



¿Son las economías europea y americana tan diferentes?

José Antonio Herce San Miguel

Profesor de Fundamentos del Análisis Económico y
Director Ejecutivo de la Fundación de Estudios
de Economía Aplicada FEDEA

JOSÉ ANTONIO HERCE SAN MIGUEL

Nacido en Calahorra (La Rioja, 1951), es licenciado y doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y Master of Arts en Economía por la Universidad de Essex (Reino Unido). En la actualidad es director ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) y profesor titular de Economía en la Universidad Complutense de Madrid.

Ha sido profesor asociado en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones entre 1991 y 1998. Entre 1994 y 1996 impartió seminarios en el Colegio de México sobre integración europea. Entre 1987 y 1991 perteneció al cuerpo de administradores de la Comisión de la UE, desempeñando sus tareas en la Dirección General de Empleo y en la Cellule de Prospective del Presidente Delors. Su trabajo de investigación se ha dirigido hacia la evaluación de los efectos económicos de las ayudas estructurales comunitarias, la modelización macroeconómica de la economía española, la geografía económica y los estudios regionales y sectoriales y, especialmente, el análisis del sistema español de pensiones públicas y las consecuencias del envejecimiento de la población.

Es consultor de diversas entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales, para las que realiza dictámenes e informes sobre los temas anteriormente aludidos.

¿Son las economías europea y americana tan diferentes?*

1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea de los quince miembros anteriores a mayo de 2004 (UE-15) tiene en la actualidad un nivel de PIB por persona cercano a los 25.000 euros que se sustenta en una tasa de empleo del 50 por ciento de la población total y una productividad por empleado cercana a los 50 mil euros. Convenientemente ajustados por paridad de poder adquisitivo (PPA), inflación y tipo de cambio, estos indicadores corresponden a la situación de los Estados Unidos (EE UU)... ¡hace veinte años! Pero las cosas no han mejorado en la última década.

El creciente gap económico entre EE UU y la UE¹ que se viene observando desde los primeros años noventa ha llevado recientemente a numerosos analistas a indagar en las causas de este desarrollo, bien en lo referente a la productividad (Gordon, 2004) o en relación al empleo (Prescott, 2004). Junto a la preocupación acerca del crecimiento relativo, y sus causas, se da, y de manera más intensa, la preocupación por el pobre desempeño económico de la UE en términos absolutos (De la Dehesa, 2004). Frente a los argumentos que enfatizan la fortaleza económica de EE UU se sitúan los que enfatizan que la UE, a cam-

*Texto proporcionado por el autor

1. En lo sucesivo, salvo expresamente indicado, me referiré indistintamente a Europa o a la Unión Europea. Respecto a esta última, lo haré pensando en los quince estados miembros que la formaban entre enero de 1995 y marzo de 2004 (UE-15), incluso si aludo a periodos de tiempo anteriores a 1995. Las cifras contenidas en este trabajo para la UE se refieren en todo momento a la UE-15.

bio, posee un modelo social mucho más desarrollado. No faltan quienes quieren ver en esta dicotomía una opción explícita por parte de los europeos asociada a la mayor valoración del ocio que caracterizaría al "modelo europeo" (Blanchard, 2004).

La reflexión sobre los méritos y deméritos de los modelos "americano" y "europeo", entre el público general, puede parecer oportuna, pero adolece de numerosos condicionantes ideológicos y escasa visión dinámica de los procesos en curso. Para empezar, dentro de la UE pugnan entre sí varias concepciones del combinado economía-sociedad, por lo que es inexacto hablar de un modelo "europeo" cuando países comunitarios como el Reino Unido, Alemania y Suecia tienen esquemas muy diferentes y en permanente proceso de cambio más o menos intenso. Por otra parte, la presencia de los diez nuevos de la Europa centro-oriental, sesga fuertemente la concepción del mercado y de la política social hacia los postulados más liberales, aunque esta es una constatación que puede cambiar, como sugiere el caso, bien específico, por otra parte, de las protestas contra la Agenda 2010 del Canciller Schröder originadas en Alemania oriental. Finalmente, cada combinado economía-sociedad es fruto de circunstancias históricas que, aunque condicionen lo que observamos, pesarán cada vez menos a medida que avanza la globalización.

El proceso de ajuste de los sistemas socio-económicos está abierto en todos los países y sólo las resistencias al cambio permiten, transitoriamente, delimitar las fronteras que nos hacen creer que vivimos en el mejor de los mundos posibles. Lo de "el mejor de los mundos posibles" puede parecer una exageración, pues la mayoría de estadounidenses y europeos aceptarían sin dudar un modelo con el nivel de renta de los primeros y el de protección social de los segundos. El problema radica en hacer que este último escenario sea un mundo posible, lo que no es evidente en absoluto.

En lo que sigue, me referiré especialmente a la comparación de los procesos de la productividad, el empleo y el PIB per cápita en la UE-15 y en los EE UU a partir de 1960. Un largo camino de más de cuatro décadas que conviene analizar con deteni-

miento para entender la primera naturaleza de los problemas económicos de ambos. A continuación, repasaré someramente la literatura más reciente sobre este fenómeno económico de enorme trascendencia para Europa (y para España) y me detendré sobre aspectos diversos de los determinantes menos convencionales del crecimiento, entre ellos el modelo social existente a ambos lados del Atlántico, antes de finalizar con una batería de preguntas y respuestas sobre el problema que nos ocupa.

