron los aranceles máximos sobre la importación de bienes de capital para fomentar la producción eficiente y competitiva de productos domésticos. La abolición de los aranceles aduaneros fomentó las exportaciones y la producción nacional ya que se permitió la entrada de maquinarias y materias primas a tarifas muy bajas, mientras que los productos agropecuarios y los bienes industriales entraron sin tener que pagar aranceles. Aunque al principio se aumentaron los impuestos sobre las exportaciones, éstos fueron reducidos más adelante, incentivando la exportación de té y otros productos agrícolas. A la vez, el tipo de cambio flotante aumentó el recaudo de los exportadores. Las políticas proteccionistas del Gobierno anterior habían tenido el mismo efecto que un impuesto sobre el consumo de productos importados (incluso alimentos) y un subsidio a los productores domésticos de sustitutos, los cuales generalmente eran más caros y de peor calidad que los productos importados. El nuevo Gobierno redujo las altas tasas impositivas y abolió los subsidios, reduciendo así los costos de las importaciones. A la vez, estas medidas obligaron a las industrias domésticas a producir en forma más competitiva.

Casi todos los controles de precios fueron abolidos, permitiendo que los precios subieran a los niveles fijados por el mercado. Así, se aumentaron los incentivos para la producción agropecuaria e industrial. El Gobierno dejó de actuar como distribuidor monopolista en el mercado de alimentos y otras áreas del intercambio interno donde los precios y el comercio habían sido controlados por el Estado para mantener bajos los precios de los alimentos en las zonas urbanas. Se abolió el racionamiento de alimentos y otros productos. Se redujeron los subsidios al transporte público, los alimentos, los puertos y el sistema de telecomunicaciones. Para proteger a los sectores más necesitados de la sociedad, se estableció un programa de vales para la compra de alimentos cuya distribución está basada en el nivel de ingresos de estas personas.

Muchos analistas advirtieron al Gobierno que la abolición de subsidios y reparto gratuito de alimentos iba a resultar en el mismo tipo de protesta y descontento que ocurriera en los años cincuenta, cuando se intentó reducir la intervención estatal en la economía. Sin embargo, reinó la calma en Sri Lanka, seguramente porque el electorado, al votar por el PUN, había apoyado estas reformas.

Se permitió que las tasas de interés fueran determinadas en el mercado libre, culminando así con las tasas de interés negativas que habían prevalecido con anterioridad y fomentando un aumento en los ahorros. Se abolieron también los controles de crédito que habían canalizado los ahorros domésticos al sector público a expensas del sector privado. También se permitió la expansión de la industria bancaria que por muchos años había sido dominada por dos bancos estatales, controles estatales y amenazas de nacionalización. También se permitió la entrada de bancos extranjeros, así es que los bancos estatales tuvieron que competir con el sector privado. Y se instituyeron incentivos para la expansión de la industria bancaria a otros servicios financieros.

Se llevo a cabo una importante reforma de las leyes impositivas cuyo objetivo fue la institución de políticas de incentivos a la oferta. Según dijo el Ministro de Finanzas, señor Ronnie De Mel: "Las altas tasas impositivas marginales ejercen efectos adversos sobre los incentivos al trabajo, al ahorro y a las inversiones". La tasa marginal máxima de impuestos individuales, que alcanzaba a más de setenta por ciento redujo a

50% y el número de escalas se redujo de once a cinco. Los impuestos a las comparaciones, que habían alcanzado más de sesenta por ciento se redujeron también a 50%, mientras que los impuestos por ganancias de capital sobre la venta de bienes públicos fueron abolidos completamente para permitir la más amplia participación del sector privado en la economía nacional. Estos cambios apoyaron la reactivación del mercado de acciones y la bolsa. Los impuestos sobre el traspaso de negocios, que habían alcanzado niveles confiscatorios, fueron reducidos a una franja de 3% al 15%. También se reformó el sistema de depreciación de bienes de capital para fomentar la adopción de nuevas tecnologías y aumentar la productividad laboral. Se establecieron tasas impositivas preferenciales para los inversionistas extranjeros. Otros impuestos indirectos fueron racionalizados y reducidos.

LA DES- ESTATIZACION

El nuevo Gobierno abolió los controles sobre el sector privado a la vez que disminuyó el tamaño del sector público. Se estableció una zona franca para las industrias de exportación cerca del aeropuerto internacional de Colombo. También se puso fin a décadas de hostilidad hacia los inversionistas extranjeros, permitiéndose las inversiones extranjeras en varias industrias; incluso se permitió que los extranjeros controlaran el cien por ciento de algunas industrias. Dentro de la zona franca, no se impusieron límites sobre la posesión de participaciones de capital por parte de inversionistas extranjeros o la transferencia de acciones y ganancias, mientras que se abolieron los aranceles sobre importaciones de insumos de producción. Las inversiones extranjeras que cumplan ciertos requisitos relacionados con la creación de empleos, la transferencia de tecnología, el monto de la inversión y el nivel de exportaciones, están exentas de impuestos por períodos que varían entre dos y diez años. Fuera de la zona franca se permitió a los inversionistas extranjeros controlar hasta 49% de las acciones de cada empresa.

Algunas empresas estatales fueron cerradas o vendidas, mientras que otras se vieron obligadas a competir con el sector privado o ser convertidas a compañías privadas. Además, algunas compañías que habían sido nacionalizadas fueron devueltas a sus dueños originales. Se permitió la competencia de firmas privadas en los sectores de transporte colectivo y seguros, mientras que se fomentó el establecimiento de firmas privadas en telecomunicaciones, correos y distribución de energía.

El Gobierno ha decidido privatizar el ineficiente sistema de telecomunicaciones. Se ha fomentado el establecimiento de hospitales y clínicas privadas que compitan con el sistema gratuito de salud pública. Se ha suplementado al sistema de educación pública permitiendo el establecimiento de escuelas y universidades privadas. Muchos otros servicios que antes proveía el sector público han sido privatizados.

Por más que la privatización ha sido un elemento importante de la estrategia económica del Gobierno del PUN, su implementación se ha visto impedida por un sistema político que durante tres décadas había favorecido a ciertos grupos e individuos. En consecuencia, los gastos gubernamentales (corrientes y costos de capital) alcanzaron casi diez mil millones de rupias. La privatización ha seguido varios senderos, entre los que se incluyen la administración privada de empresas estatales (en la industria textil, por ejemplo); contratos con proveedores privados de servicios (para el mantenimiento de carreteras y caminos); compañías mixtas; producción mixta en el agro, la línea aérea, el transporte urbano, seguros, correos, televisión, transporte marítimo, universidades, escuelas y hospitales privados; ventas al sector privado (manufacturas), y en algunos casos, la devolución a sus dueños previos de empresas que habían sido nacionalizadas. Estas reformas se llevaron a cabo con apoyo popular, el cual resultó del fracaso de las políticas intervencionistas que habían sido seguidas con anterioridad.

En lugar de proveer subsidios, el Gobierno ahora se ocupa de proveer la infraestructura necesaria para el funcionamiento eficiente de la economía. El mejor ejemplo de esto es el proyecto hidroeléctrico en el Río Mahaweli que significó inversiones públicas para la construcción de una represa, acequias, escuelas, hospitales y viviendas. Cada vez con más frecuencia, el Gobierno está invirtiendo en la investigación científica en áreas tales como la agricultura y telecomunicaciones.

Sri Lanka entró a la era de la televisión con la introducción de una red nacional. Un programa de viviendas urbanas y rurales, diseñado especialmente para los individuos de bajos ingresos, fue iniciado con fondos gubernamentales para compensar por la escasez de viviendas que ocurrió luego de la estatización de esta industria. El número de personas dueñas de sus propias viviendas aumentó gracias a un programa que combinó al sector público (préstamos), el sector privado y organizaciones

privadas voluntarias. Gracias a este programa se construyeron miles de viviendas a través de todo el país. La propiedad privada se ha convertido en un elemento importante del desarrollo del país. Un programa de desarrollo urbano que combina financiamiento público y privado ha resultado en un aumento de la actividad en el sector de bienes raíces. Y para fortalecer la propiedad privada, los asentamientos en zonas agrícolas ahora incluyen título a las tierras.

