

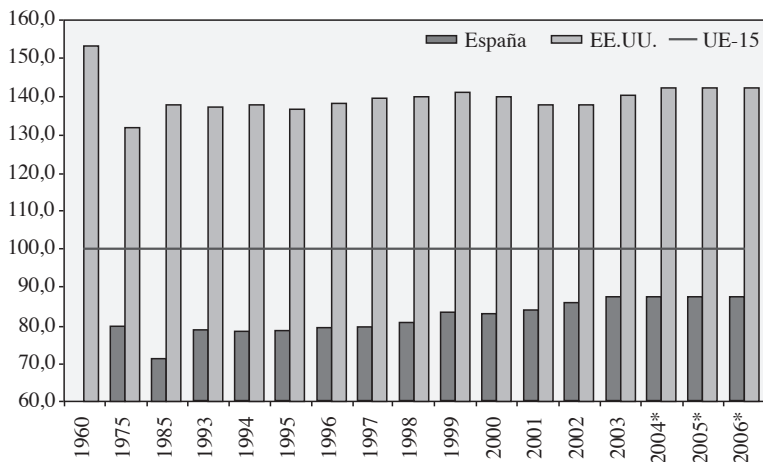
EE.UU. - UE: distantes y diferentes

JOAQUÍN TRIGO*

En el último cuarto de siglo la diferencia en la capacidad de compra de los ciudadanos de la UE y los de EE.UU. se ha incrementado lentamente. Si se da un valor de 100 al PIB per cápita de la UE-15 expresado en paridad de poder de compra, el de EE.UU. se situó en 132 en 1975 para llegar a 140,1 en 2000 y a 140,5 en 2004. El Gráfico 1 muestra la trayectoria de ambos valores y permite apreciar la forma en que se diluyó el tirón expansivo que los países de la UE lograron durante la postguerra y que permitió un crecimiento diferencial que acercó el poder de compra de los europeos al de los norteamericanos. Un tirón que

* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y Diplomado en Gestión de Empresas y Tecnología por el *Massachusetts Institute of Technology* y la Universidad Politécnica de Cataluña. Director Ejecutivo de Fomento del Trabajo Nacional. Profesor Titular de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad de Barcelona. Ha escrito 19 libros de economía, 40 monografías y capítulos de libros, 28 artículos en revistas técnicas y numerosos artículos en prensa económica. Entre sus publicaciones están: *El tamaño de la empresa en una economía global*, Círculo de Empresarios, 1999; *L'empresa catalana en l'economia global*. C. R. Tremosa y S. Guillermo, Ed. Generalitat de Catalunya, 2003; *Veinte años de privatizaciones en España*, Ed. IEE, 2004.

GRÁFICO 1
 EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA
 (PIB a precios corrientes y expresado en paridad de poder de compra
 UE-15=100)



* Previsiones.

Fuente: Comisión Europea Octubre 2004.

respondió a la intensa inversión, la adopción de criterios de producción masiva, la potencia de la demanda interior y el esfuerzo por la reconstrucción. Tras el primer shock del petróleo la evolución de la UE fue más lenta, finalizó el proceso de convergencia que se había iniciado en 1960 y se produjo un paulatino distanciamiento que, según las previsiones de la Comisión Europea, proseguirá en los próximos ejercicios.

En las páginas que siguen se describe la evolución de algunas variables económicas y laborales que explican la trayectoria del crecimiento de la producción y de la renta per cápita, se consideran algunas opiniones generalmente extendidas acerca de la deseabilidad o rechazo de las pautas norteamericanas y se

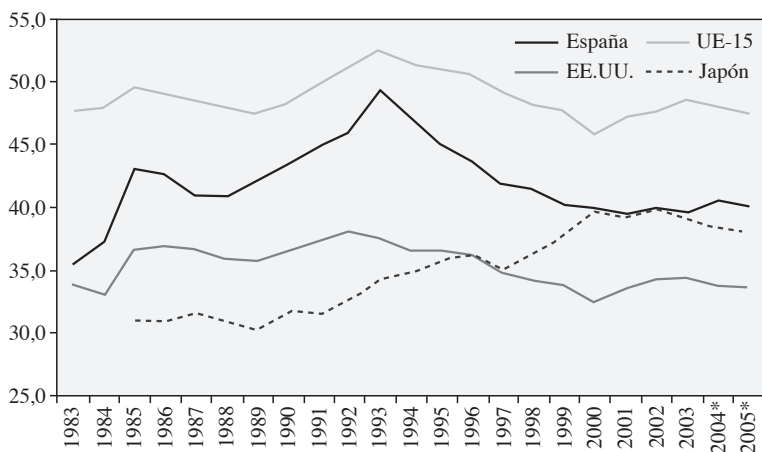
sugieren algunas líneas de actuación. En todas las comparaciones se utilizan fuentes homogéneas y donde ha parecido conveniente se ilustran los temas con datos adicionales de España y de Japón.