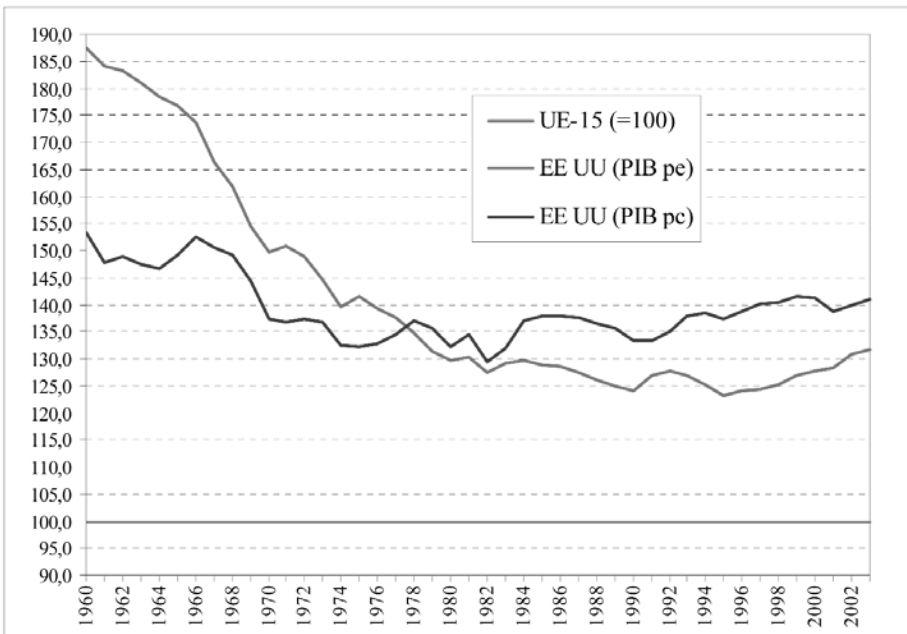
2. EL PROCESO DEL PIB POR PERSONA Y POR EMPLEADO 1960-2003

Repasemos en primer lugar los procesos de renta per cápita y por empleado en la UE-15 y en los EE UU (Gráfico 1). Entre 1960 y los primeros años de la década de los ochentas, los quince países de la UE previa a última ampliación registraron un significativo proceso de convergencia real especialmente intenso en materia de productividad (PIB por empleado) reduciendo la distancia que los separaba de EE UU. Desde entonces, si bien la productividad relativa de la UE continuó mejorando con alternativas hasta mediados de los noventas, el PIB por habitante, especialmente, y la productividad relativas de la UE han registrado un deterioro tendencial que los sitúa hoy en un 30 y 26 por ciento, respectivamente, por debajo de los niveles alcanzados en los EE UU por estos indicadores.

El progreso relativo de Europa en las décadas de los sesentas y setentas no estuvo exento de contratiempos, que también sufrieron los EE UU, pero marcó claramente una tendencia determinada por el doble éxito de la reconstrucción de las principales economías del continente, tras la devastadora guerra mundial, con la ingente ayuda americana por cierto, y de la integración comunitaria. Pero la "edad dorada" de los sesentas no habría de repetirse indefinidamente. Agrandes rasgos, puede hacerse el siguiente diagnóstico sin perjuicio de que los factores determinantes y acompañantes de las causas generales que expongo a continuación deban ser analizados con mucho mayor detalle. Las turbulencias inflacionarias y cambiarias de

los setentas, rematadas por las perturbaciones petrolíferas, ralentizaron los procesos de convergencia aludidos. La divergencia de políticas macroeconómicas seguidas en los ochentas a ambos lados del Atlántico (recesión monetarista de P. Volker en 1980/82) los detuvieron. La revolución de las TICs en los noventas, por fin, los ha hecho revertir.

GRÁFICO 1
PIB (A PRECIOS CORRIENTES) POR PERSONA Y POR EMPLEADO
EN EE UU RELATIVO A UE-15 (=100) 1960-2003



Fuentes: Comisión de la UE y elaboración propia (Herce, 2004a)

3. LAS FUENTES DEL CRECIMIENTO

La economía americana ha disfrutado de un dinamismo nunca igualado por la europea en materia de creación de empleo, al tiempo que los trabajadores americanos trabajan bastantes más horas al año que los europeos, en términos medios, si bien, la tasa de empleo americana fue menor que la europea durante la década de los sesentas. Junto al empleo efectivo de

trabajadores, la acumulación de capital físico y el progreso tecnológico determinan el nivel material de la población, en particular el nivel del PIB por habitante. Estas son las conocidas "fuentes del crecimiento" o determinantes básicos del crecimiento. La capitalización de las dos economías (capital privado y público) no ha diferido sustancialmente en las últimas décadas, si bien la economía europea paso el liderazgo de este proceso a la americana hace ya más de dos décadas, siempre dentro de una tendencia de tasas de capitalización levemente decrecientes en ambas economías. La tercera "fuente" del crecimiento, el progreso técnico o productividad total de los factores (PTF), fue más intensa en la UE-15 que en los EE UU hasta que, pasado 1990, las tornas se invirtieron a favor de estos últimos, lo que ha llevado a la impresión de que la economía americana es un "campeón" del progreso tecnológico desde tiempos inmemoriales.

