

Europa sin trabajo, América sin un céntimo

Paul Krugman

MIENTRAS se estaba escribiendo este artículo, la Oficina de Estadísticas de Empleo anunció una importante caída en la tasa de desempleo de Estados Unidos. La mayoría de los economistas prevén que dicha tasa disminuya aún más para aproximarse a largo plazo al nivel del 5,5 por cien, que generalmente se considera "pleno empleo". También es probable, aunque de ninguna manera seguro, que en uno o dos años comience la recuperación en Europa y Japón. A medida que se acelere el crecimiento y disminuya el número de parados, probablemente se disipará el pesimismo actual sobre el estado de la economía mundial. Los artículos sobre "recuperación sin empleo" desaparecerán de la prensa y serán sustituidos por reportajes optimistas sobre éxitos empresariales.

Sin embargo, el optimismo que probablemente dominará los comentarios económicos de entonces será equivocado, incluso más de lo que es el pesimismo catastrofista ahora reinante. Todos los países desarrollados tienen problemas económicos profundos. El ritmo irregular de recesiones y recuperaciones exagera a veces sus problemas, mientras que otras los enmascara, pero para cualquiera que escudriñe más allá del ciclo empresarial, resulta inconfundible que las tendencias a largo plazo son preocupantes. En Europa, Estados Unidos y también en Japón, se está haciendo patente que algo ha ido mal respecto a la promesa de crecimiento económico.

El fracaso de esa promesa se puede sintetizar en dos palabras: empleos y salarios. En el transcurso de una generación tras la Segunda Guerra mundial, las economías occidentales ofrecieron las dos cosas, es decir, había empleo para la mayor parte de los que lo quisieran, y esos empleos pagaban salarios cuyo poder adquisitivo creció ininterrumpidamente para todos sin excepción. No obstante, desde principios de los años setenta las economías de Norteamérica y Europa occidental han dejado de proporcionar esa abundante prosperidad¹. En Estados Unidos, el problema es esencialmente salarial: la mayoría de quienes buscan trabajo todavía lo encuentran, pero un porcentaje cada vez mayor de nues-

Paul Krugman es profesor de economía en la Universidad de Stanford. Su último libro es *Peddling prosperity: economic sense and nonsense in the age of diminished expectations* (1994). © Foreign Policy, 1994.

tros trabajadores perciben salarios que consideramos como de nivel de pobreza. En Europa, los salarios más bajos han disminuido menos, pero en su lugar ha crecido sin parar el desempleo a largo plazo. A ambos lados del Atlántico existe cada vez más, la sensación de que mucha gente se encuentra efectivamente privada de sus derechos económicos, excluidos de la prosperidad que se pude esperar de lo que todavía son sociedades ricas.

Irónicamente, el crecimiento de la pobreza y el desempleo en el mundo occidental durante los últimos veinte años ha tenido lugar en una época de progreso tecnológico espectacular. Ese progreso no ha dado como resultado el incremento en productividad que cabría esperar, pero aun así las economías de los países avanzados son, en todos los aspectos, considerablemente más ricas y más productivas de lo que eran en 1970. Los problemas económicos de Occidente presentan, por tanto, una paradoja de miseria creciente en presencia de una riqueza también creciente.

¿Cuál es el origen de la paradoja? Una hipótesis sencilla es que la tecnología moderna induce a una disparidad de ingresos entre los trabajadores mucho mayor que la existente en el pasado. En Estados Unidos, donde no se ponen límites a los mercados respecto a cuestiones como justicia o equidad, la consecuencia ha sido la marcada polarización de la distribución de ingresos. En Europa, donde la negociación colectiva y el mayor peso del Estado del bienestar han limitado la desigualdad de ingresos, las mismas fuerzas se han manifestado en forma de un desempleo creciente. Es una tesis sencilla, pero en absoluto evidente. En efecto, un análisis poco científico de los escritos populares sobre la materia indica que la mayoría de las personas que viven una crisis a largo plazo no la consideran consecuencia de las fuerzas tecnológicas, sino de la competencia extranjera. Por tanto, una parte importante del razonamiento debe centrarse en explicar lo que no ha ocurrido, además de lo que ha ocurrido.