BIENESTAR PARA TODOS

Estas ambiciosas políticas de libre mercado han tenido un impacto enorme. El ritmo de aceleración del producto doméstico bruto aumentó de 3% en 1976 a 4.2% en 1977 y 8.2% en 1978 y 1981, la economía de Sri Lanka creció a un promedio anual de 6.5% entre 1982 y 1985, el ritmo promedio de crecimiento anual fue de 5%. Entre 1977 y 1985, el ritmo anual de crecimiento económico alcanzó un promedio de 5.9%, dos veces la tasa de crecimiento (2.9%) del período de políticas socialistas (1970 a 1976).

El crecimiento económico ha beneficiado a todos los sectores de la economía. La producción agrícola creció a una tasa promedio de 4% y la producción de arroz se dobló; Sri Lanka ya ha casi alcanzado el autoabastecimiento en este alimento esencial. El crecimiento industrial (manufacturas, minas, construcción y las empresas de servicios públicos), alcanzó una tasa promedio de 6% a medida que estas industrias operaban a más de setenta por ciento de su capacidad de producción. El sector servicios creció a un promedio anual de 7%. En contraste, durante el período de medidas socialistas, entre 1970 y 1976, el ritmo de crecimiento de estos sectores apenas si alcanzó a un promedio de 4%, con varios años de decaimiento absoluto.

El PNB por habitante ha aumentado a más de 4%, comparado con un promedio de sólo 1% en años anteriores. Los ingresos por habitante casi se doblaron, de \$US190 durante el Gobierno socialista, a \$US350 en 1985. Los ingresos, el consumo y los sueldos reales también han aumentado. El crecimiento económico ha sido parejo, por lo cual los ingresos reales aumentaron a todos los niveles. El consumo real por habitante ha aumentado en alrededor de veinte por ciento. Los sueldos reales de los trabajadores agrícolas aumentaron en 15% mientras que el de los obreros industriales y comerciales aumentó en 5%.

La participación del sector público en la economía nacional disminuyó de 70% en 1976 a menos de 35% hoy en día. El desempleo, que en 1976-1977 alcanzaba a 25% de la fuerza laboral ha sido reducido a la mitad; el sector privado generó el 75% de las nuevas plazas de empleo. En 1985, mientras que la producción en el sector público aumentó en 7%, la producción en el sector privado aumentó en 20%. Tanto los obreros calificados y no calificados como los profesionales de Sri Lanka han encontrado empleo en el extranjero, principalmente en los países del Medio Oriente, lo cual ha aumentado el flujo de capitales del exterior.

El crecimiento económico y el aumento en las plazas de empleo le han permitido al Gobierno reducir los gastos por subsidios y otros beneficios sociales del 11% del PNB en 1978 a 4.9% en 1982. Las inversiones también han aumentado, de 14% del PNB en 1977 a 28% en 1985. Las inversiones privadas se doblaron, de 7% del PNB en 1977 a casi dieciocho por ciento en 1985.

A raíz del rápido crecimiento económico, la recaudación del Gobierno, tanto por concepto de impuestos sobre los ingresos individuales como las ganancias de las corporaciones, ha aumentado en un factor de cinco entre 1977 y 1985, a pesar de que se legisló una reducción en las tasas impositivas. A pesar de que se redujeron los aranceles aduaneros, la recaudación fiscal por este concepto se dobló ya que ésto ha fomentado las importaciones, lo cual ha fomentado el crecimiento de las exportaciones y la actividad económica total. Las exportaciones han aumentado a una tasa promedio de aproximadamente cuatro por ciento por año. En las zonas libres, donde se crearon 35,000 plazas de empleo, sirvieron para atraer alrededor de \$US150 millones en inversiones extranjeras. A raíz del éxito obtenido, se estableció otra zona franca y una tercera está siendo planeada para la zona del puerto de Tincomalee. El éxito de estas zonas francas demuestra lo beneficiosa que es esta estrategia para fomentar el desarrollo económico y atraer inversiones extranjeras, las cuales alcanzaron un total de alrededor de \$US350 millones entre 1977 y 1985, acelerando la transferencia de nuevas tecnologías. En consecuencia, la economía de Sri Lanka entró a la era de las computadoras de la noche a la mañana. En forma similar, las nuevas técnicas administrativas han revitalizado a la economía entera.

Estas políticas de libre mercado no han sido implementadas sin errores. Los gastos gubernamentales para proyectos de infraestructura económica necesarios para apoyar el rápido crecimiento de la economía, requirieron un enorme aumento en las inversiones públicas que llevaron, en 1979, a 50% el peso porcentual del Estado en las inversiones totales. Esto se compara con sólo 37% en 1974-1978. Sin embargo, el año pasado, este porcentaje había bajado a 4%. El déficit fiscal llegó a 53% de los gastos del Gobierno y 26% del PNB en 1980. La tasa inflacionaria alcanzó 35% en 1980, pero desde 1977, el ritmo anual de crecimiento de la inflación ha sido aproximadamente diecisiete por ciento.

El déficit fiscal ha bajado a 14% en 1985 debido a reducciones en los gastos fiscales y la implementación de una política monetaria restrictiva. En 1984, la tasa inflacionaria fue reducida a 10%, hacia 1985 la inflación alcanzaba a menos de cinco por ciento. Este es un claro ejemplo de como las políticas fiscales y monetarias pueden usarse eficazmente en los países en desarrollo.

LA AGENDA CONTINUA

En un país democrático el veredicto final sobre el éxito o fracaso de las políticas económicas lo dicta el electorado. En años previos, ningún Gobierno en Sri Lanka había sido reelegido. Esto cambió en octubre de 1982 cuando el arquitecto de la estrategia de libre mercado en Sri Lanka, J.R. Jayewardene, fue reelegido con 53% de los votos. Dos meses más tarde, durante elecciones parlamentarias, el Parlamento en el cual el partido del presidente Jayewardene gozaba de mayoría, fue reelegido con 55% de los votos para cumplir un segundo período de seis años de gobierno. Desde entonces, tanto en elecciones locales como en elecciones parlamentarias, el PUN ha mantenido o aumentado su poder. El crecimiento económico ha contribuido al fortalecimiento de las instituciones democráticas y de la democracia misma, mientras que el proceso político democrático a hecho posible la continuación de esta política de desarrollo económico basada en los mercados libres.

Para consolidar sus éxitos, el PUN debe cumplir con su agenda inicial. Es necesario reducir aún más el tamaño del sector gubernamental por medio de la privatización de empresas estatales y los servicios que todavía continúan en manos del Estado, como es, por ejemplo, la línea aérea nacional, las telecomunicaciones, las plantaciones, varias industrias manufactureras, corporaciones

de comercio estatales, los dos bancos estatales, las cajas de ahorro y la industria de seguros. El tamaño del sector gubernamental debe disminuirse por medio de la descentralización. Adicionalmente, el sistema impositivo debe simplificarse para reducir aún más las tasas impositivas, las cuales deben ser ajustadas al aumento en la inflación. También deben eliminarse las exenciones impositivas (la exoneración temporal de impuestos) y las lagunas de la ley tributaria. Asimismo pueden reducirse o eliminarse los impuestos al consumo, los cuales deben ser suplantados por un impuesto al valor agregado. Todas estas medidas ampliarían la base impositiva. Además, es necesario instituir nuevas medidas para la reducción de los aranceles aduaneros y para incrementar los incentivos a las exportaciones, incluyendo el mantenimiento de tasas cambiarias adecuadas. También falta llevar a cabo reformas presupuestales y reglamentarias que servirían para reducir las presiones inflacionarias.