Trayectorias diferenciadas

La UE ha sido capaz de avanzar en su cohesión, su ampliación, la profundización de su acervo normativo, la estabilidad monetaria y en la disciplina fiscal. Sin embargo, hay temas en los que el avance es menor y otros que se estancan, como la apertura del mercado eléctrico, el coste de la regulación y la eliminación de barreras de entrada y salida en la ocupación y en diferentes mercados. El principal problema europeo pendiente es el del crecimiento y, con él, el del paro, que tiene un nivel que duplica el de EE.UU. o Japón. La debilidad del crecimiento lleva a declaraciones enfáticas como las conclusiones de la cumbre de Lisboa, o propósitos encomiables como los de la cumbre de Barcelona, pero tras esas manifestaciones la actuación carece de la profundidad y coherencia necesarias para superar la encrucijada en que se encuentra (v. Viñals 2002, Deppler 2004) (Gráfico 2).

Sin crecimiento el empleo se estanca y suben los costes del Estado de Bienestar, lo que obliga a mantener una presión fiscal alta que perjudica la competencia y el crecimiento. Esto es especialmente grave en un contexto de rápido envejecimiento de la población que plantea exigencias importantes de aumento de gasto público en pensiones y asistencia sanitaria, y de más competencia asociada a avances en la globalización y al cambio

GRÁFICO 2
 EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL
 (PF=gasto público en porcentaje del PIB)



* Previsiones de la Comisión Europea, Otoño 2004.

Fuente: Comisión Europea.

tecnológico. Hay que añadir la ampliación de la UE al Este de Europa, que comporta problemas de complejidad en la gestión por las diferencias de estructura, instituciones y renta. Asimismo la permanencia prolongada en situación de desempleo y las dificultades para encontrar la primera ocupación, crean problemas personales, familiares y sociales que deterioran las expectativas, afectan a la estabilidad fiscal e inciden negativamente en la actitud a invertir.

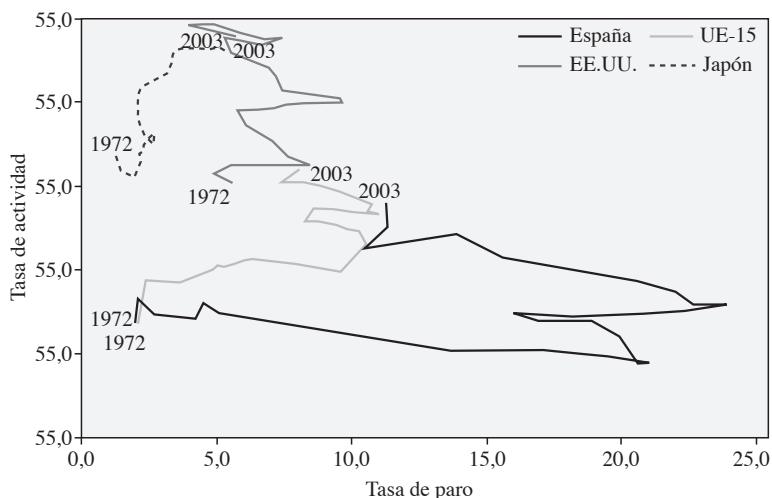
La Comisión Europea es consciente de la magnitud y causas del diferencial de crecimiento respecto a los NIC de Asia y a EE.UU. Los *European Competitiveness Report* así lo manifiestan y coinciden con análisis como el del *High Level Independent Group* (2003) conocido como Informe Sapir por el nombre del

chairman del grupo, o estudios como el de De la Dehesa (2004). Esos informes y estudios están en línea con el estado del conocimiento económico en lo relativo a las causas del crecimiento, tal como se resumen en Temple (1999) y OCDE (2003).

El primer gran factor que beneficia a EE.UU. frente a la UE es la amplitud e intensidad de aportación laboral, que puede descomponerse en tres componentes: 1) Mayor tasa de actividad (TA a veces llamada tasa de participación). La TA es la parte de las personas en edad de trabajar que están en el mercado laboral, sea ocupadas o sea buscando empleo. Es el porcentaje del total de personas hábiles para el trabajo con edades comprendidas entre 15 y 65 años respecto a todos los que están en esa franja de edad, en otras palabras, la proporción que representa la población activa respecto a la población en edad activa. 2º) Mayor tasa de ocupación (TO). Esta tasa indica la proporción que representan las personas ocupadas respecto a la población activa y que, junto con la tasa de paro (TP) configura la (TA). 3º) La duración de jornada anual, que es más reducida en la UE.

En el Gráfico 3 se muestra la evolución de la TA y de la TP para la UE, EE.UU. y España. Dada la configuración de los ejes, cualquier desplazamiento hacia arriba (mayor TA) y cualquier movimiento hacia la izquierda (menor TP) supone un descenso del desempleo que, a su vez, indica un aumento del empleo de magnitud suficiente como para absorber a los nuevos entrantes en el mercado de trabajo y, además, reducir el número de parados. En toda la serie recogida la TA norteamericana es superior a la europea y la tasa de paro inferior. Ambos datos indican que la TO es muy superior en EE.UU. Nótese que ésta se mide

GRÁFICO 3
RELACIÓN ENTRE LA TASA DE ACTIVIDAD
Y LA TASA DE PARO



Nota: Población activa de 16 y más años.