Probablemente la mejor manera de abordar las dificultades económicas de Occidente es comparar nuestra situación actual con la que había hace una generación, a finales de los años sesenta y principios de los setenta. Hacia 1970 el mundo occidental no estaba en absoluto exento de problemas económicos. En Estados Unidos en particular, la prosperidad generalizada no había conseguido eliminar el núcleo duro de pobreza urbana. A pesar de todo, el panorama que imperaba era el de una situación económica favorable, sin precedentes. Durante la generación anterior el nivel

1. Japón representa un caso especial. La combinación de un rápido crecimiento, unas instituciones de mercado de trabajo únicas y una enorme especulación financiera en los años ochenta han ocultado las tendencias que en otros países desarrollados son tan visibles. De hecho, Japón se enfrenta a las mismas dificultades.

de vida se había casi duplicado en Estados Unidos y el Reino Unido, triplicado en Francia y cuadruplicado en Italia y Alemania occidental. El desempleo en Estados Unidos se situaba en mínimos históricos, mientras que en la mayor parte de Europa era aún más bajo; en Alemania occidental llegó a menos del uno por cien de la población activa. Además, ese progreso económico generalizado fue compartido por la mayoría de la población de esos países; en efecto, fue acompañado por una tendencia hacia una mayor igualdad de la renta. Como consecuencia, la miseria económica se redujo espectacularmente. En los años treinta Franklin Roosevelt había hablado de que “un tercio de la nación adolecía de malas viviendas, mal vestido y mala alimentación”; en 1970 los factores que definen un nivel de vida adecuado habían crecido considerablemente, y la proporción de norteamericanos que estaba por debajo de ese límite de pobreza había caído a una octava parte.

En 1970 casi nadie ponía en duda la continuidad de este panorama de progreso económico. Los críticos del capitalismo moderno, como el economista John Kenneth Galbraith, señalaron que la prosperidad de Occidente estaba vacía o mal encaminada, que daba lugar a empleos sin sentido y a un consumo generalizado inútil, pero rara vez cuestionaron la capacidad del sistema para continuar creando empleos y elevando los salarios reales. Incluso el persistente problema de la pobreza en Estados Unidos parecía tener más que ver con una disfunción social que con la economía en sí misma. Hubiera sido una gran sorpresa para casi todos, saber que los acontecimientos se iban a desarrollar de forma tan negativa. Concretamente casi nadie hubiera previsto el panorama que ahora nos encontramos.

En Estados Unidos, la pobreza alcanzó un punto mínimo en 1973. Desde entonces, la proporción de la población que vive en la pobreza se ha incrementado desde el 11 hasta el 14 por cien. Además, ese crecimiento ha tenido lugar a pesar de los aumentos considerables en programas federales de ayuda a los ancianos, que solían constituir una gran parte de los pobres. El número de niños norteamericanos que viven en la pobreza ha aumentado en un 50 por cien.

En Europa, las tasas de desempleo se han incrementado constantemente. Entre los 12 países de la Unión Europea, la tasa media de desempleo en 1970 era del tres por cien. En 1993 era del 11 por cien y continuaba creciendo. Casi la mitad de los parados europeos llevan al menos un año sin empleo y muchos forman parte de una categoría de desempleados más o menos permanentes.

Lo que quizá sea más sorprendente de esas tendencias es que se han desarrollado en lo que parecía ser un entorno tecnológico sumamente favorable y a pesar de un crecimiento económico considerable. Casi nadie afirmaría que el ritmo de cambio tecnológico se ha ralentizado desde 1970: la generación pasada ha sido testigo

de cambios revolucionarios en las comunicaciones, informática y métodos de fabricación. Hay que reconocer que el resultado de esos cambios en términos de productividad ha sido de alguna manera decepcionante: el incremento de la productividad en todos los países avanzados se ralentizó considerablemente después de 1970. No obstante, mientras que la *tasa de crecimiento* de la productividad ha sido inferior a partir de 1970, su *nivel* ha continuado en aumento. Incluso en Estados Unidos, donde el incremento de la productividad ha sido más decepcionante, el trabajador medio produce un 35 por cien más por hora de lo que producía en 1970. Como consecuencia, las economías occidentales son considerablemente más ricas en términos absolutos de lo que eran en 1970. Entre 1970 y 1990, la renta per capita real creció un 38 por cien en Estados Unidos y un 53 por cien en Francia. Así que nos encontramos con un rompecabezas: las sociedades occidentales son más productivas y por tanto más ricas que nunca y sin embargo, la miseria económica –ya sea en forma de pobreza o de desempleo persistente– ha mostrado un empeoramiento continuo a largo plazo. ¿Cómo es eso posible?