Estas reformas adicionales son necesarias porque el crecimiento económico y el del sector privado han empujado al sector gubernamental hasta los límites de su capacidad. Esto puede llevar a un aumento en la corrupción, disparidades de ingresos y la erosión del apoyo popular a esta estrategia de mercado libre.

El fortalecimiento del sector privado también representa un importante alternativa a las propuestas para reducir las tensiones étnicas en Sri Lanka que podría resultar mucho más exitosa que los acuerdos políticos. Aumentando la importancia del sector privado se aumenta el rol económico de los distintos grupos y, a la vez, se previene la discriminación. La economía libre y la empresa privada no discriminan. En este respecto, la privatización es esencial para restaurar la base económica que ha perdido el grupo étnico mayoritario. La reducción del rol del gobierno en la economía es esencial para tornarla apolítica, lo cual es esencial para asegurar la viabilidad a largo plazo del capitalismo democrático.

En contraste a lo ocurrido en el período anterior a 1977, la liberalización de la economía de Sri Lanka ha resultado ser un método eficaz para lograr el desarrollo del país, cuyo efecto no ha sido solamente económico sino que también político y social. Por lo tanto, la experiencia de Sri Lanka demuestra claramente que la implementación de medidas de libre mercado para alcanzar el desarrollo económico no sólo es posible, sino que

**EL MILAGRO
ES POSIBLE**

también se puede usar para corregir las catástrofes económicas que sufren varios países en desarrollo. La experiencia de Sri Lanka representa la "segunda generación" del modelo asiático de desarrollo económico. No sólo demuestra los méritos políticos y económicos de las estrategias de desarrollo basadas en la economía de mercado, sino que también subraya la importancia de las instituciones democráticas y la libertad en el proceso de desarrollo económico. Esta experiencia desmiente la tesis que dice que los regímenes autoritarios son más capaces que los Gobiernos democráticos de conquistar el subdesarrollo.

NOTA

Todos los datos estadísticos que se emplean en este artículo provienen del Banco Central de Sri Lanka, Informe Anual, 1977-1986.

LA RECUPERACION ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Ronald Reagan

Durante seis años, mi Administración ha seguido políticas para promover un crecimiento económico sostenido, no inflacionario, y lograr mayores oportunidades para todos los norteamericanos. Hemos introducido políticas que, a largo plazo, son en el mejor interés de la Nación, políticas que confían en el vigor inherente de nuestra economía y su capacidad para asignar recursos eficientemente y generar el crecimiento económico. El domar la propensión del Gobierno Federal de sobregavar con impuestos, sobregastar y sobreregular ha constituido el elemento principal de estas políticas.

Nuestras políticas orientadas hacia el libre mercado han rendido sus frutos. La expansión económica se encuentra actualmente en su quinto año, y la tasa de crecimiento del producto nacional bruto, ajustada para la inflación, deberá acelerarse al 3.2 por ciento en 1987. Para octubre, la expansión actual se convertirá en la más larga expansión en tiempo de paz de la era de la posguerra.

Desde los comienzos de esta expansión, la economía ha creado más de 12 millones de nuevos empleos. En

**LA
EXPANSION
ACTUAL**

Ronald Reagan es el Presidente de los Estados Unidos de América. Fue electo para su primer período que comenzó en 1980; su segundo mandato termina en 1988. Este ensayo es el "Reporte Económico del Presidente", presentado al Congreso de los Estados Unidos el 29 de enero de 1987. Tradujo J. Bendfeldt.

cada uno de los últimos dos años, el porcentaje de la población de edad laboral con empleos fue el mayor que se haya registrado. Aunque estoy alentado por la caída en la tasa de desempleo global al 6.6 por ciento en diciembre de 1986, no estaré satisfecho sino hasta que todos los norteamericanos que quieran trabajar puedan encontrar un empleo.

Nuestros esfuerzos para reducir los impuestos y la inflación y para eliminar la excesiva reglamentación han creado un clima favorable para invertir en activos fijos y equipos nuevos. La inversión de capital en la industria estableció récords como proporción del producto nacional bruto real en 1984 y 1985, y sigue siendo alta según promedios históricos.

A pesar de los tremendos avances en el empleo y la producción, la inflación se ha mantenido por debajo o cerca del 4% durante los últimos 5 años y, en 1986, declinó a su tasa más baja en los últimos 25 años. Aunque la baja tasa de inflación del año pasado reflejó en parte la declinación sustancial de los precios de los energéticos durante 1986, esperamos que en 1987 la inflación continuará al ritmo moderado experimentado durante los tres primeros años de la expansión. Los mercados financieros han reconocido nuestro progreso en la reducción de la inflación de sus niveles de dos dígitos, y las tasas de interés declinaron durante 1986, llegando a sus niveles más bajos en nueve años. Para sostener estos avances, la Reserva Federal deberá continuar las políticas monetarias y crediticias que sirvan a las metas conjuntas de crecimiento y estabilidad de los precios.

En fin, desde 1982, hemos evitado los problemas económicos que han plagado nuestro pasado reciente -inflación acelerada, tasas de interés en aumento, y recesiones severas-. La producción y el empleo han crecido significativamente, mientras que la inflación ha permanecido baja y las tasas de interés han declinado. Esta expansión ya ha logrado un progreso sustancial hacia nuestras metas a largo plazo de crecimiento económico y estabilidad sostenida en los precios.

**EL PAPEL
DEL
GOBIERNO
EN LA
ECONOMIA**

El Gobierno deberá desempeñar un papel limitado en la economía. El Gobierno Federal deberá estimular una economía estable en que las personas puedan tomar decisiones informadas. No deberá tomar esas decisiones por ellas, ni deberá arbitrariamente distorsionar las

decisiones económicas por la forma en que grava o regula la actividad productiva. No debe y no puede seguir gastando excesivamente, ni abusar de su poder para gravar con más impuestos ni hacer préstamos para vivir más allá de sus posibilidades de pago.

El Gobierno Federal deberá proveer ciertos bienes y servicios, de naturaleza pública y de alcance nacional, que las firmas privadas no pueden proveer efectivamente -pero no debe tratar de proveer bienes y servicios públicos que los gobiernos estatales o locales pueden proporcionar más eficientemente-. Cuando el Gobierno quita a los individuos y a las firmas particulares, el poder de decisión, los incentivos de producir se entorpecen y se distorsionan; el crecimiento, la productividad y el empleo sufren. Por lo tanto, al mayor grado posible, el Gobierno Federal deberá promover la acción individual responsable y deberá confiar en la iniciativa del sector privado.

Mi mensaje del Estado de la Unión de 1984 fijó la reforma tributaria como una prioridad nacional. Después de dos años de esfuerzo bipartidario, logramos nuestra meta el otoño pasado cuando promulgué la Ley de Reforma Tributaria de 1986. La reforma tributaria amplía las bases del impuesto sobre la renta personal y de las sociedades y sustancialmente reduce las tasas impositivas. Estos cambios benefician a los norteamericanos en por lo menos tres formas.

REFORMA TRIBUTARIA

Primero, reduciendo las tasas impositivas marginales, la reforma tributaria aumenta los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir. Segundo, reduciendo las disparidades en las tasas impositivas sobre la renta de inversiones alternativas de capital, la reforma tributaria alienta un despliegue más eficaz de los fondos para la inversión. Las decisiones referentes a la inversión reflejarán ahora los méritos productivos de una actividad más que sus consecuencias tributarias, conduciendo a una asignación más eficiente de los recursos, un crecimiento económico mayor, y más empleos. Finalmente, la reforma tributaria hace más justo el sistema impositivo. La más simple y más baja estructura de tasas hará que el cumplimiento sea más fácil y que la evasión de los impuestos sea menos atractiva. Los norteamericanos sabrán que todos están pagando ahora lo que en justicia les corresponde y no se está ocultando la renta detrás de mecanismos legales de elusión o escudos fiscales que no producen.