Fuente: OCDE.

respecto a una TA que, a su vez, excede significativamente a la Europea. La TO en la UE ha sido muy estable en torno a un valor de 60. La de EE.UU., en los últimos 20 años subió desde un valor de 67 hasta uno de 74, lo que significa un aumento de más del 10% en una población que también ha crecido a un ritmo superior al de la UE.

La reconfiguración del mercado laboral europeo con descenso de la TO y aumento de la TP se ha producido mientras se mantenía la renta per cápita, de forma que si en 1970 la de la UE-15 equivalía al 69% de la norteamericana, en 2000 estaba en 70,3%, aunque el menor crecimiento la ha reducido en los años posteriores. Esta proporción se ha mantenido prácticamente

idéntica a pesar de tres factores que, según datos de la UE, muestran que:

- a) La duración relativa de la jornada laboral anual europea se ha reducido un 15,24% respecto a la de EE.UU., de modo que si en 1970 excedía a ésta en un 1% en 2000 estaba un 14,4% por debajo.
- b) La TO descendió aún más. Si se da un valor de 100 a la norteamericana, se redujo pasando de un valor de 103,6 en 1970 a uno de 87,6% en 2000. La TA de la población EE.UU. supera a la UE en las categorías de 15-24 años, 25-54 y 55-64. En EE.UU. la tasa sube en todas las categorías y en la UE desciende en la primera y tercera, en el primer caso porque la dificultad de empleo alarga la escolarización y en el segundo porque los ajustes laborales se han propiciado, en buena parte, a través de jubilaciones anticipadas.
- c) El diferencial de la ratio población en edad activa/población total en la UE-15 aumentó respecto al de EE.UU. un 1,7% en el período considerado.

La simultaneidad de menor crecimiento de la contribución laboral con el mantenimiento en la renta per cápita relativa evidencia un diferencial positivo en el aumento de la productividad por hora trabajada en la UE-15, que ha pasado desde el 64,8% de la de EE.UU. en 1970 al 90,7% en 2000. El descenso en la duración de jornada se ha atribuido a una preferencia de los europeos por el ocio, con lo que el efecto renta del mayor ingreso por hora habría superado al incentivo que aporta el mayor ingreso. Otra interpretación complementaria resalta las diferencias de regulación laboral, más intensa y compleja en la UE, que

crea un marco de relaciones laborales rígido e impulsa a las empresas a recurrir a procesos productivos intensivos en capital a expensas de horas de trabajo. Un tercer enfoque resalta el coste laboral no salarial, que incluye cotizaciones a la Seguridad Social, y gastos contingentes como indemnizaciones por despido y otros, que frenan la creación de empleo donde, como la UE, son mayores.

Más recientemente, el premio Nobel Prescott (2003) ha propuesto que la elevada tasa marginal en el impuesto sobre la renta y su rápida progresividad, junto a la prestación pública de servicios sanitarios y educativos, es la que reduce el incentivo al trabajo. Se tiene en cuenta que la 2ª persona de la pareja que decide incorporarse al trabajo calcularía gastos y tiempo de desplazamiento, comidas y otros gastos fuera del hogar, así como descuentos fiscales y de cotizaciones a la (SS). Y se concluye que hay casos en los que el deterioro de la calidad del cuidado a la familia no se compensa con la renta neta que se puede percibir fuera del hogar. En 2002 la brecha fiscal de un trabajador soltero sin hijos y con un sueldo medio, tal como se publica en el citado informe Salir, combinando el impuesto sobre la renta personal y las cotizaciones a la SS, tuvo un valor medio ponderado de 43,1% en la UE-15 frente a uno de 30% en EE.UU. Esta diferencia de 13,1 puntos porcentuales representa un porcentaje del 43,66% de la cifra europea. Nótese que estas cifras no agotan la carga fiscal porque faltan tanto impuestos indirectos como deducciones.

Los cambios en el mercado de trabajo explican en torno a dos terceras partes del diferencial de crecimiento entre la UE-15

y EE.UU. El aumento en la intensidad de capital de la UE-15, explicado por los párrafos anteriores, contribuyó (v. *European Competitiveness Report 2002/03*) a un incremento de la productividad del empleo de media anual de 0,68 puntos porcentuales frente a uno de 0,32 puntos porcentuales en EE.UU. Este mayor avance de la productividad del empleo redujo la brecha existente entre UE-15 y EE.UU.

La reasignación de recursos productivos trasladándolos de actividades en declive a otras con mayores posibilidades de continuidad eleva la productividad de los recursos utilizados. La OCDE (2002) señala la aportación a la tasa de crecimiento global realizada por la reestructuración dentro de las industrias y entre ellas. Las barreras de salida en la actividad empresarial, entre otras el coste de cancelación de contratos laborales, frenan ese proceso y explican la causa por la que en las dos últimas décadas, como puede apreciarse en los informes anuales de la Central de Balances del Banco de España (2004), se han mantenido grandes diferencias de rentabilidad en los distintos sectores, sin que la inversión se haya desplazado desde las menos rentables a las que aportan mejor retribución.