El mercado de trabajo en Estados Unidos difiere sustancialmente del de los demás países desarrollados, en que se parece mucho más al ideal de los economistas de la libre oferta y demanda. Unicamente un 12 por cien de los trabajadores del sector privado estadounidense pertenece a algún sindicato; por tanto, la negociación colectiva desempeña un papel secundario en la determinación de salarios. El salario mínimo estadounidense es bajo en comparación con los salarios medios y no ha seguido el ritmo de la inflación. El subsidio de desempleo en Estados Unidos es escaso tanto en importe como en duración. Los trabajadores se encuentran sometidos a una presión mucho mayor a la hora de buscar trabajo, sea cual sea el salario ofrecido, que sus homólogos europeos o canadienses. De 1980 a 1992 las administraciones de Reagan y Bush fueron cuando menos indiferentes a las quejas de los trabajadores que trataban de elevar o mantener los salarios mediante huelgas u otros actos subversivos.

Crecimiento, pobreza y desempleo

Se pueden elogiar los mercados estadounidenses por su flexibilidad, o bien criticar nuestro sistema de “supervivencia de los mejor dotados” imperante en los mercados como un aspecto triste de la indiferencia de nuestra política. En cualquier caso, la dura competencia que tiene lugar en los mercados de trabajo norteamericanos los convierte en una muestra más adecuada para analizar las tendencias subyacentes que los mercados más manipulados y reducidos de Europa occidental.

Si se observan los mercados de trabajo estadounidenses desde los años setenta, lo que sobresale por encima de todo es un incre-

mento impresionante de la desigualdad de ingresos, sobre todo después de finales de los setenta. Entre finales de esa década y principios de los noventa, la retribución anual real del trabajador medio de EE UU creció entre el uno y el seis por cien, dependiendo del índice de precios que se utilice, pero los salarios reales de los trabajadores poco cualificados, como los conserjes, cayeron un 15 por cien o más, mientras que los ingresos reales de ocupaciones como médicos y ejecutivos de sociedades crecieron un 50 por cien o más. Como consecuencia de la disminución de ingresos reales de los peor pagados, el número de pobres con empleo creció fuertemente. La proporción de trabajadores de jornada completa cuyos ingresos estaban por debajo del límite de pobreza creció a una tasa asombrosa, desde el 12 por cien en 1979 al 18 por cien en 1990.

En 1970, hasta los liberales consideraban que la pobreza en Estados Unidos era básicamente un problema de los que no trabajaban: madres solteras, ancianos y la subclase urbana. Sin embargo, el aumento de la pobreza en la década de los ochenta procedía en buena medida del creciente número de norteamericanos que estaban trabajando, pero cuyas retribuciones sencillamente no eran suficientes para sacarlos de la pobreza.

La pobreza se mide de acuerdo a un patrón fijo: la renta real necesaria para estar por encima del límite era la misma en 1990 que en 1970. Por lo tanto, resulta significativo que haya podido aumentar tanto, incluso al mismo tiempo que la renta real media de los norteamericanos continuaba creciendo. Si se considera la pobreza medida no sólo por la renta absoluta, sino también por la renta en relación a los otros ciudadanos, como debería ser, entonces el panorama es aún peor.

El panorama es triste, pero existe una luz: todavía hay puestos de trabajo, aunque no sean buenos, para la mayoría de las personas que los quieren. Aparte de los otros aspectos que hayan podido ir mal en la economía norteamericana, durante los últimos veinte años la creación de empleo ha seguido un ritmo impresionante, es decir, no ha habido una evolución a largo plazo hacia tasas de desempleo mayores, lo cual contrasta fuertemente con la catastrófica situación del empleo al otro lado del Atlántico.

En los años sesenta, las tasas de desempleo europeas eran más bajas que las de Estados Unidos. En efecto, los economistas norteamericanos solían preguntarse por qué Estados Unidos no era capaz de reducir su desempleo a los niveles europeos; por qué, por ejemplo, la prosperidad generada por el gasto que supuso la guerra de Vietnam parecía disiparse en inflación en vez de continuar creando empleo, después de que la tasa de desempleo había caído por debajo del cuatro por cien. Sin embargo, en el transcurso de los setenta el misterio se disipó, ya que las tasas de desempleo europeas emprendieron un crecimiento sostenido. El número de de-

sempleados en lo que es ahora la Unión Europea creció todos los años entre 1974 y 1985.