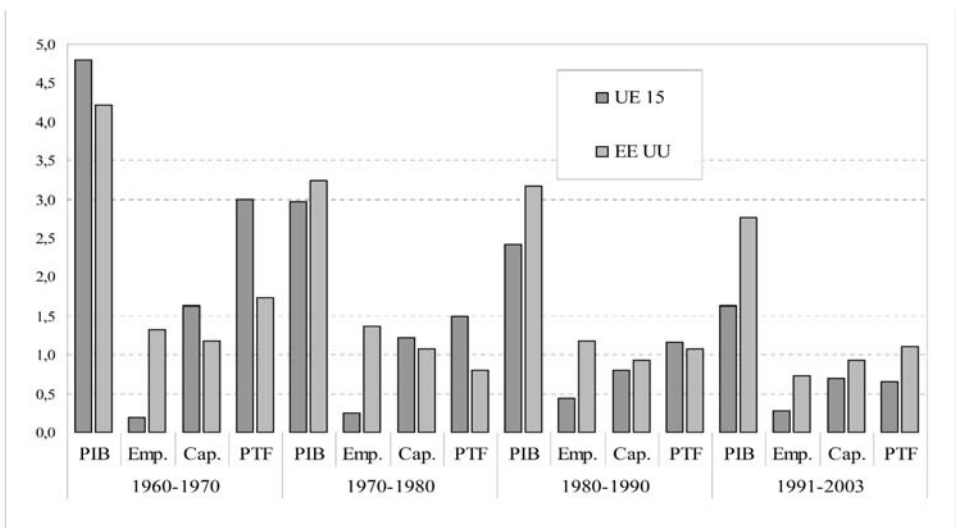
Una sencilla descomposición contable permite atribuir a cada uno de los tres factores aludidos la parte que le corresponde en el crecimiento observado del producto real de las economías que nos interesan. Ello se muestra en el Gráfico 2 para diferentes subperiodos desde 1960. Aunque la descomposición aludida descansa sobre una serie de supuestos que no tienen por qué cumplirse estrictamente en la realidad², los resultados son claramente ilustrativos del cambiante papel que cada uno de los determinantes del crecimiento europeo y americano han desempeñado a lo largo del periodo analizado.

Hace cuatro décadas, la economía europea lideraba la capitalización y el avance de la PTF, y, con ello, el crecimiento del PIB, aunque el nivel americano era bastante más alto; mientras que la economía americana lideraba la creación de empleo. En la actualidad, siendo las tasas de crecimiento menores, la econo-

2. El supuesto principal es que el capital y el trabajo se combinan mediante una función de producción de tipo Cobb-Douglas, con rendimientos de escala constantes, para dar lugar al producto final de la economía. La descomposición aludida es: en la que es la participación de los costes laborales en el PIB y PTF es la productividad total de los factores. Aparte de los dos únicos factores físicos, el trabajo (brazos) y el capital (máquinas), todos los demás determinantes del crecimiento (capital humano, progreso técnico propiamente dicho, instituciones, etc.) se engloban en el término PTF, que no es otra cosa que el residuo de Solow.

mía americana lidera los tres proceso básicos de acumulación de factores: trabajo, capital y PTF. Este cambio de tendencia ha tenido lugar, de manera generalizada, durante la década pasada. Las razones de este cambio son muy diversas (De la Dehesa, 2004) y, sin que pueda decirse todavía si el mismo será duradero, numerosas evidencias y argumentos apuntan en esta dirección; al menos, mientras la UE no acelere las reformas pendientes (Sapir et al, 2004).

GRÁFICO 2
CONTRIBUCIONES DE LOS FACTORES ACUMULABLES (TRABAJO Y CAPITAL) Y DEL PROGRESO TECNOLÓGICO (PTF) AL CRECIMIENTO REAL DEL PIB EN EE UU Y UE-15 ENTRE 1960 Y 2003 (POR SUBPERIODOS)