La productividad total de los factores (PTF) se estima como diferencia entre el aumento medio de la producción y de los factores productivos utilizados para obtenerla. Es un indicador compuesto por la habilidad gerencial para combinar de forma óptima los recursos de capital y trabajo disponibles, junto con la incidencia de la mejora de los equipos productivos, así como los cambios en el grado de utilización de la capacidad productiva existente, pues tanto el capital fijo como las personas ocupadas

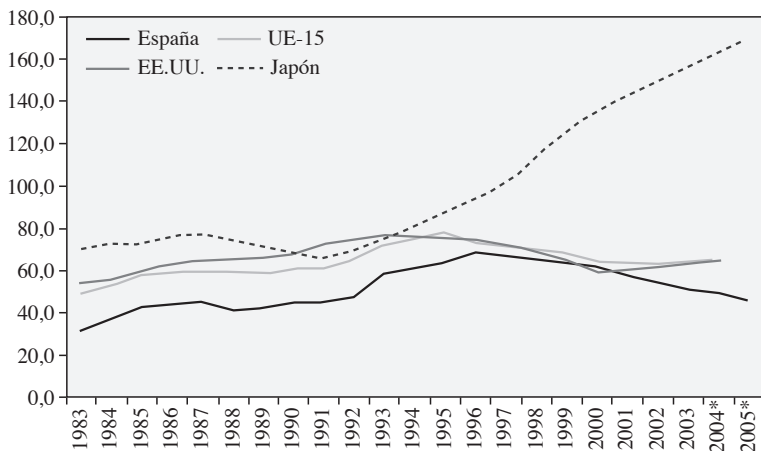
tienen una intensidad de aportación que se ajusta a las presiones de la demanda. En este punto, v. De la Dehesa 2004 y European Competitiveness Report 2003, la mejora ha sido más elevada en la UE, excepto en la última década, sin embargo el nivel de PTF en EE.UU. excede al europeo en un 12%.

De la Dehesa 2004, señala que durante décadas Europa mantiene respecto a EE.UU. diferenciales negativos de nivel de formación, de gasto en I+D, tanto del público como del privado, y una diferente actividad de patentes, con 4,5 por cada diez mil habitantes —y subiendo— en EE.UU., por 2 en la UE —bajando—. El mismo autor considera el impacto, del mismo signo, pero de cuantía difícil de precisar por las diferencias de tratamiento contable, de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) que influyen en el aumento del PIB a través de su influencia directa en la mejora de productividad en el sector que las produce e, indirectamente, en el conjunto de la actividad económica.

Junto a lo expuesto hay que considerar las políticas económicas. Recientemente se critica a EE.UU., como se hizo a mediados de los 80s, por mantener abultados déficits en su sector público y exterior, lo que puede afectar a la estabilidad macroeconómica. En realidad tanto UE como EE.UU. han tenido un comportamiento bastante similar en las últimas cuatro décadas en las que, no obstante, la UE tuvo más inflación en las tres primeras y menos crecimiento en las tres últimas, lo que apunta a mayor control en EE.UU. La deuda pública norteamericana está creciendo como consecuencia de la reiteración de déficits, sin embargo, su volumen absoluto en 2004, y gracias al fuerte

crecimiento del PIB nominal, está en torno al 63,5% de su PIB. Si ese porcentaje se compara con el 78,3% de la zona euro (las cifras del Gráfico 4 se refieren a la UE-15 y proceden de la CE como el resto de los gráficos) no queda en mal lugar, máxime si se considera (cifras OCDE 2004) que la carga financiera de la deuda asciende al 1,8% del PIB en EE.UU. y al 3% en la zona euro. Una vez finalizado el programa de la Iniciativa de Defensa Estratégica EE.UU. fue capaz de eliminar el déficit y reducir el endeudamiento. En cambio, en la UE, las presiones para el relajamiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento parecen indicar que los propósitos son menos firmes, a pesar de contar con un gasto militar que absorbe menos de la mitad de los recursos relativos que requiere el de EE.UU.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA BRUTA
(en porcentaje del PIB)



* Previsiones de la Comisión Europea, Otoño 2004.

Fuente: Comisión Europea.

EE.UU. han contado con una ventaja importante al emitir una moneda de referencia en todo el mundo. Esto ha permitido obtener importantes ganancias por señoría y controlar la trayectoria de los tipos de cambio. Europa sólo ha podido acceder a lo primero tras la creación de la moneda única. Respecto a lo segundo, la UE observa como la apreciación del euro ha llevado a la situación de déficit comercial sin que ello atemperara el proceso de revalorización. El dólar, en líneas generales, desde que el Presidente Nixon suprimió su convertibilidad en oro a principios de los años 70, se ha mantenido relativamente subvalorado sin perjudicar a la actividad comercial externa.