A principios de los años ochenta el problema del desempleo en Europa se convirtió en una obsesión para muchos economistas europeos y algunos de ellos, como el sueco Assar Lindbeck y el alemán Herbert Giersch, coincidieron en un diagnóstico básico, que Giersch apodó "euroesclerosis". Según esa perspectiva, el elevado desempleo europeo era la consecuencia no intencionada del Estado del bienestar europeo, que reducía los incentivos tanto de las empresas para ofrecer empleos como de los trabajadores para aceptarlos.

La cuestión no era difícil de entender. En la práctica totalidad de los países europeos, los trabajadores desempleados tienen asegurada una renta mínima, independientemente del tiempo que lleven sin trabajar (a diferencia del sistema estadounidense de seguro de desempleo, que es limitado en el tiempo). Además, la asistencia sanitaria es un derecho universal y la vivienda también suele estar subvencionada. La consecuencia es que un desempleado europeo no necesita buscar trabajo con la desesperación de su homólogo norteamericano. Mientras tanto, todos los subsidios se pagan mediante un sistema de contribuciones de los empresarios que eleva considerablemente el coste de proporcionar empleo.

Además de esos desincentivos tan claros a la creación de empleo existen otros más sutiles. Por ejemplo, a las empresas les ha resultado siempre muy difícil y costoso despedir trabajadores, por lo que en un mundo incierto, es comprensible que dichas empresas europeas estén poco dispuestas a contratar a nuevos trabajadores. Los poderosos sindicatos europeos también son más eficientes que sus débiles homólogos norteamericanos en mantener los salarios, ante la competencia potencial de los desempleados.

Lindbeck y Giersch, entre otros, indicaron, por tanto, que el elevado desempleo europeo era un subproducto del Estado del bienestar: de impuestos y normas que desincentivaban a las empresas a ofrecer empleos y de subsidios y apoyos económicos que desanimaban a los trabajadores a aceptarlos. El éxito comparativo norteamericano en la creación de empleo era, por supuesto, la otra cara de la misma moneda: era el pago por permitir que la competencia, brutal pero libre, prevaleciera en el mercado de trabajo.

Ese es un diagnóstico claro y convincente y la mayoría de los economistas que analizan la situación europea lo aceptan al menos en parte. Es verdad que surgió un breve período de optimismo –calificado de "eurofobia"– a finales de los ochenta, ya que las esperanzas de recoger beneficios de la mayor integración europea contribuyeron a una recuperación del ciclo empresarial que condujo a una disminución modesta de las tasas de desempleo. Ahora, sin embargo, el desempleo está creciendo otra vez y el diagnóstico

de la euroesclerosis vuelve a parecer totalmente apropiado. Sin embargo, hay un problema evidente en este razonamiento: si el Estado del bienestar es tan nocivo para el empleo, ¿por qué fueron capaces los países europeos de lograr tasas de desempleo tan bajas antes de 1970?

Esa pregunta sigue siendo un foco de controversia, pero el análisis de la situación estadounidense sugiere de inmediato una respuesta posible: que el modelo europeo empezó a funcionar mal después de 1970 por las mismas razones que la economía norteamericana empezó a producir resultados tan penosos. Fundamentalmente, el Estado del bienestar se puede considerar como un intento de suavizar la dureza de las consecuencias del mercado, para asegurar que la renta no sea distribuida con excesiva desigualdad. Antes de 1970 ese objetivo era compatible en términos generales con las fuerzas del mercado, que de todos modos tendían a producir una mayor igualdad de las rentas. Desde entonces, el mercado ha ido provocando efectivamente una desigualdad cada vez mayor en la distribución de la renta. En un entorno así, los subsidios de desempleo, que van ajustados a un nivel medio de ingresos, se pueden convertir en parte importante de lo que podrían ganar los trabajadores de salarios más bajos. Por ejemplo, un salario mínimo que siga el ritmo de los ingresos medios arrojará a cada vez más trabajadores fuera del mercado; un intento de mantener los diferenciales tradicionales de salarios dará lugar a una demanda inadecuada de trabajadores de salarios bajos y así sucesivamente.