La reforma tributaria beneficiará especialmente a millones de los pobres que trabajan, eliminándolos de las listas federales del impuesto sobre la renta.

**LOS
RESTANTES
DESAFIOS
DE LA
POLITICA
ECONOMICA**

Hemos exitosamente reformado el código tributario, controlado la inflación y reducido la intervención del gobierno en la economía. El resultado ha sido una expansión de la producción y el empleo, ahora en su quinto año, que esperamos que continuará con mayor fuerza en 1987. Aunque se ha logrado mucho, debemos abordar, y así lo haremos, los restantes desafíos que enfrenta la economía. Debemos continuar reduciendo el déficit presupuestario federal mediante una limitación del gasto. Debemos reducir el déficit comercial al mismo tiempo que evitemos el proteccionismo. Debemos fortalecer la productividad y competitividad en la economía mundial. Y debemos reformar nuestros costosos, ineficientes e injustos programas de subsidios agrícolas.

**CONTROLAR
EL GASTO
FEDERAL**

Por primera vez desde 1973, el gasto federal en 1986 se reducirá en términos reales. Como resultado, el déficit presupuestario federal declinará de su nivel de 1986 en casi \$50 mil millones. Mi presupuesto para 1988 continúa este proceso satisfaciendo la meta deficitaria de \$108 mil millones de Gramm-Rudman-Hollings.

La reducción del déficit debe continuar y debe lograrse limitando el crecimiento del gasto federal - no aumentando los impuestos, ya que se reduciría el crecimiento y las oportunidades. Los grandes y persistentes déficits federales pasan la carga de pagar por el gasto gubernamental actual sobre las generaciones futuras. La reducción del déficit lograda a través de la limitación del gasto es esencial si hemos de conservar los sustanciales beneficios de la reducción en la tasa impositiva y la reforma al código tributario; es también esencial para reducir nuestros desequilibrios en los pagos internacionales. Finalmente, el gastar en muchos programas reduce los fondos disponibles para proporcionar los servicios federales esenciales con un efectivo control del costo.

Aparte de ejercer una moderación sobre los gastos, debemos reformar el proceso en que se prepara y aprueba el presupuesto para frenar el poder del gobierno federal de sobregavar y sobregastar. Yo apoyo una enmienda constitucional que establezca un presupuesto balanceado

en tiempos de paz, y pido al Congreso dar al Presidente el mismo poder que tienen 43 Gobernadores estatales- el poder de vetar partidas individuales en los proyectos legislativos que involucran asignaciones presupuestarias.

Uno de los principales desafíos que quedan para la economía de los Estados Unidos es el reducir nuestro déficit comercial. Sin embargo, no podemos lograr esto, ni hacer más competitivas a las firmas norteamericanas, recurriendo al proteccionismo. El proteccionismo va en contra del crecimiento. Nos haría menos competitivos, no más. No crearía empleos. Dañaría a más norteamericanos con el afán de ayudar a unos pocos. Invitaría las represalias de parte de nuestros socios comerciales. A la larga, el proteccionismo nos atraparía en aquellas áreas de nuestra economía en que somos relativamente débiles, en vez de permitir el crecimiento en áreas en que somos relativamente fuertes.

**MANTENER
UN COMERCIO
LIBRE
Y JUSTO**

No podemos ganar del proteccionismo. Pero sí podemos ganar trabajando árdamente para eliminar las prácticas comerciales desleales y abrir mercados alrededor del mundo. Este año, continuaré presionando para abrir mercados extranjeros y para oponernos vigorosamente a las prácticas comerciales desleales dondequiera que existan. Además, pediré al Congreso renovar la autoridad negociadora del Presidente para la Ronda de Uruguay bajo el Convenio General Sobre Aranceles y Comercio. Estas conversaciones ofrecen una importante y prometedora oportunidad para liberalizar el comercio en áreas que son críticas para los Estados Unidos: comercio en servicios, protección de los derechos de la propiedad intelectual, reglas justas que rijan la inversión internacional, y el comercio mundial de productos agrícolas.

Resta más por hacer para poner fin a nuestro déficit comercial. Debemos sostener el crecimiento económico mundial, aumentar la productividad, y limitar el gasto del gobierno. Para que las exportaciones norteamericanas crezcan, las economías de nuestros socios comerciales deben crecer. Por lo tanto, es esencial que nuestros socios comerciales promulguen políticas que promuevan el crecimiento económico internamente generado. En la Cumbre Económica de Tokio del año pasado, los líderes de los siete países industriales más grandes continuaron esfuerzos, iniciados en la Cumbre Económica de Versailles en 1982, para aumentar la coordinación internacional de las políticas económicas. Debemos tam-

bién continuar estimulando a los países en desarrollo para que adopten reformas a fin de promover el crecimiento económico y restaurar la credibilidad financiera.

Aquí en Estados Unidos, debemos limitar el gasto del gobierno. Nuestro déficit comercial en bienes y servicios refleja el hecho de que, a través de varios años, hemos gastado más de lo que hemos producido - y hemos gastado también debido a la prodigalidad del Gobierno Federal. Cuando el Congreso pase revista a mi presupuesto propuesto para 1988, deberá tener presente que un voto a favor de un mayor gasto de gobierno es un voto contra la corrección de nuestro déficit comercial.

**FORTALECER
LA PRODUC-
TIVIDAD
Y LA
COMPETITI-
VIDAD**

Debemos trabajar para mejorar nuestra competitividad internacional mediante un mayor crecimiento de la productividad. La devaluación del dólar desde principios de 1985 ha hecho mucho para restaurar nuestra competitividad. Sin embargo, no queremos confiar únicamente en los movimientos de la tasa cambiaria. El crecimiento de la productividad proporciona los medios mediante los cuales podemos fortalecer nuestra competitividad a la vez que aumentamos nuestro ingreso y las oportunidades. Desde 1981, la productividad manufacturera de los Estados Unidos ha crecido a un ritmo 46% más rápido que el promedio de la posguerra. Esto es un logro sólido, pero aún queda más por hacer. Debemos estimular el continuado crecimiento de la productividad en los sectores manufacturero y otros de nuestra economía.

Una manera de reforzar nuestra competitividad mundial es liberando a los productores norteamericanos de la reglamentación innecesaria. Mi Administración ha impulsado la des-regulación de las industrias en que un aumento en la competencia proporcionaría mayores beneficios a consumidores y productores. También ha reducido la estructura reglamentaria del Gobierno Federal.

Los norteamericanos se han beneficiado significativamente de la des-regulación de las líneas aéreas, servicios financieros, ferrocarriles y transporte terrestre. Me resistiré a cualquier intento para volver a intervenir estas industrias. Nuestra economía se beneficiará aún más si eliminamos los controles sobre los precios del gas natural, los reglamentos que todavía quedan sobre el transporte

pesado por camiones, y las innecesarias restricciones en el mercado laboral. También, sin comprometer la calidad del medio ambiente de la Nación, debemos eliminar la parcialidad que existe en los actuales reglamentos de contaminación del aire contra fábricas nuevas e instalaciones de generación eléctrica más limpias y más eficientes. En aquellos casos en que la reglamentación es necesaria, su costo deberá balancerse contra sus beneficios sociales para asegurar que los esfuerzos de reglamentación se apliquen donde harán más bien y evitar colocar a las firmas norteamericanas en desventaja competitiva en el mercado mundial.

La privatización traslada la producción de bienes y servicios de propiedad del Gobierno al sector privado. La privatización también puede mejorar la competitividad norteamericana porque las firmas particulares pueden producir bienes y servicios de mejor calidad y entregarlos a los consumidores a menor costo que el Gobierno. Por estas razones, los norteamericanos se benefician cuando el Gobierno se hace a un lado. Al igual que la des-regulación y el traslado de responsabilidades a los estados, la privatización encarna la convicción de mi Administración de que el Gobierno Federal deberá minimizar su interferencia en el mercado y en los gobiernos locales. Debemos devolver más actividades gubernamentales al mercado competitivo vendiendo o trasladando los negocios que son propiedad del Gobierno. En 1986, el Congreso autorizó al Departamento de Transporte para que vendiera el ferrocarril Conrail en oferta pública, lo que esperamos tendrá lugar este año. Otros negocios apropiados para la privatización incluyen las Reservas Navales de Petróleo, la Administración Energética de Alaska, y el ferrocarril Amtrak.