La regulación es más extensa y con mayores costes de cumplimiento en los países de la UE, en especial en los países que tienen un ordenamiento autoritario continental. En esos países, (v. Cruz Ferrer 2002) el Estado define unilateralmente los intereses públicos que la Administración ejecuta en virtud del principio de la legalidad. Así, la función del Derecho Administrativo no es tanto establecer los mecanismos de control de la actividad administrativa como crear la infraestructura legal apropiada para que las AA.PP. puedan alcanzar finalidades de interés general con la máxima eficacia y eficiencia. En otras palabras, orienta la actuación administrativa en función de la supremacía de los intereses públicos sobre los individuales, admitiendo sin cuestionarlo que dicho interés puede ser definido por funcionarios y legisladores en cada una de las circunstancias.

El problema concreto estriba en la complejidad institucional, la diversidad de la normativa europea, la combinación desigual de atribuciones, responsabilidad e incentivos, lo que exige cambiar

las políticas económicas y los métodos de gobierno europeo (v. Viñals 2002). En este marco, problemas habituales como el de que los legisladores puedan tener información imperfecta, ser capturados por grupos de interés, o responder a motivaciones específicas pueden llevar a resoluciones inadecuadas con lo que no se siguen pautas deseables. Por ejemplo, los criterios definidos por el Grupo de Trabajo sobre el proceso de elaboración y aplicación de las normas comunitarias (proporcionalidad, proximidad, coherencia, ofrecer seguridad jurídica y rapidez en la elaboración). El primero no se cumple en la norma sobre concentraciones máximas de productos agroquímicos en el agua potable, pues son idénticas para todos los componentes (al margen de su grado potencial de toxicidad), y están muy por debajo de las sugeridas por la Organización Mundial de la Salud y de las vigentes en otros países desarrollados (v. Neal y Davies 1998).

El tiempo necesario para crear una empresa, la normativa aplicable en el ámbito fiscal, medioambiental, laboral y otros excede con mucho la vigente en EE.UU. El tema es conocido y las reiteradas recomendaciones y proyectos para su simplificación han conocido fracasos reiterados mientras salen adelante propuestas intervencionistas ya desacreditadas (v. en sentidos opuestos para el mercado de trabajo v. Trigo 2003 y Rosell y Trigo 2000). En este ámbito las expectativas son de una continuidad reforzada del pasado en forma de nuevas exigencias a las empresas como la responsabilidad social de la empresa (v. Henderson 2001 y Trigo 2002) y muchas otras que aumentan los costes de cumplimiento, introducen rigidez y deterioran la competitividad.

La presión de los acontecimientos puede debilitar la voluntad de estabilidad presupuestaria. En cambio, parece que las ventajas probadas de estabilidad monetaria y de su combinación con el crecimiento (v. Trigo 2001) se han convertido en un principio rector de política económica. Esas presiones pueden incluso diluir la rigidez de las condiciones laborales, como ocurre en los ajustes al alza de la jornada semanal y a la baja de los salarios en algunas grandes empresas industriales alemanas en 2004. Sin embargo, hasta ahora no han conseguido eliminar las barreras de entrada en el conjunto de las actividades laborales realizadas en la UE, algo que tiene un elevado coste de oportunidad.

Bayoumi, Laxton y Pesenti (2003) estimaron el coste de las rigideces y situaciones de competencia monopolista en mercados de trabajo y productos en la UE concluyendo que su eliminación aportaría tres ventajas: i) Mejoraría la eficiencia cuyo desfase creen que explica alrededor de la mitad de la diferencia en renta per cápita de la UE. Estiman que la mejoría aportaría en la UE un 12,5% de PIB adicional y un 1% en EE.UU. ii) Aumentaría la eficacia de las políticas macroeconómicas al elevarse la sensibilidad de precios y salarios a las condiciones del mercado, iii) El aumento en la competencia puede difundirse al resto del mundo a través de su impacto en las condiciones del comercio.

El problema estructural de fondo, añadido a lo anterior, es el cambio ordenado de la base de mejora de la eficiencia. La expansión de la economía europea en la postguerra se fundamentó, como señala el Informe Sapir, en la generalización del uso de

una tecnología madura con implicaciones organizativas conocidas y rápida difusión de las mejoras prácticas. La eficiencia europea se acercó a la norteamericana a través de la inversión y de la imitación de las tecnologías del momento, con una producción masiva que dio lugar a una estructura productiva dominada por empresas grandes capaces de contratar empleados sin cualificación. El conocimiento estaba codificado, el proceso de innovación era incremental y los mercados estaban protegidos. En la actualidad los mercados están abiertos, las tecnologías que fundamentaron el crecimiento en Europa son accesibles a nuevos competidores y los mercados están dominados por una demanda madura. Los NICs pueden dar saltos cualitativos que permitan un catch up rápido y, de hecho, buena parte de la inversión japonesa en China ya es intensiva en capital y se nutre de las aportaciones de los miles de ingenieros chinos bien formados que se titulan cada año.