Según este punto de vista, tanto la disminución de los salarios más bajos de Estados Unidos como el incremento del desempleo en Europa, se pueden considerar como las respuestas de dos sistemas institucionales diferentes a un problema común: las fuerzas del mercado, que han reducido fuertemente la demanda de trabajadores menos cualificados o menos dotados. ¿Pero cuál es el origen de estas fuerzas de mercado? ¿Por qué ha caído la demanda en la parte inferior y ha aumentado en la superior?

Remunerar a unos pocos

La mayoría de quienes se preocupan por el aumento de las desigualdades de renta en Estados Unidos y el desempleo creciente en Europa, echan la culpa de esas tendencias al comercio internacional. Existe una creencia generalizada de que la presión de la competencia global, sobre todo de los países recientemente industrializados con salarios mucho más bajos, es la causa fundamental de la disminución de salarios y puestos de trabajo para los menos cualificados.

Es un punto de vista comprensible. En principio, es totalmente posible que el comercio creciente con países que cuentan con una abundante mano de obra barata, podría acarrear el declive de los

salarios reales de los trabajadores menos cualificados de Occidente. También es verdad que el comercio en general, y las exportaciones de bienes manufacturados del Tercer Mundo en particular, han aumentado rápidamente desde los años setenta. Desde esa perspectiva, la hipótesis de que el comercio internacional está en el núcleo del problema resulta muy convincente.

Por desgracia, no es verdad. Una serie de estudios minuciosos han llegado a la conclusión de que el comercio internacional explica, como mucho, una pequeña parte del aumento en la desigualdad de rentas en Estados Unidos o del problema del desempleo en Europa². El argumento básico de todos estos estudios es que, si el comercio internacional reduce la demanda de mano de obra poco cualificada en una economía, lo hace porque cambia la oferta de productos industriales. Es decir, si Estados Unidos responde a la creciente integración económica produciendo bienes más intensivos en mano de obra cualificada, como aeronaves, y menor cantidad de bienes, como textiles, que emplean principalmente a trabajadores poco cualificados, la consecuencia será un incremento en la demanda de trabajadores cualificados mientras se reduce la de los no cualificados y, por tanto, el incremento de los salarios de los primeros y la reducción de los de los últimos. Sin embargo, el hecho cierto es que una parte muy pequeña de la disminución en la demanda relativa de mano de obra poco cualificada en Occidente ha sido debida a cambios en la oferta de bienes producidos. Por el contrario, el empleo ha girado significativamente hacia el empleo cualificado *dentro* de cada industria, en las que se incluyen aquellas industrias "no comerciales", que suponen alrededor de dos tercios del empleo estadounidense y que están considerablemente aisladas de la competencia internacional.

La generalización del cambio hacia una mano de obra más cualificada es indicativa de que la explicación de la creciente desigualdad reside no sólo en el comercio internacional, que afecta a la demanda de mano de obra al cambiar la oferta de productos industriales, sino en los cambios tecnológicos, que han reducido la demanda de los trabajadores peor pagados de todas las industrias. Ese fenómeno es mal comprendido, pero se pueden hacer dos observaciones. En primer lugar, parece claro que la informática moderna produce el efecto que hace tiempo predijo Kurt Vonnegut en su novela de 1952 *Player piano*: tiende a eliminar los

2. Véase Lawrence Katz, "Understanding recent changes in the wage structure", NBER Reporter, invierno 1992/93; Robert Lawrence y Matthew Slaughter, "International trade and american wages in the 1980s: giant sucking sound or small hiccup?" Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics 1993; y Jorgen Elmeskov, High and persistent unemployment: assessment of the problem and its causes, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, París, 1993.

trabajos rutinarios, sin producir un impacto igual (hasta ahora) en los más complejos. Las máquinas-herramientas controladas numéricamente permiten a las empresas manufactureras despedir a los operadores del torno, pero no sustituyen a los ingenieros. Los ordenadores personales permiten a las empresas funcionar con menos mecanógrafos, pero todavía no les han servido para funcionar con menos directivos.