Una prioridad en 1987 será la de reformar nuestros programas agrícolas. Aparte de que costarán a los contribuyentes \$34 mil millones sólo este año, estos programas desvían tierra, mano de obra, y otros recursos de sus usos más productivos. La mayoría de los programas agrícolas son costosos e injustos porque dan literalmente millones de dólares a relativamente pocos individuos y sociedades mientras que muchos granjeros familiares -los que son aquellos que más a menudo están necesitados- reciben poco. En el proceso, los programas agrícolas aumentan los precios de muchos alimentos para los norteamericanos, tanto ricos como pobres.

REFORMAR LAS POLITICAS AGRICOLAS

El apoyo al ingreso del granjero no deberá estar ligado a la producción a través de subsidios directos o precios de garantía para los productos agrícolas. Mi Administración buscará un paquete de reformas orientadas al mercado, con dos metas: gradualmente separar el apoyo económico de la producción, y enfocar ese apoyo al ingreso de aquellos granjeros familiares que lo necesitan más.

CONCLUSION

Las políticas económicas de mi Administración han creado mayor libertad económica y oportunidad para que hombres y mujeres, firmas particulares, y gobiernos estatales y locales persigan sus propios intereses y tomen sus propias decisiones. Estas políticas han producido una expansión económica sostenida con baja inflación, tasas impositivas menores y un código tributario más simple, la liberación de las industrias de la reglamentación excesiva, un surgimiento en las inversiones de capital, y más de 12 millones de nuevos empleos.

El pueblo norteamericano exige una economía sólida, productiva y en crecimiento. Por lo tanto, yo continuaré persiguiendo políticas para estimular el crecimiento, reducir el déficit presupuestario federal, corregir el déficit comercial y fortalecer la competitividad de los productores norteamericanos. El pueblo norteamericano no tolerará una repetición de las políticas económicas que fracasaron en el pasado. Por lo tanto, yo me resistiré a propuestas para adoptar cualquier política económica que abandone los logros de la reforma tributaria, obstaculice el crecimiento, aumente la inflación, perpetúe la innecesaria interferencia del Gobierno en el mercado, o que promueva el proteccionismo. Con la ayuda y la cooperación del Congreso, podemos sostener y fortalecer la actual expansión económica, y preservar y extender los logros de los últimos seis años.

ARGUMENTOS EN FAVOR DE LOS RECORTES FISCALES

Bruce Bartlett

La literatura del desarrollo económico contiene relativamente poco acerca del impacto de la tributación sobre el crecimiento. Aparentemente, la principal razón de ellos es la idea de que, puesto que un porcentaje sumamente pequeño de los residentes de países en desarrollo participan en la economía monetaria o pagan impuestos, la estructura tributaria explícita es relativamente insignificante en comparación con una multitud de factores diferentes. Además, el fomento del crecimiento suele ocupar un lugar muy secundario en la lista de prioridades cuando se elabora un sistema tributario. La meta predominante ha sido la recolección de rentas, seguida de la redistribución del ingreso, el ahorro forzoso y la mayor facilidad administrativa.

Hasta una fecha bastante reciente existió la creencia generalizada de que la principal función del sistema tributario consistía en regular la demanda global: elevar los impuestos cuando la demanda excedente estimulaba la inflación, y recortarlos para acicatear la demanda y estimular el crecimiento. Se prestaba poca atención

Bruce Bartlett fue designado Primer Catedrático E.L. Weigand en Estudios de Política Económica, en la Heritage Foundation, de Washington, DC. De 1982 a 1984, Bartlett fue director de planta del Comité Económico Conjunto del Congreso de los Estados Unidos. Entre sus libros figuran *The Supply-side Solution* y *Reaganomics: Supply-side in Action*. Este artículo fue publicado originalmente bajo el título de "El argumento en favor de las reducciones tributarias en el Tercer Mundo", reproducido del número de *Policy Review* publicado en el verano de 1986.

a la estructura de las tasas fiscales. Así pues, casi toda la investigación anterior acerca del impacto de la tributación de los países en desarrollo se ha concentrado en los niveles globales de tributación como participación de la producción nacional, o bien en cuestiones tales como la proporción de la renta que proviene de los diversos tipos de impuestos.

Mientras las tasas marginales fueron relativamente bajas para la inmensa mayoría de la población, los cambios de la estructura tributaria no parecieron cobrar mucha importancia. Sin embargo, cuando la inflación de los setentas elevó a los contribuyentes de todos los países industriales a clasificaciones tributarias que hasta entonces habían estado reservadas a los ricos, muchos economistas empezaron a reexaminar los fundamentos microeconómicos de la política fiscal y atribuyeron gran parte de la lentitud observada en el crecimiento, a finales de la década de los setenta, al aumento de las tasas tributarias marginales.

A la postre, el término "economía del lado de la oferta" acabó por asignarse a la opinión de que las tasas tributarias marginales bajas constituían un requisito indispensable para el crecimiento económico. Sin embargo, esto describe en realidad un cambio más fundamental en la actitud hacia la tributación. Ahora existe la creencia generalizada de que los impuestos producen un impacto significativo sobre la cantidad y la calidad del trabajo y sobre la tasa de ahorros. Hoy se reconoce también que debido a factores como la economía subterránea las tasas tributarias pueden llegar a ser tan altas que reduzcan realmente las rentas del gobierno. Pese a todo, esta forma de pensar no ha logrado penetrar aún en el terreno del desarrollo, donde todavía es muy común leer que un problema de los países en desarrollo es la falta de voluntad para recolectar suficientes impuestos, especialmente de los ricos.

IMPUESTOS Y DESARROLLO

Un problema importante de la imposición de gravámenes fiscales en un país en desarrollo, contrariamente a lo que ocurre en las naciones industrializadas, consiste en que la economía monetaria compite con la agricultura de subsistencia. Como quiera que los impuestos directos rara vez se aplican, salvo en la economía del dinero, los impuestos elevados tienden a expulsar a la producción de la economía monetaria para empujar hacia la agricultura de subsistencia. Esta es la opinión de los economis-

tas P.T. Bauer y B.S. Yamey: "Por lo tanto, sí es probable que en muchos países subdesarrollados la tributación que recae sobre las actividades del sector monetario reduzca la oferta de esfuerzos constructivos para ese sector, volviéndola inferior al nivel que alcanzaría en otras condiciones. Esta reasignación de recursos influye adversamente en el ingreso real total. El menor ingreso nacional y el retardo de la difusión de la economía de intercambio impiden, a su vez, el crecimiento a largo plazo".

Bauer y Yamey señalan también los efectos potencialmente adversos de tratar de incrementar el ahorro nacional por medio de la tributación: "El producto del ahorro compulsivo no es una simple adición al ahorro total. Ni siquiera existe la seguridad de que este último se incremente en virtud de ese proceso. Aun cuando los ahorros aumentan a corto plazo, los efectos de la tributación pueden reducir el flujo de ahorros, al retardar la difusión de la economía de intercambio y el crecimiento de la especialización: pese a ello, inversamente, podemos recordar también que el desembolso de los fondos puede tener efectos benéficos importantes al promover el progreso económico. Cualesquiera que sean los méritos de tal transferencia, éstos no pueden valorarse racionalmente si antes no se reconoce que se trata de una transferencia y no de un incremento neto de recursos".