En este contexto el crecimiento requiere mantener la estabilidad monetaria y fiscal sin las que se deteriorarían las expectativas y se debilitaría el impulso al crecimiento. Se requiere aportar incentivos para el aumento de la TA y la TO así como sanear algunas prestaciones del Estado del Bienestar generalizando el uso de medidas que lo hacen sostenible, como el aplazamiento en la edad de retiro. También es preciso aumentar la dotación de infraestructuras públicas, mejorar la eficiencia de las AA.PP., reducir los gastos de cumplimiento de la normativa, eliminar la regulación redundante y buscar la necesaria flexibilidad, apostar por la formación, por la investigación e innovación así como por la internacionalización. La asignación de recursos públicos

a estos fines es necesaria, pero solo tendrá los resultados deseados si se canaliza apropiadamente, de forma que se oriente hacia la actividad productiva, si los incentivos fiscales se entienden de igual modo por las AA.PP. y las empresas y si las exigencias para su obtención no obligan a incurrir en costes que reduzcan significativamente su impacto. La integración de la formación y el trabajo es un complemento apropiado, ha de ser intensa, continua y afectar a estudiantes y a profesores.

La configuración empresarial debe adaptarse a un entorno nuevo en que la dirección por autoridad debe dejar paso, según la actividad a la dirección por objetivos o valores. El trabajo debe tender a realizarse en equipos. La formación ha de convertirse en actividad continua dentro y fuera de la empresa (a este respecto, el convenio XVIIº de SEAT firmado en 2004 y el de Nissan del mismo año pueden ser un referente adecuado). La difusión de conocimiento y la participación deben potenciarse y habrá de recurrirse a la cooperación y alianzas con proveedores, competidores clientes y empresas de otros ámbitos de actividad. El cambio, tanto en la empresa como en las AA.PP. debe hacerse manteniendo el respeto y apoyo a las actividades que han fundamentado la realidad presente, al tiempo que favorezca su eficiencia y su reconversión cuando sea posible. Las nuevas sugerencias, en el ámbito de la política económica y en la vida empresarial, tanto las que se refieren a implicación de las empresas en actividades externas o asunción de nuevas competencias, como las negociaciones laborales, han de pasar por un triple filtro: el del aumento de valor a la clientela, la toma en consideración de la capacidad de reacción de la competencia y

la incidencia en propiciar o combatir actitudes oportunistas de cualquier clase.

La opinión es libre, la realidad tozuda

La capacidad de EE.UU. para crear empleo y para elevar su renta per cápita es incuestionable. Sin embargo, no se les considera un referente práctico desde el punto de vista de la actuación pública. Si bien en la mayoría de los documentos oficiales de la UE y en los dictámenes de organismos públicos e instituciones de análisis económico de los países de la UE se postula la conveniencia de desregular, simplificar las obligaciones administrativas, mejorar la competencia, eliminar barreras de entrada y salida de los mercados y de aligerar la carga fiscal de los contribuyentes, la orientación de las actuaciones de política económica va en sentido contrario. Son contados los casos en que se avanza decididamente en este sentido y, cuando se hace, como España en 1985, 1994, y desde 1996 a 2004 los resultados avalan la corrección de la decisión tomada. A pesar de eso, tal y como ocurrió en Francia y Alemania en 2003/4 con sus ajustes en el sistema de pensiones, o en España con los controvertidos «decretazos» y «medicamentazos», los avances son parciales, complicados, generadores de protestas y siempre quedan amenazados por retrocesos drásticos si se altera la coyuntura política.

Las dificultades apuntadas se sostienen porque una parte apreciable de la ciudadanía considera que el sistema de protección social del área comunitaria es tan deseable que justifica el coste fiscal actual que comporta, la pérdida de potencial de

crecimiento y una mayor tasa de paro. Este punto de vista es el correlato de la creencia de que en EE.UU. la situación de pobreza extrema, desigualdad y la ausencia de protección sanitaria están ampliamente extendidas. Esa creencia no es congruente con la información estadística al respecto.

Según datos del *US Bureau of the Census* hay 35 millones de personas que entran en la categoría de pobreza definida por *Bureau of the Census*. Con los datos de informes gubernamentales de EE.UU., las personas incluidas en esa categoría (v. Rector y Johnson 2004), tienen algunos rasgos en su dotación de bienes y en sus pautas de consumo que se ajustan a las proporciones que siguen: a) En un 46% son propietarias de sus viviendas, siendo el caso típico el de una casa con tres habitaciones y un promedio de un baño y medio, garaje y porche o patio. El pobre medio en EE.UU. tiene más espacio vital que el ciudadano medio que vive en Londres, París, Viena o Atenas. b) El 76% tiene aire acondicionado. c) Cerca de tres cuartas partes de las familias pobres tienen coche y un 30% tiene dos o más. d) El 97% de los hogares pobres tiene tv en color, y la mitad tiene dos o más receptores de tv en color y el 62% tiene recepción por cable o satélite. e) El 78% cuenta con reproductor DVD o VCR. f) El 73% tiene horno microondas, más de la mitad tiene equipo estereofónico, un tercio tiene lavadora.