En segundo lugar, la combinación de la informática y la cibernetica tiene lo que el economista de Chicago, Sherwin Rosen denominó, en un trabajo profético en 1981, el efecto “superestrella”: en muchas áreas, la tecnología moderna parece transformar la naturaleza de la competencia en una especie de torneo, en el que la mayoría de los premios recaen en personas de talento excepcional o afortunadas. Un ejemplo trivial es el de las artes teatrales, en que la sustitución de la representación en vivo por las grabaciones y transmisiones ha aumentado enormemente la desigualdad de las fortunas entre un puñado de Madonnas y una multitud de meros aspirantes. El hecho de que otros factores similares hayan agravado las desigualdades de renta en otros campos es discutible. Lo que sin duda es verdad es que el crecimiento de la desigualdad en Estados Unidos tiene un poder fragmentador impresionante: el hecho de que existan brechas que se ensanchan cada vez más entre los niveles educacionales y las profesiones se refleja en una desigualdad cada vez mayor de los ingresos dentro de las *profesiones*. Los abogados ganan mucho más en comparación con los consejeros de lo que lo hacían hace 15 años, pero los abogados mejor pagados también ganan mucho más en comparación con el abogado medio.

¿Puede perjudicar realmente el progreso tecnológico a grandes cantidades de personas? Sí, puede y lo ha hecho. En efecto, los historiadores nos dicen que la primera revolución industrial en Gran Bretaña estuvo acompañada al principio de un descenso en los salarios reales de la mayoría de los trabajadores, y los principales beneficios del progreso tecnológico no se hicieron sentir hasta alrededor de 1840, medio siglo después de que comenzara la fabricación a gran escala. Con esa experiencia, no debería parecernos increíble que las dos primeras décadas de la revolución informática hayan sido testigos de la caída de ingresos para muchos trabajadores.

Por lo tanto, la mejor aproximación es que la crisis de Occidente es en buena medida consecuencia del cambio tecnológico que, por lo menos hasta ahora, ha evolucionado en una dirección hostil a los ideales igualitarios. Pero, ¿por qué constituye esto una crisis? ¿Por qué no podemos simplemente convivir con esas tendencias?

Permítanme hacer una declaración sorprendente dada mi profesión: el motivo de preocupación principal por la evolución inquietante de Europa y de EE UU es social, más que estrictamente económico.

Consideremos la situación de alguien que esté, por ejemplo, en el 20 por cien superior de la escala de rentas en Estados Unidos o en Europa. ¿Constituye el crecimiento de la pobreza en EE UU o del desempleo masivo una amenaza directa para el nivel de vida de ese individuo? La respuesta en Estados Unidos es un no clarísimo: no hay ninguna razón estrictamente económica por la que no podamos continuar teniendo una economía creciente, incluso mientras una proporción considerable de la población está pade ciendo un nivel de vida cada vez más bajo. La teoría económica no señala ninguna vinculación particular entre la equidad o la justicia y el crecimiento, y no existen pruebas de que la desigualdad de rentas tenga ningún efecto importante en la tasa de crecimiento económico, ya sea positivo o negativo.

El caso de Europa es un poco menos evidente. Los subsidios destinados al creciente número de desempleados son costosos y han provocado abultados déficits presupuestarios. En cualquier caso, es fácil imaginar que con una combinación de modesta recuperación de la recesión y cierta reducción de los subsidios, la mayor parte de los gobiernos europeos pueden recuperar la estabilidad fiscal y mantener esa estabilidad a pesar de arrastrar tasas de desempleo a largo plazo del 10 por cien o más.

Entonces, ¿dónde está la crisis? La respuesta es que está en la sociedad y en última instancia en la política. A ambos lados del Atlántico, las fuerzas económicas están tendiendo cada vez más a partir la sociedad en dos: en aquéllos que tienen buenos empleos y cuyos niveles de vida continúan creciendo y aquéllos que se enfrentan a ingresos decrecientes o a la perspectiva de una vida más o menos permanente en el paro. Hasta un economista puede darse cuenta de que una división así desmoraliza a los que están abajo y endurece a los de arriba. El efecto último de las crecientes desigualdades económicas en nuestra salud social y política puede ser difícil de predecir, pero no parece que vaya a ser agradable.

El problema real puede ser incluso peor. Hasta aquí, sólo hemos tenido en cuenta la renta absoluta, pero si lo que tememos son las consecuencias sociales y políticas, la renta relativa es decisiva. Un trabajador norteamericano a quien se pague cuatro dólares por hora tiene una capacidad adquisitiva considerablemente superior que un trabajador chino que gane una cuarta parte; pero al trabajar en lo que seguramente él calificará de "McJob" degradante, forma parte, tanto social como psicológicamente, de una clase inferior, cosa que no le ocurre al trabajador chino. Por tanto, las consecuencias sociales de la disminución de las rentas reales para muchos norteamericanos y europeos son probablemente peores porque las rentas de otras personas han continuado creciendo.