En realidad, es probable que el ahorro total disminuya bruscamente si el gobierno trata de incrementar los ahorros elevando la tributación. Investigaciones recientes indican que esto se debe a que el ahorro es mucho más sensitivo a los índices de rendimiento neto (después de haber deducido los impuestos) de lo que anteriormente se pensaba. Así pues, la reducción del ahorro nacional total puede sobrepasar al incremento obtenido en la renta gubernamental. Aun cuando fuera posible aplicar los impuestos de modo que el ahorro nacional no resultara perjudicado, la transferencia de recursos del sector privado al público inhibiría también el crecimiento. Esto es porque, según lo indican Bauer y Yamey, la restricción del ahorro privado limitaría la oferta y la efectividad del empresariado local, y también porque los ahorros se utilizarían para expandir los proyectos estatales.

Sabemos que el empresariado es un elemento crítico del desarrollo. Las altas tasas de impuestos suprimen el espíritu empresarial en mayor medida que otras actividades, puesto que los empresarios suelen realizar inversio-

nes que entrañan mayor riesgo. Por consiguiente, ellos exigen un índice de dividendos superior al promedio. Si esos dividendos resultan demasiado mermados por la tributación, entonces el espíritu empresarial se marchita.

Por consiguiente, el sistema fiscal puede producir un efecto significativo sobre el desarrollo, incluso cuando no afecta demasiado a la inmensa mayoría de los ciudadanos. No es posible suponer que un impuesto, por el simple hecho de que sea pagado por pocas personas, no influya en las actividades de estas últimas y de otros contribuyentes potenciales.

Una de las razones de que exista confusión a este respecto es que hay un malentendido acerca de la importancia relativa de los efectos de la tributación en lo referente al ingreso y la sustitución. Este último efecto nos induce a pensar que la gente optará por incrementar el ocio y el consumo en respuesta a la elevación de los impuestos. Sin embargo, muchos economistas del desarrollo han argumentado equivocadamente que este efecto de sustitución es nulificado por un efecto sobre el ingreso, lo cual sugiere que cuando la tributación le niega a la gente una parte de sus ingresos, ésta **acrecienta** sus esfuerzos para mantener el mismo ingreso neto.

De hecho, la experiencia demuestra que no existe en realidad una compensación equilibrada entre los efectos del ingreso y la sustitución: los efectos correspondientes al ingreso se cancelan forzosamente y el efecto de sustitución predomina siempre. Si un impuesto priva de sus ingresos a un individuo, este efecto queda compensado en su totalidad por el incremento del ingreso de aquellos que son beneficiarios de los desembolsos gubernamentales. La veracidad de esto resulta obvia en el caso de una transferencia de ingresos pura, pero en verdad es aplicable a todos los impuestos del gobierno; lo único que resta por aclarar es el grado en que las tasas tributarias influyen en la sustitución. Aquí se incluye la opción de trocar el trabajo por el ocio o de ingresar al sector no sometido a gravámenes así como la reducción del ahorro y la inversión en favor del consumo o la fuga capitales.

Gran Bretaña, los Estados Unidos y las naciones europeas estaban en una situación no muy diferente de la que hoy existe en muchos de los países menos desarrollados (PMD). Además, se podría decir que la devastación causada por la Segunda Guerra Mundial destruyó la base industrial de naciones como Alemania y Japón. Por estas razones vale la pena examinar brevemente la Revolución Industrial y la experiencia de posguerra en Alemania y Japón para averiguar qué papel pudo haber desempeñado la política tributaria en el fomento del crecimiento económico.

La Revolución Industrial comenzó en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII. Sus causas precisas todavía son tema de debate, pero existen pocas dudas en cuanto a que el clima intelectual de tolerancia contribuyó considerablemente para que la nación se liberara de reglamentos asfixiantes, aranceles y otras barreras para la expansión económica.

Los economistas clásicos de aquel periodo no se oponían al gobierno per se. Además, estaban preocupados por el efecto entorpecedor de los monopolios privados como elementos inhibidores del crecimiento aun cuando éstos fueran de carácter gubernamental. Sin embargo, es cierto que los economistas clásicos le concedieron al estado muy pocas probabilidades de desempeñar un papel positivo como estímulo del crecimiento, como no fuera en el desmantelamiento de las barreras estatales que se oponían a éste. Tal como Adam Smith lo escribió: "Es la más grande impertinencia y presunción... el que los reyes y ministros pretendan supervisar la economía de los individuos y que impongan restricciones a sus gastos, ya sea mediante la promulgación de leyes suntuarias o bien prohibiendo la importación de artículos de lujo. Aquellos mismos son siempre, sin excepción, los más grandes derrochadores de la sociedad. Que ellos vigilen bien sus propios gastos y podrán confiar plenamente en que los individuos vigilarán los suyos". Los economistas clásicos compartían la opinión de que la gente encontraría invariablemente la forma de eludir la mayoría de las barreras estatales a la creación de riqueza si se lograba impedir que el estado extendiera su dominio hacia esas nuevas áreas.

A medida que se expandió el alcance de las nuevas industrias, la parte de la economía que se encontraba libre de restricciones se amplió también. Además, a instancias de los partidarios de la tolerancia, muchas

antiguas restricciones quedaron igualmente abolidas. En consecuencia, escribe T.S. Ashton, "el estado llegó a desempeñar un papel menos activo en los negocios, mientras que el individuo y la asociación voluntaria tuvieron un papel más activo. Las ideas de innovación y progreso socavaron las sanciones tradicionales: los hombres empezaron a mirar hacia adelante, y no hacia atrás, y se transformaron sus ideas acerca de la naturaleza y el propósito de la vida social". Fue así como el concepto de libertad trascendió al de la simple ausencia de coacción estatal para incluir también el hecho de liberarse de ideas pasadas de moda y de restricciones culturales. Esto contribuyó a crear la atmósfera de innovación e invención que caracterizó a la Revolución Industrial.

En consecuencia, caben pocas dudas en cuanto a que la libertad económica fue uno de los principales factores que pusieron en marcha la Revolución Industrial en Gran Bretaña. Este concepto quedó insertado también en la esfera de la política fiscal. Tal como lo planteó David Ricardo: "No existe impuesto alguno que no tienda a disminuir la facultad de acumular". En consecuencia, las directrices del gobierno deben aspirar a mantener en el menor nivel posible la carga de la tributación. "La política de los gobiernos debe consistir", dijo Ricardo, "en no imponer jamás impuestos que recaigan inevitablemente en el capital, pues al proceder de ese modo se entorpece el flujo de fondos necesario para la conservación del trabajo y por ende se abate la producción futura del país".

Adam Smith compendió sus opiniones sobre la tributación en cuatro máximas famosas:

"1. Los súbditos de cualquier estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno, hasta donde sea posible, en proporción a sus respectivas capacidades; es decir, en proporción a la renta que cada uno de ellos disfruta bajo la protección del estado.

"2. El impuesto que cada individuo está obligado a pagar debe ser específico y no arbitrario.

"3. Todo impuesto debe ser recolectado en el momento o en la forma en que su pago resulte más conveniente para el contribuyente.

"4. Todo impuesto deberá establecerse de manera que sustraiga y mantenga fuera de los bolsillos de la

gente las menores sumas posibles, en exceso y por encima de lo que realmente ingresa a la tesorería pública del estado".

Smith explicó que su última máxima significa que el costo real de la recaudación de impuestos debe ser lo más bajo posible; que las sanciones correspondientes a la evasión de impuestos no deben ser excesivas; que la carga de llevar registros y documentación debe mantenerse en el mínimo nivel posible; y que los impuestos deberán estructurarse de modo que constituyan el menor desincentivo posible para la industria y la producción.

Estos principios fueron aplicados ampliamente durante todo el siglo XIX en Gran Bretaña y se transfirieron en un grado considerable a las colonias británicas. Dichos principios se aplicaron también en los Estados Unidos. La tributación en gran escala y la intervención del gobierno en la economía no comenzaron realmente sino hasta los inicios de la Segunda Guerra Mundial. Podría decirse que durante los primeros 150 años de la historia de los EUA como nación independiente, el gobierno acató el ejercicio de un papel muy limitado dentro de la economía.