La categoría de pobre en EE.UU. es muy amplia, de modo que en 2004, según el *US Department of Health and Human Services*, una pareja con dos hijos se considera pobre si no alcanza un ingreso anual de 18.850 US\$. Es una cifra que excede ampliamente la renta familiar de más de la mitad de la humanidad

y que permitiría considerar rica a la familia que la obtuviera en más de la mitad de los países. En ese grupo de pobres de EE.UU. existen grandes diferencias de modo que, en contraste con el 25% que tiene teléfono móvil, una décima parte del grupo no tiene ningún teléfono y en torno a un tercio afirma tener dificultades como exceso de personas en una vivienda, momentos de hambre o dificultades de acceso a atención médica. Las dos causas principales por las que los niños norteamericanos son pobres son que sus padres trabajan poco o que han abandonado el hogar. En promedio, la familia pobre con niños está soportada por menos de 800 horas de trabajo al año, de modo que si se bajara la media anual del país, que rebasa las 1.900 horas, el 75% de los niños en situación de pobreza dejarían de estarlo.

La medición de desigualdad también es controvertida. Si se considera meramente el nivel de ingresos, el 20% de los hogares obtiene el 49,7% de la renta, mientras que el quinto inferior sólo consigue el 3,5%, con lo que parece que el tramo más favorecido obtiene 14,2 \$ por cada 1 \$ de los desfavorecidos. Si se valora el pago tributario de cada grupo y se recogen las transferencias (v. Rector y Hederman 2004) la situación se modifica. En 2002 el volumen de subsidios en efectivo o en forma de alimentos, ayudas para vivienda o atención médica ascendió a 500 mil millones de US\$. Para los ancianos pobres y cercanos a la pobreza, la cifra destinada a subvenciones a través del programa *Medicare* superó el cuarto de millardos de dólares, lo que representa que algo más del 8% de la renta total del país se transfiere de las familias ricas a las pobres. Si se deducen los pagos por impuestos de cada grupo, la desigualdad se reduce y queda

un ingreso de 8,6\$ del primer quintil por cada dólar del quintil más bajo. Para completar el panorama debe considerarse que las familias de mayor ingreso suelen tener más de una persona activa y más miembros por familia que las de menor renta, con lo que las primeras engloban al 25% de la población y las otras el 14%. En este sentido, si se ajustaran los quintiles para ponerlos en términos de personas el ingreso tras pagar los impuestos, el grupo menos afortunado sube hasta el 9,4% y el más favorecido baja al 39,6%, con lo que la ratio de ingresos queda en 4,2\$ del primer quintil por cada 1 del más bajo. El papel redistribuidor de la carga fiscal y de las subvenciones es similar al que se registra en el conjunto de los países desarrollados.

En los últimos años se ha achacado a la globalización el aumento de disparidad en la distribución de la renta. Este efecto se registró en los años 80 y primeros 90 (v. Forster y Pearson 2002, Rector 2004), pero desde entonces las pautas de distribución de ingresos se han mantenido. En EE.UU. la distribución de ingresos en 2002 era la misma que en 1997 y en el conjunto de la OCDE no se registró un proceso continuo ni generalizado de polarización a costa de las clases medias. A la globalización en general, o a sus efectos deslocalizadores, se le achaca la pérdida de empleo en algunos países industrializados (incluso a algunos en los que sigue aumentando como EE.UU. o España), pero no se menciona los empleos que se crean en China, India, Marruecos o Túnez. Tampoco se mencionan las oportunidades y realidades que ha permitido (v. De la Dehesa 2000, Toribio 2003, Bhagwati 2004, Wolf 2004) y, por el contrario, se insiste en sus mitos (Bernardo de Quirós 2000) y en críticas refutadas (v. Donges 2004).

La ausencia, insuficiencia o mala calidad de servicios médicos y educativos se alega a menudo como factor diferencial básico. En comparación con Alemania o España la situación de EE.UU. en el ámbito sanitario (v. <http://www.socialwatch.org>) es algo inferior aunque se mantiene en el bloque de los países desarrollados, muestra claras mejoras en todos los indicadores y es mejor en algunos, como en el número de casos de tuberculosis por cada 100.000 habitantes. En este último caso destacan cifras respectivas de Alemania y España de 16 y 22 en 1994 frente a 9 de EE.UU. y de 9 y 17 en 2001 ante 6 de EE.UU. en el mismo año. En el plano educativo basta mencionar que, en 1999, según cifras de la OCDE (*Education at a Glance*) en la UE no finalizan los estudios de secundaria el 38,9% de la población y terminan la terciaria el 23,8% frente a valores respectivos del 12,3% y 37,2% en EE.UU., que tiene mejores cifras para el grupo intermedio y superior. En cuanto al gasto en enseñanza superior, el público y el total, en el mismo año, fue del 1,1% y 1,4% del PIB en la UE y del 1,4% y del 3% respectivamente en EE.UU.