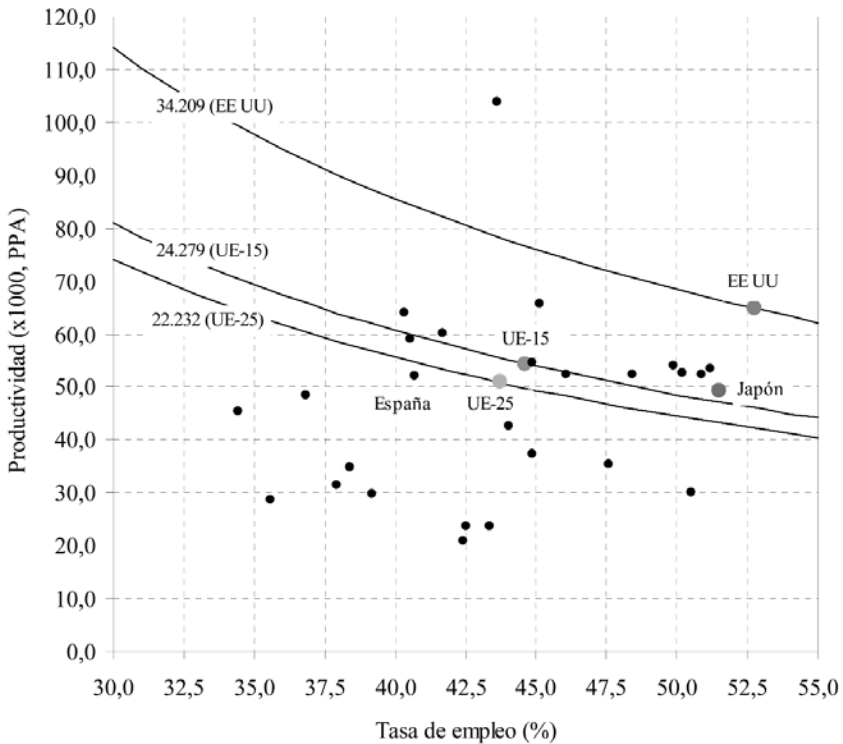


Fuentes: Comisión de la UE y elaboración propia (Herce, 2004a)

Repasemos con detenimiento la situación actual. Para ello, compararé, como se muestra en el Gráfico 3, la situación en UE-15 y n EE UU en lo referente al nivel de PIB por persona (ajustado por poder adquisitivo), en 2003, y sus dos determinantes básicos: la tasa de empleo (ocupados por cada 100 habitantes) y la productividad (PIB por ocupado). Téngase en

cuenta que la productividad así medida es la combinación de la tasa de capitalización de la economía y de la PTF anteriormente comentadas. Junto a la situación de las dos economías que interesan, se muestran en el gráfico las de la nueva UE-25, Japón, España y, sin señalarlas, las de los otros veinticuatro miembros de la UE. También se incluyen en el gráfico las curvas de nivel del PIB por habitante en EE UU, UE-15 y UE-25.

GRÁFICO 3
DETERMINANTES PRIMARIOS DE LA RENTA PER CÁPITA
EN EE UU Y LA UE - 2003



Nota: El PIB por persona está asociado a las curvas de nivel y es el simple producto de la tasa de empleo (en tanto por uno) y la productividad del trabajo.

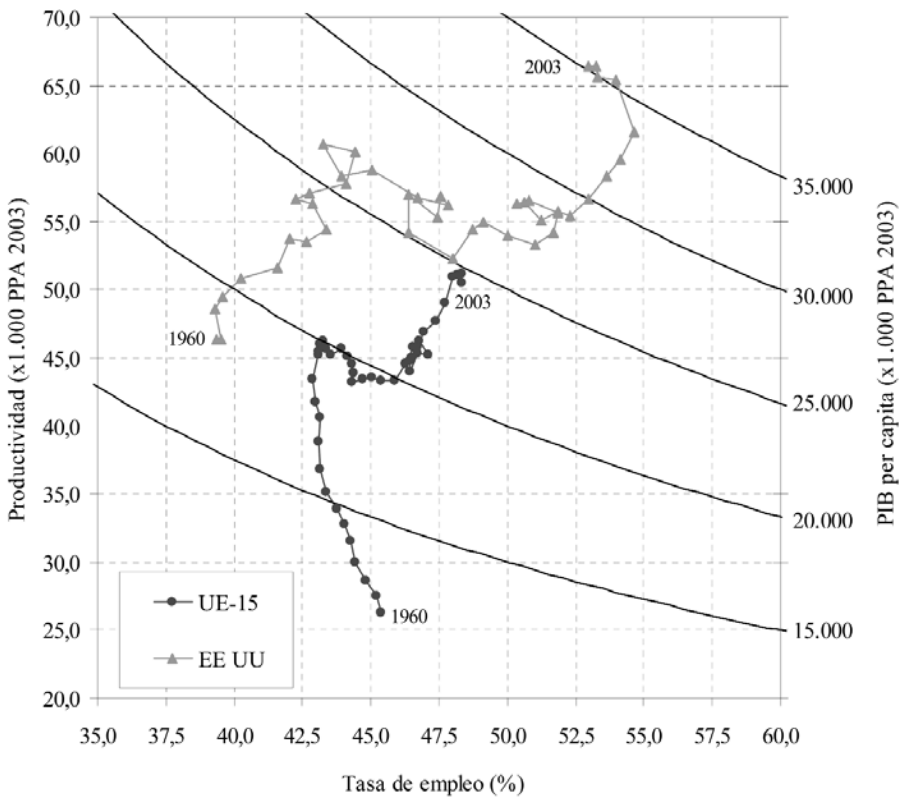
Fuentes: Comisión de la UE y elaboración propia (Herce, 2004a)

No es necesario detenerse demasiado para advertir que tanto una mayor tasa de empleo como una mayor productividad del trabajo logran que el PIB por persona en los EE UU sea un 41 por ciento mayor que el de la UE-15. A esta diferencia contribuyen casi por igual las mayores tasas de empleo y productividad de la economía americana, aunque la productividad aquí calculada capta el rasgo bien conocido de que cada trabajador americano trabaja más horas que su equivalente europeo. Para la UE-25, las diferencias son algo mayores todavía. Nótese cómo la ampliación ha supuesto un descenso de la renta por habitante en la Unión impulsado por los dos factores básicos. Es de esperar que tanto la tasa de empleo como la productividad aumenten apreciablemente en los nuevos estados miembros en los próximos años. Nótese también, cómo la economía española, que tiene una productividad del trabajo algo mayor que la de la UE-25 y Japón, mantiene todavía una tasa de empleo muy inferior, en particular, a la de esta última economía que, naturalmente, disfruta de una renta por habitante mayor. Claramente, tanto la productividad como la tasa de empleo son determinantes de un elevado nivel de renta por habitante.