El gran problema al que se enfrentan las economías occidentales es, en consecuencia, como luchar contra la tendencia de la creciente desigualdad económica, es decir, cómo conseguir que

aumenten otra vez las rentas de los trabajadores estadounidenses y cómo recuperar el empleo para las reservas de mano de obra europeas. Algunos analistas económicos optimistas creen que el problema del empleo y los salarios puede ser atajado en su origen, con políticas que reduzcan la desigualdad de rentas subyacente. Algunos observadores, como el secretario de Trabajo de EE UU, Robert Reich, apelan a la educación y el reciclaje profesional.

Sin embargo, es difícil escapar a la impresión de que todo esto son meras ilusiones. La experiencia existente sobre programas de reciclaje no es muy alentadora. Mejorar la calidad de la educación básica es una de las prioridades para todos los estadounidenses, pero no se verá reflejada en el mercado de trabajo ni siquiera en la próxima década, e incluso si consiguiéramos mejorar sustancialmente la calidad de la educación básica, los resultados son inciertos. Después de todo, muchos observadores presentan a Francia como modelo de sociedad occidental que continúa manteniendo la disciplina en las clases y enseñando los fundamentos a casi todos los estudiantes. Sin embargo, Francia participa totalmente de la euroesclerosis y actualmente tiene una tasa de desempleo del 12,2 por cien. Además, mientras el efecto "superestrella" de Rosen esté afectando a la desigualdad de rentas, es decir, mientras la competencia se esté convirtiendo en una especie de torneo que sólo unos pocos pueden ganar, mejorar el nivel de cualificación poco puede hacer para reducir las desigualdades de renta.

A largo plazo, por supuesto, es probable que se invierta la tendencia actual de crecientes desigualdades económicas, incluso aunque no se pusiera en práctica ninguna medida al respecto. La revolución industrial provocó enormes desigualdades en su primer medio siglo, pero a la larga produjo una sociedad de clase media de una prosperidad sin precedentes. Probablemente con la revolución informática ocurra lo mismo pero, por desgracia, en este momento nos encontramos en medio de la crisis de empleo y salarios y todavía no parece cercano su final.

Los pocos privilegiados

Permitanme utilizar una imagen del economista de Princeton Avinash Dixit y sugerirles que el cambio tecnológico está convirtiendo a los países occidentales en economías de "Sierra Madre". La frase de Dixit procede del clásico cinematográfico "El tesoro de Sierra Madre", en el que el viejo buscador de oro explica por qué se hacen ricos los que encuentran oro: porque cobran los salarios de todos aquéllos que se fueron al desierto pero no encontraron oro. Análogamente, nuestras economías cada vez proporcionan mayores retribuciones a unos cuantos, pero dan muy poco a una creciente multitud de personas menos cualificadas o con menos suerte.

¿Cómo puede vivir una sociedad dignamente cuando las fuerzas de mercado subyacentes ayudan tan poco? La solución de

Reich es preparar a todo el mundo para que sea un mejor explorador, con la esperanza de que así todos puedan encontrar oro. ¿Pero qué ocurre si los yacimientos de oro son ricos pero escasos y unas personas son mejores exploradores que otras, tal como ocurre en la economía de finales del siglo XX?

¿Cómo se vive con una economía de Sierra Madre? Estados Unidos y Europa han optado por soluciones diferentes. En Estados Unidos, especialmente desde Ronald Reagan, simplemente hemos aceptado la gran desigualdad como una consecuencia inevitable del libre mercado; todos se adentran en el desierto en busca de oro (es decir, para conseguir un trabajo), pero un número cada vez mayor de personas obtienen muy poco por su esfuerzo. En Europa, en cambio, el Estado intenta cuidar a todos; pero lo hace obligando a las empresas a soportar elevadas primas de seguros que recaen con especial incidencia en los peor retribuidos, y pagando cantidades generosas a los desempleados. Es como cobrar una cuota de entrada al desierto y utilizar ese dinero para financiar la ayuda que se concede a los que se quedan en casa. ¿Acaso es sorprendente que muchos de los que no son buscadores de oro excepcionalmente buenos acaben por no adentrarse en el desierto, sumándose a la creciente categoría de desempleados a largo plazo?