LA EXPERIENCIA DE POSGUERRA

Tampoco hay evidencias de que el gobierno haya intervenido muy apreciablemente en el rejuvenecimiento de las economías de Alemania y Japón después de la Segunda Guerra Mundial. En Alemania, por ejemplo, la recuperación económica no se inició antes que el ministro de economía, Ludwig Erhard, aboliera el sistema de controles económicos implantado por los nazis y continuado por los aliados. Erhard instituyó también una reforma monetaria que detuvo la inflación y dio comienzo a una serie de reformas fiscales que redujeron marcadamente las tasas tributarias.

Antes de las reformas de Erhard, en 1948, la tasa tributaria marginal de 50% comenzaba en 2.400 reichsmarks (unos 600 dólares), y la clasificación del 95% se aplicaba a partir de un ingreso de 60.000 reichsmarks (unos 15.000 dólares) únicamente. En realidad, sin el próspero mercado negro que estaba fuera del alcance de las autoridades fiscales, los impuestos combinados sobre la renta y la propiedad podrían haber igualado o incluso excedido el ingreso total. En consecuencia, casi la mitad de los impuestos quedaban pendientes de pago.

Las tasas fiscales se redujeron considerablemente a partir de 1948. Las exenciones personales aumentaron y las categorías tributarias se volvieron más elásticas, de modo que los altos impuestos afectaron a menos personas. A la postre, las tasas mismas fueron recortadas, reduciéndose la más alta de ellas a 53% en 1958, porcentaje muy similar al correspondiente a la más alta tasa tributaria marginal de la actualidad.

Durante la posguerra se produjo una experiencia similar en Japón. En el periodo inicial de la ocupación norteamericana, el principal problema era la inflación desenfrenada. Desgraciadamente, las políticas fiscales de las autoridades estadounidenses empeoraron las cosas en un principio. Entre aquéllas figuraban tasas de impuestos sobre la renta individual más altas y abruptamente ascendentes, con menos exenciones personales, impuestos más elevados sobre los beneficios empresariales y excedentes, sin ajuste a la inflación por concepto de márgenes de depreciación, un oneroso gravamen de capital sobre la riqueza y un aumento del número de impuestos sobre ventas y consumo, con la inclusión de un impuesto al valor agregado.

Esos cambios fiscales desembocaron pronto en el derrumbamiento del sistema de pagos hacendarios. La evasión fiscal se generalizó, los recaudadores de impuestos llegaron a ser personajes tan aborrecidos como la policía secreta de la preguerra, las empresas se desmoronaron por la imposibilidad de reabastecerse de capital, y las ventas internas se retrasaron gravemente. A esas alturas, el General Douglas MacArthur, jefe de las fuerzas de ocupación estadounidense, invitó al profesor de la Universidad de Columbia, Carl Shoup y a un grupo de expertos fiscales de ese país. Su primera recomendación fue que se redujeran marcadamente las tasas tributarias y se incrementaran las exenciones personales. En lo tocante a las empresas, la Misión Shoup recomendó el ajuste de los márgenes de depreciación por inflación, la abolición del impuesto sobre beneficios excedentes y la reducción de la tasa tributaria corporativa a 35%. Además de eso, fueron recomendadas e instituidas numerosas reformas técnicas.

**¿"MODELOS"
PARA
EL TERCER
MUNDO?**

En cada uno de esos casos, el desarrollo de la industrialización tuvo lugar en un ambiente de libertad económica e impuestos bajos. Sin embargo, ¿es posible transferir esa experiencia al Tercer Mundo en la actualidad?

El mejor ejemplo de esto es Hong Kong, donde existe un sistema fiscal de tasa prácticamente fija, de 17%, para todos los ciudadanos. Allí se introducen también muy pocas reglamentaciones gubernamentales u otras interferencias que perturban el mercado libre. En realidad, Hong Kong cuenta con la economía más libre del mundo y con una de las más vigorosas, sobre todo si se considera su densidad demográfica y su falta de recursos naturales. El economista Alvin Rabushka declara: "Comercio libre, mercados libres, impuestos bajos, no intervención y libertad personal son factores que se combinan para demostrar que el modelo de organización económica basada en el mercado libre puede ser una realidad viviente y no sólo un convencionalismo de libro de texto. Hong Kong puede servir de modelo para otros países en desarrollo que hasta ahora han dependido de un camino de desarrollo económico dirigido por el estado, pero que no han logrado llevar a cabo la transición hacia una economía moderna más próspera".

A veces se menciona a Singapur como un ejemplo que refuta el caso de Hong Kong: un país con elevado crecimiento y tasas fiscales relativamente altas. En realidad, ambas caracterizaciones son desorientadoras. Aunque las tasas del impuesto sobre la renta en Singapur aumentaron a 40% -más del doble de las de Hong Kong- las tasas más altas se aplican únicamente a los ingresos muy cuantiosos. La tasa de 25% no es aplicable sino hasta que el causante acumula un ingreso gravable superior a 23.500 dólares, y la tasa tributaria máxima se aplica solamente a los ingresos gravables superiores a 350.000 dólares. Por otra parte, Singapur cuenta con un plan de seguro social muy ambicioso, conocido como el Fondo Provisorio Central (CPF), que en los últimos años se incrementó bruscamente al 25% de los salarios de los trabajadores (con aportaciones idénticas que sufragaban los patrones), cuyo efecto parcial fue una reducción del 1.7% en la producción nacional total de Singapur durante el año pasado. Sin embargo, un informe reciente del gobierno ha recomendado una aguda reducción de la tasa tributaria personal y empresarial máxima a 30%, la disminución de las contribuciones al CPF a sólo el 10% y una depreciación más acelerada para la maquinaria y el equipo. La instrumentación de estas reformas puede volver a colocar a Singapur entre las economías de más rápido crecimiento en el mundo.

La evidencia reciente sugiere -contrariamente a la idea convencional- que el espectacular índice de creci-

miento de Hong Kong en la posguerra dio lugar a una distribución más uniforme del ingreso, a pesar de la ausencia de políticas fiscales para la redistribución. De hecho, el crecimiento rápido basado en mercados libres e impuestos bajos ha estrechado la diferencia en la distribución del ingreso entre las clases más elevadas y las más bajas en Brasil, la isla de Taiwan y la República de Corea.

En un estudio reciente del Banco Mundial, Keith Marsden, quien analizó a buen número de PMD con impuestos altos e impuestos bajos, informó que la elevación de los índices de crecimiento económico permitió un aumento sustancial en los niveles de vida reales de los países con bajos ingresos, según puede apreciarse por el ascenso de sus respectivos niveles de consumo privado. Al mismo tiempo, el crecimiento amplió la base tributaria y generó mayores rentas, lo cual permitió financiar una expansión más rápida de los gastos correspondientes a servicios gubernamentales. El resultado de esto fue que la participación de las familias más pobres en el ingreso siguió siendo relativamente alta. Por consiguiente, dice Marsden, "los datos disponibles acerca de la distribución del ingreso parecen refutar el argumento de que los países que tienen altos impuestos son más equitativos que aquellos donde los impuestos son bajos".