¿Cómo han llegado cada una de las economías a la situación que observamos en la actualidad? Desde hace más de cuatro décadas, como se ha argumentado anteriormente, cada economía a registrado alternancias en su papel de líder en los diferentes procesos de acumulación de trabajo, capital y tecnología (PTF en sentido amplio). Pero lo cierto es que las condiciones de partida, a principios de los sesentas, ya eran muy diferentes. Si pudiéramos marcar la trayectoria hacia atrás de los dos determinantes básicos del PIB por habitante para EE UU y UE-15, obtendríamos en un plano similar al del Gráfico 3 las sendas de evolución temporal de ambas economías y su progreso en la escala material (PIB por habitante). Esto es lo que se muestra en el Gráfico 4 mediante las líneas continuas que unen los pares productividad-tasa de empleo en cada año desde 1960 (extremos inferior-izquierdo) hasta 2003 (extremos superior-derecho). Esta representación es muy elocuente y nos dice que, a pesar del protagonismo europeo en el crecimiento de la productividad en la primera parte del periodo, el nivel de partida

de los EE UU era mucho mayor que el de UE-15. La economía americana no ha dejado, por lo general, de avanzar en su tasa de empleo, mientras que la europea ha registrado retrocesos prolongados y apreciables. Lo que es más chocante es que la economía europea actual (UE-15) es el retrato más fiel de lo que era la economía americana, en materia de productividad del trabajo, tasa de empleo y nivel de PIB por habitante (unos 25 mil euros ajustados por PPA)... ¡hace veinte años!

GRÁFICO 4
LA TRAYECTORIA DE LA PRODUCTIVIDAD, LA TASA DE EMPLEO Y EL PIB PER CAPITA EN LA UE-15 Y EN LOS EE UU 1960-2003



Fuentes: Comisión de la UE y elaboración propia.

4. EXPLICACIONES RECIENTES

La distancia económica entre EE UU y Europa preocupa tanto como el estancamiento de la economía comunitaria en los últimos años. Frente a ambos problemas no ha dejado de producirse una amplia literatura que puede encontrarse resumida en De la Dehesa (2004), especialmente acerca de las razones de la brecha económica, y en Sapir et al (2004), especialmente orientado hacia el segundo de los problemas mencionados.

Por otra parte, recientes análisis argumentan que o bien la distancia es simplemente fruto de preferencias sociales bien definidas y claramente diferenciadas y asumidas a ambos lados del Atlántico (Blanchard, 2004) o bien se trata de diferencias aparentes que, cuando se analizan de cerca, son menores de lo que parece o transitorias (Isbell, 2004). Europa, según estos últimos análisis convergerá con EE UU simplemente a medida que se liberalicen los mercados de bienes, servicios y capitales, lo que ya está de todas las maneras en el programa de la Comisión de la UE. Los europeos, dice Olivier J. Blanchard (2004), han optado desde hace décadas por sacrificar el producto de un mayor esfuerzo laboral a cambio del disfrute de mayor ocio. Esta es, ciertamente, una elección tan racional como otra cualquiera y, si el valor del ocio obtenido pudiera introducirse en el cómputo del PIB, puede que Europa aventajase a EE UU en "PIB ampliado" por persona.

Pero lo cierto es que la tasa de desempleo en la UE es casi el doble de la que se observa en los EE UU. Ello quiere decir que muchos europeos no eligen el ocio excesivo del que "disfrutan". Al mismo tiempo, es verdad que los europeos que trabajan lo hacen unas 200 horas menos al año que los trabajadores americanos, quienes, por cierto, trabajan tantas horas al año (1.815 horas en 2002, según la OCDE) como los españoles (1.807 horas). La elevada tasa de paro es, sin duda, el mejor indicador de que la "preferencia" por el ocio en Europa no es tan libre como sugieren algunos analistas. De serlo, la tasa de paro sería mucho más baja. De hecho, debería ser más reducida que en los EE UU.

¿Cuáles son las causas más identificables de la distancia que separa a las dos economías? Ya hemos visto que la tasa de empleo y la productividad del trabajo son mayores en EE UU que en Europa, si bien, hace cuatro décadas, la ratio (aunque no el crecimiento) del empleo y el crecimiento (aunque no el nivel) de la productividad eran mayores en Europa. Pero, ¿por qué es esto así.

En lo que se refiere a la tasa de empleo (y las horas trabajadas) Edward C. Prescott (2004) está convencido, y se muestra convincente, de que es la elevada fiscalidad marginal sobre el trabajo en Europa la que explica buena parte de la diferencia, así como la evolución observada en las últimas décadas. Según esta explicación, sin que las preferencias tengan que ser diferentes, las elecciones de los agentes pueden serlo simplemente en respuesta a un esquema de incentivos fiscales muy diferente a ambos lados del Atlántico. Si a ello se une el elevado salario de reserva que los sistemas europeos de desempleo proporcionan al trabajador tenemos dos poderosos incentivos que frenan la oferta de trabajo en la UE.

