PROTECCIÓN SOCIAL Y EFICIENCIA ECONÓMICA:

El caso de EEUU

Uno de los temas que más han centrado la atención en la literatura económica ha sido la relación entre protección social y eficiencia económica. En España, donde el pensamiento liberal es el dominante en la comunidad económica (con notables excepciones en algunos centros académicos), esta relación se ha presentado como una relación negativa, atribuyéndose una supuesta ineficiencia económica en España a una excesiva protección social. Muchos artículos en la prensa económica han remarcado el elevado gasto público social en España y en Europa y la excesiva regulación de sus mercados laborales como las causas de que su desempeño económico sea peor que el existente en EEUU. En estos artículos se asume que EEUU es el país de la OCDE con mayor eficiencia y con mayor capacidad emprendedora, como consecuencia de tener un gasto público elevado y de no estar sujeto a una carga fiscal que inhiba tal habilidad emprendedora. Constantemente se hace referencia al argumento de que es más fácil para una persona, o un grupo de personas, iniciar un negocio o empresa en EEUU que en cualquier otro país de la OCDE (el grupo de países más ricos del mundo). La escasa regulación de los mercados de trabajo y la limitada carga impositiva sobre el factor trabajo (debido a los bajos costes de producción en el capítulo de impuestos y cotizaciones sociales) explican -según la citada lectura liberal- esta facilidad en EEUU de crear empresas, liberadas de las rigideces y exigencias fiscales existentes en este lado del Atlántico. Lo que Europa debiera hacer según este pensamiento liberal- es seguir el modelo estadounidense, eliminando las trabas que dificultan la creación de empresas, mediante la desregulación de los mercados y la disminución o eliminación de las cargas fiscales sobre las empresas.

El problema con esta lectura de la realidad estadounidense es que es profundamente errónea y no se corresponde con la realidad. Un estudio reciente de los economistas John Schmitt y Nathan Lane del prestigioso Center for Economic and Policy Research, de Washington, muestra que EEUU es el país (entre los países más avanzados de la OCDE) donde, en términos proporcionales, existen menos "nuevas empresas medianas y pequeñas", consecuencia de la dificultad existente en aquel país de mantener una empresa mediana o pequeña. Una empresa puede establecerse fácilmente, pero puede desaparecer también rápidamente. La variable más importante para evaluar la capacidad emprendedora de un país no es, por lo tanto, el número de empresas que se inician, sino las que se mantienen. Y es ahí donde el record de supervivencia y mantenimiento de las pequeñas y medianas empresas en EEUU es muy malo. El porcentaje de la población empleada por este tipo de empresas es el más bajo de la OCDE. Sólo el 7,2% de la población empleada trabaja en pequeñas y medianas empresas (en España es un 17%). Y ello ocurre en todos los sectores de la economía. En manufactura, por ejemplo, solo el 11,1% de las personas que trabajan en aquel sector lo hacen en lugares de trabajo de menos de veinte empleados. Este número contrasta con el 27% en España, el 20% en Japón, 13% en Alemania y 14% en Suecia.

Lo que es interesante conocer es que esta situación en EEUU, ocurre también en las mayoría de los sectores económicos, e incluso, en los sectores que tradicionalmente se consideran de elevada innovación, tales como la industria informática, en la que el criterio de pequeña y mediana empresa es más amplio, incluyendo empresas de 100 o menos empleados. El porcentaje de empleados y trabajadores de este sector que trabajan en pequeñas y medianas empresas es del 32%, comparándolo con Francia 44%, Alemania

48%, Suecia 49%, Gran Bretaña 65% e Italia 73%. España, por cierto, es el único país que tiene un porcentaje menor (27%) que EEUU. Todos los demás países tienen unos porcentajes mayores.

La privatización de la protección social. Las limitaciones de las empresas.

El escaso peso de la pequeña y mediana empresa en EEUU se debe a su baja probabilidad de mantenerse en el mercado, y ello como consecuencia de los elevados costes que representa para las empresas el cubrir las transferencias (como las pensiones privadas) y los servicios (como los servicios sanitarios privados) para sus empleadores y trabajadores. Transferencias y servicios que en la mayoría de países de la OCDE financia el sector público como parte de sus estados del bienestar. En EEUU, lo cubren las empresas a través de las transferencias y de los servicios privados proveídos a sus trabajadores y empleadores tras previo pago de pólizas a las compañías de aseguramiento privado. Es decir, los servicios y transferencias del estado del bienestar (tales como sanidad y pensiones), que en Europa se pagan a base de impuestos, en EEUU se pagan a base de cotizaciones de las empresas (pagadas por los empresarios y trabajadores) a las compañías de seguros privadas, cargando al factor trabajo los costes de la protección social. La cobertura sanitaria y gran parte de las pensiones, por ejemplo, son financiados privadamente con las aportaciones de los empresarios y trabajadores a las compañías privadas de aseguramiento sanitario y a las compañías privadas de pensiones, con costes mucho más elevados (para garantizar una cobertura que, en general, es menor) que las existentes en el resto de los países donde tales transferencias y servicios se pagan a base de impuestos y cotizaciones sociales. La privatización del estado del bienestar dificulta, por lo tanto, la viabilidad de las pequeñas y medianas empresas, lo cual explica el escaso desarrollo de este sector en EEUU. En realidad, una de las

motivaciones del Presidente Obama, en su propuesta de universalizar la sanidad y establecer un seguro público sanitario, es precisamente el facilitar el desarrollo de medianas y pequeñas empresas, disminuyendo las enormes cargas que les supone el sustentar los elevados costes de la protección social privada de EEUU.

Es importante subrayar que este sistema de protección social, predominantemente basado en aportaciones empresariales (que se pagan, por cierto, a base de reducción de los salarios) al sector privado, fue promovido por las grandes empresas (después de la II Guerra Mundial), como manera de controlar su fuerza laboral. Cuando un trabajador pierde su trabajo en EEUU, no sólo pierde su salario, sino también su cobertura sanitaria y la de su familia. Es por eso que el trabajador teme entrar en conflicto con su empresario, y de ahí que EEUU sea el país con menos días trabajados perdidos como consecuencia de las huelgas. Esta política se está convirtiendo, sin embargo, en un gran obstáculo para la competitividad, pues las empresas estadounidenses tienen que incluir, en sus costes de producción, gastos (como el salario social de carácter privado) que no tienen sus competidores extranjeros. General Motors y Ford pagan 1.400 dólares por coche para financiar el aseguramiento sanitario privado de sus empleados. Toyota, en Japón, sólo 92 dólares en impuestos para este fin, cubriéndolo un aseguramiento público. De ahí que exista una creciente conciencia, en el mundo empresarial de EEUU, de que la privatización de las transferencias y servicios del Estado del Bienestar representa un handicap para su actividad empresarial. Es paradójico que, en España, el mundo empresarial pidiendo lo que sus homólogos estadounidenses están esté rechazando.