No hay una solución perfecta a este dilema. No ha habido nadie que haya encontrado una forma de elevar los impuestos o proporcionar subsidios sin reducir los incentivos. Lo mejor que podríamos desear es una sociedad que muestre más sentido de comunidad que Estados Unidos, pero que lo haga de forma que imponga un menor pago en incentivos que los Estados del bienestar europeos. A continuación se exponen algunas orientaciones.

En primer lugar, debemos proporcionar una seguridad social generosa, pero estructurándola de modo que ayude a los trabajadores pobres además de a los desempleados. Esa seguridad social debería evitar la creación de “desfiladeros”: caídas repentinas en los subsidios cuando se alcanzan determinados límites superiores, que hacen que sea absurdo para los individuos seguir incrementando sus ingresos. Una medida elemental sería proporcionar servicios básicos, es decir, buenos colegios y asistencia sanitaria como derechos universales, de forma que incluso la gente pobre obtenga una educación decente y asistencia sanitaria para sus hijos, pero que no se encuentren con la pérdida de esos subsidios si mejoran su posición. Un programa más amplio proporcionaría a los asalariados más pobres complementos de renta, que irían desapareciendo gradualmente a medida que creciera la renta, es decir, una variante de la idea tan ridiculizada, pero aún válida, de un “impuesto sobre la renta negativo” para los más desfavorecidos.

En segundo lugar, la financiación de la seguridad social debería, en la medida de lo posible, evitar que los menos cualificados queden fuera de las expectativas de empleo. Tanto en Estados

Unidos como en Europa, gran parte de la seguridad social está financiada en la práctica por contribuciones que se determinan como un porcentaje fijo de los salarios; en la seguridad social estadounidense, puesto que esas contribuciones terminan en un nivel máximo de ingresos, el efecto es colocar las tasas impositivas más altas sobre el empleo de aquellas personas a las que precisamente la economía de Sierra Madre retribuye peor. Sería mucho mejor trasladar la carga al sistema impositivo general, renta o impuestos sobre valor añadido. Esos impuestos también crean desincentivos, pero no son tan duros, y no recaen tan desproporcionadamente sobre las mismas personas que la sociedad está tratando de ayudar.

Hay dos corolarios que se desprenden de esa propuesta. Primero, intentar elevar las rentas de los desfavorecidos aumentando los salarios mínimos es, cuando menos, una estrategia tosca y de doble filo: algunos ganarán más, otros simplemente quedarán fuera del mercado. Segundo, no se deberían financiar nuevos subsidios con más gravámenes sobre el empleo, se les llame impuestos u otro nombre. En principio, los países occidentales podrían hacer algo más que tratar de reducir los desincentivos para el empleo y tratar de verdad de proporcionar incentivos. Por ejemplo, las empresas podrían recibir subvenciones por contratar trabajadores, estableciendo la tasa de subsidio más elevada para la contratación de trabajadores de salario bajo. O el gobierno podría constituirse en sí mismo como patrón de último recurso, tanto proporcionando empleos como estableciendo un mínimo para los salarios del sector privado.

Las objeciones a esa intervención del gobierno son evidentes en una época de cinismo sobre el sector público. Las dificultades quedaron bien ilustradas en el ejemplo sueco en 1980. Suecia, en efecto, subvencionó el empleo y proporcionó, bajo el disfraz de formación, empleos de último recurso. El efecto fue posponer en diez años el brote de desempleo a gran escala. El plan, sin embargo, se salió del control fiscal al intentar el gobierno subvencionar todo y a todos. Al final, los gigantescos déficits presupuestarios forzaron un corte brusco en los subsidios y un incremento en la tasa de desempleo a niveles totalmente euroescleróticos.

Tendremos suerte si los dirigentes de EE UU son lo suficientemente prudentes como para adoptar una estrategia más modesta. El objetivo de construir un Estado del bienestar que sea más generoso que el de EE UU, pero funcione mejor que el europeo en el mantenimiento de incentivos para ofrecer y aceptar puestos de trabajo, no parece una idea difícil de comprender. Pero es necesario enfrentarse a las realidades de nuestra cambiante economía, más que recurrir a falsas ilusiones o a echar la culpa de todo a los malvados asiáticos. Hasta ahora, las ilusiones han prevalecido en los debates públicos, y el juego de las culpas ha empezado ya. Mientras tanto, se agrava la crisis real de los salarios y el empleo.