Además, la productividad del trabajo es menor en Europa y la distancia es creciente. ¿Por qué, si hasta hace apenas diez años se estaba cerrando la brecha poco a poco? Según Robert J. Gordon (2004), la respuesta reside en el uso más intensivo de las TICs que se hace en la economía americana, especialmente en los grandes sectores del comercio al por menor y financiero. A su vez, este uso más intensivo está impulsado (y complementado) por el desarrollo de grandes redes de comercialización en estos sectores favorecido por regulaciones mucho más liberales en EE UU. Regulaciones poco favorecedoras del corporatismo empresarial y sindical, por una parte, y de la concentración urbana (incluso en pequeñas ciudades) y segmentación territorial, por otra, que son algunos de los grandes obstáculos que se oponen a la consolidación del mercado interior en Europa.

Por sí solas, las anteriores explicaciones no implican necesariamente que la ventaja americana se haga cada vez mayor, siempre que Europa reaccione, lo que tampoco está garantiza-

do (De la Dehesa, 2004; Sapir et al, 2004). Pero parece que habrá de pasar algo más de tiempo para confirmar si la ventaja americana en materia de productividad, especialmente, se revela como un fenómeno estructural.

5. LOS FACTORES NO CONVENCIONALES

Pese a la aparente simplicidad del análisis desarrollado hasta ahora, no deben quedar dudas acerca de lo extraordinariamente complejo que es el proceso de crecimiento económico. De hecho, los indicadores macroeconómicos convencionales, son simples medias ponderadas de los resultados alcanzados por millones de unidades individuales (personas, empresas e instituciones) que toman constantemente decisiones de oferta o demanda de bienes y servicios, trabajo, activos, etc. La materialización de estas decisiones y su mayor o menor éxito permite observar los resultados sectoriales, territoriales y agregados que observamos regularmente.

Las decisiones de naturaleza económica están influidas por los motivos propios a cada agente y también por incentivos de todo tipo y por las políticas puestas en marcha por los gobiernos; y generalmente responden al deseo de la mayor parte de individuos y empresas de prosperar materialmente cumpliendo las normas formales e informales establecidas en cada comunidad y en la comunidad internacional. Naturalmente, hay numerosas excepciones e imperfecciones que hacen que una parte significativa de los recursos existentes se apliquen a corregir las imperfecciones y las desviaciones del comportamiento de los agentes económicos, con el consiguiente menoscabo del bienestar material general. Por otra parte, la acción de los organismos reguladores deja que desear en ocasiones, de manera que se produce un despilfarro adicional.

En general, la eficacia económica global de una sociedad dependerá de la ingeniosidad y esfuerzo de sus individuos y empresas y de lo acertados que sean los incentivos creados por las normas y quienes las supervisan (los gobiernos). Por ello se entiende bien tanto el argumento de quienes consideran que los

gobiernos han de tener un papel en la economía, como el de quienes piensan que esta intervención no ha de ser excesiva ni estar exenta de controles rigurosos. Más allá de lo anterior, la determinación del nivel óptimo del gobierno económico es una cuestión bien complicada de resolver. Hasta el extremo que pocos países han dado giros radicales en su organización institucional, salvo en situaciones de colapso económico y social, siendo la historia y las preferencias sociales dominantes las que han decantado los entramados institucionales de las diferentes economías.

Los economistas entienden cada vez mejor las causas de la prosperidad de las naciones; pero desde que Adam Smith trazara un marco de análisis sorprendentemente moderno para su época, las visiones ideológicas sobre la intervención del gobierno en la economía han impedido, si no la profundización de su enfoque liberal, sí, desde luego, la generalización de su doctrina en la práctica.

El crecimiento económico sostenido, y la prosperidad general que conlleva, es la recompensa a una actuación cotidiana rigurosa, responsable, esforzada y orientada hacia objetivos bien definidos por parte de, como decía, millones de agentes de todo tipo. Pero tampoco ha de pensarse que es tan difícil de conseguir. Basta con que la mayor parte de los agentes económicos se ocupe razonablemente de practicar las anteriores "virtudes" para que se instaure un periodo de expansión económica que sólo se verá interrumpida por la mala suerte, los errores graves o continuados de política económica o de previsión o coordinación por parte de los individuos o empresas. El crecimiento acelerado requiere sin embargo otras condiciones más exigentes y no deja de tener inconvenientes.

En sociedades sofisticadas, el progreso material reviste características muy diferentes ya que se basa en factores igualmente sofisticados y necesita incentivos y políticas mucho más finamente dirigidas hacia sus objetivos, que también son más exigentes. Llegados a este punto, las sociedades pueden optar por profundizar el margen cuantitativo (más bienes y servicios) o el cualitativo (más ocio, cohesión social, etc.), o ambos a la vez

dentro de las restricciones existentes. Pero han de tener en cuenta que numerosísimos otros países desean hacerse con las ventajas competitivas que aquellos poseen ya que sus aspiraciones colectivas son básicamente las mismas.