Como quiera que el modelo norteamericano da un papel más destacado a la provisión privada y, además, el peso porcentual de los impuestos y gasto público respecto al PIB es menor que en la UE, la proporción de gasto público asignada a gastos públicos en educación y sanidad es inferior, con lo que las cifras parecen avalar acusaciones de desinterés por esos temas. En realidad lo que difiere es el enfoque de la provisión que en EE.UU. combina financiación privada y estatal en proporciones más igualadas frente al predominio de lo público en la UE pero,

en la medida en que la presión fiscal es menor en EE.UU. la gran mayoría de sus ciudadanos tienen recursos con los que acceder a esos servicios al punto que el gasto per cápita en sanidad supera al de la UE en un 70% (v. De la Dehesa 2004). Esto no obsta que en todas partes se desee más y se considere insuficiente lo que se tiene, como ocurre con la mayor parte de las cosas, desde infraestructuras a seguridad o justicia. Citando a Vázquez (2004) «lo que en Estados Unidos es falta de cobertura, en un sistema como el nuestro se llaman listas de espera o prestaciones no cubiertas por el sistema». Los críticos norteamericanos aunque puedan compartir el enfoque europeo respecto a EE.UU. no propugnan adaptarse a la situación de la UE, y los pocos que lo hacen (como Rifkin 2004) son más raros que los que en Europa sugieren que la UE se inspire en el modelo norteamericano.

Bibliografía

- BAYOUMI T., D. LAXTON y P. PESENTI «When Leaner Isn't Meaner: Measuring Benefits and Spillovers of Greater Competition in Europe». Documento de Trabajo FMI 2003.
- BERNALDO DE QUIRÓS L. «Mitos y leyendas de la globalización» Ed. Círculo de Empresarios 2000.
- BHAGWATI J. «In Defense of Globalization» Ed. Oxford university Press 2004.
- Banco de España. Central de Balances «Resultados anuales de las empresas no financieras». Ed CB 2004.
- DE LA CRUZ FERRER J. «Principios de regulación económica en la Unión Europea». Ed. Instituto de Estudios Económicos 2002.

- DE LA DEHESA G. «Comprender la globalización» Alianza Editorial 2000.
- DE LA DEHESA G. «Quo vadis Europa ¿Por qué la Unión Europea sigue creciendo más lentamente que los Estados Unidos?» Ed. Alianza 2004.
- DEPPLER M. «Después de la integración: Las preferencias sociales equilibradas con el crecimiento» Finanzas y Desarrollo vol. 41, n. 2, 2004.
- DONGES J. B. «Las críticas contra la globalización a examen» Ed. Instituto de Estudios Económicos 2004).
- FOSTER M. y M. PEARSON «Income distribution and poverty in the OCDE Area: Trends and driving forces» Economic Studies N. 34, 2002/1.
- HENDERSON D. «Misguided Virtue: False Notions of Corporate Social responsibility» Ed. Institute of Economic Affairs 2001.
- High Level Independent Group «An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver» Ed. C. E. 2003.
- NEAL M., y C. DAVIES «The Corporation Under Siege» The Social Affairs Unit. 1998.
- OCDE «Education at a Glance» Series de la OCDE.
- OCDE «The Sources of Economic Growth» Ed. OCDE 2002.
- OCDE «Perspectives Économiques de l'OCDE» n. 75, 2004.
- PRESCOTT E. C. «Why Do Americans Work So Much Than Europeans?» Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report n. 231, 2003.
- RECTOR R. «Understanding Poverty and Economic Inequality in the United States» Backrounder n. 1796, 2004.

- RECTOR R. y R.S. HEDERMAN «Two Americas: One Rich, One Poor? Understanding Income Inequality in the United States» Backgrounder 1791, 2004.
- RECTOR R.E. y K.A. JOHNSON «Understanding Poverty in America» Backgrounder n. 1713, 2004.
- RIFKIN J. «El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano» Ed. Paidós 2004.
- ROSELL J. y J. TRIGO «El reparto del trabajo: el mito y la razón» Ed. Instituto de Estudios Económicos 2000.
- TEMPLE J. «The new growth evidence» Journal of Economic Studies. Marzo 1999.
- TORIBIO J.J. «Globalización, Desarrollo y Pobreza», Ed. Círculo de Empresarios 2003.
- TRIGO J. «Margen empresarial, costes y precios» Ed. Círculo de Empresarios 2001.
- TRIGO J. «La responsabilidad social de la empresa: Contenidos y excesos» Revista del instituto de Estudios Económicos 4/2002.
- TRIGO J. «Flexibilidad en el mercado de trabajo» Revista instituto de Estudios Económicos n. 2/3, 2003.
- VÁZQUEZ P. «Un arma de campaña electoral: la sanidad» Nueva revista n. 96, nov. Dic. 2004.
- VIÑALS J. «La economía europea en la encrucijada» Círculo de Empresarios 2002.
- WOLF M. «Why Globalization Works» Yale University Press, 2004.