Indicios recientes inducen a pensar que el éxito de los países de Asia oriental que han alcanzado índices de crecimiento más altos por medio de una política de impuestos bajos, así como la publicidad que se ha dado a las campañas para recortar los impuestos en los Estados Unidos, están provocando que el pensamiento "del lado de la oferta" -procrecimiento- penetre en el Tercer Mundo. La India, por ejemplo, redujo drásticamente sus tasa fiscales en los últimos años. La tasa superior, que llegó a ser de 97.75%, fue recortada a 77% en 1975, dando lugar a un repunte del crecimiento. Un año después, la tasa máxima fue recortada a 66%, lo cual estimuló un mayor crecimiento. Más recientemente, el Primer Ministro Rajiv Gandhi instituyó una nueva ronda de reducciones tributarias y medidas para eliminar la regulación, abatiendo la tasa máxima a 50% únicamente. También en este caso, el efecto ha sido muy positivo, pues el mercado de valores indio ascendió casi inmediatamente y logró imponer nuevas marcas. Según lo señaló recientemente el **Financial Times** de Londres, el crecimiento económico de la India, que había promediado

1.5% durante varios decenios, saltó a 4.5% en 1985 y se esperaba que llegara al 5% en 1986.

Otro país en desarrollo donde los recortes fiscales y una estrategia de mercado libre parecen haber producido efectos positivos significativos es Sri Lanka. Hasta 1977, ese país (anteriormente conocido como Ceilán) fue gobernado por una coalición izquierdista. Había controles gubernamentales prácticamente sobre todos los aspectos de la vida económica; las tasas tributarias ascendieron hasta 70% y se aplicaban a niveles de ingresos relativamente bajos. En 1976, la participación del gobierno en el producto nacional bruto (PNB) llegó al 70% y la economía se estancaba, con un crecimiento promedio de apenas 2.9% en 1970-1976. En las elecciones de 1977, los izquierdistas fueron sustituidos por un gobierno conservador que procedió rápidamente a eliminar los controles gubernamentales, reducir las tasas tributarias y recortar los gastos del gobierno. El resultado fue un marcado incremento del crecimiento económico, elevándose el correspondiente al PNB de 3% en 1976 a 4.2% en 1977 y a 8.2% en 1978 (el primer año completo del nuevo programa) y promediando 5% o incluso más a partir de entonces. El PNB per cápita casi se ha duplicado y la participación de gobierno en el PNB ha disminuido a la mitad.

La reforma fiscal sigue siendo una necesidad apremiante en la totalidad del Tercer Mundo, pues diversas tasas de impuestos marginales extremadamente altas se aplican a individuos a quienes se catalogaría como personas pobres en los Estados Unidos y en otras naciones occidentales. El Banco Mundial ha recopilado pruebas de este hecho a últimas fechas. El banco tomó el ingreso correspondiente al nivel de la pobreza para una familia de cinco miembros en los Estados Unidos, en 1983, lo convirtió a la moneda local y averiguó las tasas tributarias marginales que se aplicaban a dicho ingreso.

Los resultados son reveladores. De los 20 países de bajos ingresos que fueron objeto del estudio, 13 imponían tasas tributarias marginales -el impuesto correspondiente a cada dólar adicional ganado- aplicándoles tasas superiores al 50%. En Tanzania se imponía una tasa tributaria marginal de 85% al mismo ingreso que, en los Estados Unidos, se habría catalogado dentro del nivel de la pobreza. El impuesto promedio -la tributación total pagada como porcentaje del ingreso- era de 55.4%.

**UN
LLAMAMIENTO
A LA
REFORMA
FISCAL**

En muchos otros países, la situación era igualmente mala, pues muy a menudo se cobraban impuestos con tasas muy superiores al 50% incluso a familias cuyos ingresos eran equivalentes a la mitad del nivel de la pobreza. Algunos de esos datos se presentan en la tabla adjunta.

La imposición de las tasas tributarias marginales tan elevadas no puede dejar de producir poderosos efectos negativos. En consecuencia, los especialistas del desarrollo se sienten mucho más inclinados a hacer de la reforma fiscal un elemento importante de las estrategias de desarrollo para el Tercer Mundo, en contraste con lo que ocurría hace unos cuantos años, antes que la inflación flagrante colocara a los causantes en categorías fiscales tan altas. Así pues, en un estudio reciente del Banco Mundial, Chad Leechor dijo "Hay un incipiente consenso en cuanto a que la disminución de las tasas tributarias marginales es deseable como una forma de preservar los incentivos para el trabajo y el ahorro, y como prerequisite de otros cambios ulteriores que propicien una mayor equitatividad entre los contribuyentes... A mediano plazo, las tasas fiscales más bajas no se traducen forzosamente en menos rentas para el gobierno, pues la base tributaria puede ampliarse para compensar la disminución de dichas tasas".

Si bien es cierto que el descenso de las tasas tributarias marginales puede no ser una condición suficiente para el crecimiento del Tercer Mundo, es posible que sea una condición necesaria. Considerando que las elevadas tasas que hoy están vigentes permiten recaudaciones tributarias relativamente escasas -en ciertos casos, prácticamente nulas- el precio de experimentar al menos con tasas más bajas es pequeño.

TASAS TRIBUTARIAS MARGINALES PARA INGRESOS DE 12.000 y 6.000 DOLARES

País	Tasa para \$12.000*	Tasa para \$6.000
Economías de bajos ingresos		
Etiopía	49,0	29,0
Bangladesh	60,0	55,0
Mali	70,0	60,0
Zaire	60,0	60,0
Burkina Faso	25,8	23,2
Birmania	50,0	35,0
Malawi	45,0	30,0
Niger	45,8	10,8
Tanzania	85,0	65,0
Somalia	56,1	56,1
India	61,9	65,0
Benin	27,2	23,6
Ghana	60,0	60,0
Madagascar	26,8	14,5
Sierra Leona	70,0	57,5
Sri Lanka	61,6	61,6
Kenya	50,0	25,0
Pakistán	60,0	50,0
Sudán	60,0	50,0
Chad	38,4	21,6
Economías de ingresos bajos o medianos		
Senegal	24,1	19,4
Liberia	34,0	27,5
Yemen	15,0	15,0
Indonesia	15,0	15,0
Zambia	45,0	15,0
Egipto	32,1	25,4
Costa de Marfil	19,2	12,4
Zimbabwe	34,0	22,0
Marruecos	39,8	18,6
Filipinas	24,0	15,0
Nigeria	25,0	15,0
Tailandia	22,0	10,0
Perú	26,0	8,0
Guatemala*	13,4	9,2
Turquía	40,0	40,0
Tunisia	63,3	42,6
Jamaica	57,5	45,0
Ecuador	24,0	17,0
Colombia	35,0	21,1
Economías de ingresos altos o medianos		
Jordania	15,0	5,0
Malasia	25,0	9,0
Chile	8,0	0,0
Brasil	25,0	10,0
República de Corea	23,0	7,5
Argentina	0,0	0,0
Portugal	41,5	21,5
México	36,5	16,8
Grecia	43,7	22,0
Hong Kong	10,0	0,0
Singapur	12,6	6,3
Economías industriales de mercado		
Irlanda	35,0	35,0
Japón	25,0	4,0
Estados Unidos	12,0	0,0

* Nivel de pobreza en los EUA para una familia de cinco en 1983.

Fuente: G.P. Sicat y A. Virmani, Personal Income Tax Rates in Developing Countries (Tasas tributarias sobre el ingreso personal en países en desarrollo), el Banco Mundial, de próxima aparición. (*) Ajustado a devaluación a Q 2.70 = \$1.00.

**BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD
RAFAEL LANDIVAR
Guatemala, C.A.**

**PRUEBE QUE SABE HONRAR SUS COMPROMISOS
DEVOLVIENDO CON PUNTUALIDAD ESTE LIBRO.**

Si terminado el plazo de préstamo (una semana) el libro no hubiere sido devuelto, será cobrada una multa de Q.0.05 por día, de lunes a sábado.
El plazo citado puede ser prorrogado, si la obra no está solicitada por otro lector.

Centro de Estudios Económico-Sociales, de Guatemala.
Instituto Salvadoreño de Estudios Políticos Económicos y Sociales.
Asociación Nacional de Fomento Económico, de Costa Rica.
Instituto de Investigación de Gobierno y Libertad de Honduras.
Cámara de la Libre Empresa de Guatemala.

Un aporte para el verdadero desarrollo



I. S. E.