Los factores no convencionales del crecimiento son pues numerosísimos y su papel se hace más relevante a medida que una sociedad avanza en la escala del bienestar material. Cuando nos preguntamos, como sucede ahora en nuestro país, acerca de los determinantes de la productividad de un trabajador representativo y queremos ir más allá de la respuesta obvia centrada en el capital que utiliza y la PTF que ambos, trabajador y capital, tengan asociada abrimos un inmenso campo de análisis en el que es muy complicado establecer los hechos. He aquí una descripción posible del universo al que me refiero. Un trabajador dotado de experiencia y buena formación y disposición para el trabajo, protegido por mecanismos de seguridad económica y contra la enfermedad y la pobreza, de los que no hace un uso indebido, operando en un establecimiento moderno con equipos de última generación, gestionado dicho establecimiento con métodos eficientes, por directivos inteligentes, correctos y responsables, sometidos todos al imperio de buenas leyes, instituciones y reglas mercantiles, administrativas, fiscales, penales y civiles, aplicadas éstas y dirimidos los conflictos sobre su aplicación por buenos y diligentes jueces, todo ello impregnado de la mutua y plena confianza propia de una sociedad civil avanzada, gobernada ésta por políticos responsables, imaginativos y con corazón... aquel trabajador, retomo el hilo, sería más productivo que un trabajador más desasistido de las circunstancias que acabo de describir (Herce, 2004a). En este tipo de razonamiento me baso a menudo para distinguir a los países en desarrollados, avanzados y sofisticados. Valga la discusión anterior para situar uno de los principales elementos de diferenciación entre EE UU y Europa: el modelo social.

6. EL MODELO SOCIAL

Sin duda, la masiva presencia que el estado del bienestar tiene en los países europeos es un rasgo diferencial respecto a los

EE UU. Cualquiera de los grandes programas que lo forman, es decir, las pensiones, la sanidad, la protección al desempleo y la asistencia social, dejando de lado la educación y la vivienda, tiene en la mayor parte de los países europeos un alcance y dispone de unos recursos que a muchos americanos les parecerían desproporcionados, aunque gocen de una inmensa popularidad en Europa. En la UE, el 27 por ciento del PIB se destina a financiar el estado del bienestar, lo que requiere cotizaciones sociales de entre el 35 y el 40 por ciento de los salarios y tipos marginales máximos del Impuesto sobre la Renta alrededor del 50 por ciento. La peculiar forma de financiar las pensiones, en particular, implica que los derechos crecerán desproporcionadamente en el futuro con relación a lo que crecerán los ingresos por cotizaciones, por lo que éstas deberán subir, otros gastos públicos bajar o producirse una rebaja de las prestaciones. No cabe confiar en la inmigración, ya que el problema no es de efectivos, en realidad, sino derivado de una creciente esperanza de vida que contrasta con carreras laborales cada vez más reducidas.

Hay muchas dudas sobre si el modelo social europeo es sostenible. De la Dehesa (2004) considera que sólo si se producen reformas sustantivas para afrontar el envejecimiento de la población y reducir el "peso muerto" que crea la masiva intervención del estado en la economía, la UE podrá mantener un sistema de bienestar característico, aunque no tan generoso como el actual y, a la vez, afrontar los objetivos de la "Cumbre de Lisboa" que, de todas formas, ya se encuentran fuera del alcance de la Unión. Hans-Werner Sinn (2003), del Ifo Institut de Munich, ve en la globalización, junto a sus muchas ventajas, un serio riesgo para la desaparición del estado del bienestar tal y como se manifiesta hoy en la mayor parte de los países de la UE. Para Sinn, como para mí, la ampliación de la UE a los veinticinco actuales miembros, y a más todavía en el futuro, es una clara adaptación a la globalización y, de hecho, la manera europea de afrontarla.

El modelo social europeo de los Veinticinco es ya muy diferente del modelo social europeo de los Quince anteriores a mayo

de este año. No está claro, ahora, todavía, qué síntesis prevalecerá dentro de unos años. Pero dudo mucho de que las valientes reformas de sus sistemas de pensiones que han realizado muchos de los nuevos miembros vayan a verse revertidas por la supervivencia de los sistemas francés, alemán, belga o español, por citar los más representativos del continente.

Al mismo tiempo, en los EE UU se producen algunas paradojas. El gasto sanitario, por ejemplo, público y privado, es superior al 15 por ciento del PIB, mientras que en la UE apenas llega al 9 por ciento. Y los indicadores básicos de salud americanos no son mejores. No debe pensarse que no existe la seguridad social en los EE UU. Restringida a las pensiones públicas, existe y es, de hecho, la mayor del mundo, pues ocupa a todos los trabajadores por cuenta ajena a los que proporciona pensiones proporcionales a sus salarios a cambio de contribuciones cercanas al 20 por ciento de los mismos que pagan por igual trabajadores y empresarios. Como en todo el mundo. Sucede que mientras en Europa las pensiones públicas ofrecen a los afiliados tasas de sustitución a la jubilación de entre el 60 y el 90 por ciento, en América dichas tasas son inferiores a la mitad de las europeas. El resto de los ingresos de los pensionistas procede de esquemas privados y ahorro personal.

Las razones por las cuales a uno u otro lado del Atlántico prevalecen "modelos" sociales tan diferentes son también extraeconómicas. Tienen que ver con una diferente concepción del papel del estado y de la responsabilidad individual. Aunque parezca paradójico, la igualdad en la línea de salida (de oportunidades) tiene más entusiastas en América, mientras que lo que mueve a los europeos es la igualdad en la línea de llegada (de resultados). Esta distinción es muy importante y con todo lo difícil que es una correcta aseveración de ambos tipos de igualdad puede decirse, sin embargo, que la primera es más estimulante que la segunda para la mayor parte de individuos con talento y capacidad de esfuerzo, mientras que la segunda, con todo lo hermosa que parece, les invita... a marcharse a otro sitio.

Pero una sociedad avanzada no puede dejar de tratar de alguna manera los casos de aquellos que o bien no pueden alcan-

zar bien la línea de salida bien la de llegada, pese a su genuina disposición a alcanzarlas. Este es el reto de un modelo social, hoy y siempre, en EE UU y en la UE. Con sus ventajas y desventajas características, pues ambos las tienen, cada sociedad trata de mejorarlos con arreglo a sus propias preferencias. No creo que deba verse el problema como una opción por uno de los extremos, ni siquiera como una opción mixta. En realidad, cada sociedad adaptará sus sistemas a las condiciones prevalecientes en el nuevo orden económico, con mayor o menor entusiasmo.

7. CONCLUSIONES

Concluiré formulando varias preguntas que, en alguna medida, trataré de responder. El lector me disculpará por lo afilado de las respuestas, pero se trata de abrir el debate más que de cerrar mi intervención.

¿Es el retraso relativo de EE UU estructural y está llamado a aumentar?

Es pronto para saberlo, pues las tendencias se han revertido tan sólo hace apenas diez años. En los ochenta, los analistas americanos estaban alarmados por el casi nulo avance de la productividad y los salarios reales y hasta miraban a Europa. Hoy toca el turno a los analistas europeos que no dejan de mirar a América. Hay en Europa formidables resistencias al cambio regulatorio y al abandono del nacionalismo económico intracomunitario y del corporatismo empresarial y laboral. Lo que no sucedía en los EE UU, entre otras cosas por su organización política federal que atribuye sabiamente las competencias estatales y centrales sin necesidad de hacer a cada instante altisonantes declaraciones sobre el principio de subsidiariedad. De no removerse estas resistencias al cambio en Europa, se corre un serio riesgo de hacer estructural un problema que todavía puede tener una solución relativamente sencilla.

¿Son de verdad los europeos más amantes del ocio que los americanos?

No lo creo. Basta con ver el film de Michael Moore para darse cuenta de que el primer americano (en agosto de 2004) es un gran amante del ocio. Y como el resto de sus compatriotas. Todos somos amantes del ocio. Pero algunos quieren disfrutarlo a costa de los demás. Si de verdad los europeos hubiésemos tomado una opción rotunda por el ocio en vez de trabajar más años o más horas al año, seríamos mucho más productivos y nuestra tasa de desempleo sería similar a la americana. Todos los europeos disfrutaríamos del mayor ocio que ello nos permitiría comprar. Más bien parece que en Europa no compensa trabajar tanto como en América y que muchos europeos se meriendan unas raciones de ocio excesivas bien contra su voluntad bien, seguramente los menos, adormecidos por un estado del bienestar que les impide ver los beneficios de una vida más activa.

¿Es el estado del bienestar la causa del retraso relativo de la UE frente a EE UU?

Ya hemos visto que hay autores que piensan que los elevados impuestos y contribuciones necesarias para financiar el estado del bienestar son claramente contraproducentes para el empleo. De manera que afectan a la parte de ese retraso relativo que depende de la tasa de empleo. Queda la productividad. Esta es una cuestión extraordinariamente ardua de responder, pero, y aquí sí que intervienen las preferencias, la sociedad americana está, en la actualidad, mucho mejor situada para recoger los beneficios de las políticas de fomento de la productividad que, además, se han venido practicando en ese país que Europa.

¿Saldrá la economía europea adelante, al margen de la comparación que pueda hacerse en cada momento con la economía americana?

Estoy convencido de ello, precisamente gracias a la ampliación.

¿Cuándo? No lo sé

BIBLIOGRAFÍA

Blanchard, Olivier J. (2004) "The economic future of Europe", NBER Working Paper 10310, February 2004.

De la Dehesa, Guillermo (2004) *¿Quo vadis Europa?*, Alianza Editorial, Madrid, 2004.

Gordon, Robert J. (2004) *Why was Europe left at the station when America's productivity locomotive departed?* NBER Working Paper 10661, August 2004.

Isbell, Paul (2004) "Crecimiento europeo: mito, realidad y necesidad", Real Instituto Elcano, ARIs 123-133-134/2004.

Herce, José A. (2004a) "Arrieritos somos o el que-te-pillo comunitario", en *España-Europa. Distintas alternativas para el crecimiento*, VV AA, Libro Marrón (2003) del Círculo de Empresarios, Madrid 2004.

Herce, José A. (2004b) "Productividad y empleo, ¿podemos elegir?", fedea brief, mayo 2004, (www.fedea.es).

Prescott, Edward C. (2004) *Why Do Americans Work So Much More Than Europeans?*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, July 2004.

Sapir, A., P. Aghion, G. Bertola, M. Hellwig, J. Pisani-Ferry, D. Rosati, J. Viñals and H. Wallace (2004) *An Agenda for a growing Europe. The Sapir Report*, Oxford University Press, 2004.

Sinn, Hans-Werner (2003), *The New Systems Competition*, Yrjö-Jahnsson Lectures, Basil Blackwell, Oxford 2003.