

La superioridad social del modelo renano*

Michel Albert

La expresión, de entrada, es ambigua. No se puede hablar de "superioridad social" de la misma manera como lo hacemos de "superioridad económica". Y eso por una sencilla razón: en este caso, la mayoría de los criterios no son cuantificables. Los rendimientos sociales de un modelo económico no se evalúan —o no solamente— en términos de curvas, de estadísticas, de índices y de porcentajes. Todo juicio sobre las ventajas sociales de tal o cual país implica un elevado coeficiente de *subjetividad*. El tipo de

*Con su libro ***Capitalisme contre Capitalisme*** (publicado en París por Editions du Seuil en septiembre de 1991 y traducido al español en 1993 por Editorial Paidós, Buenos Aires), Michel Albert, ex presidente de Seguros Generales de Francia, promueve un importante debate de confrontación entre el modelo de economía social de mercado ("renano") y el monetarista y de mercado *puro y duro* ("neamericano" o "reaganiano"). En su libro de más de 300

sociedad de referencia, los valores compartidos por la población, la organización social (o familiar) misma, todo ello introduce distorsiones bien conocidas por los economistas. Avancemos en este terreno, pues, con prudencia...

¿Cómo se podría, a pesar de todo, definir algunos criterios significativos de comparación? Propongo tres que comparten el mérito de la sencillez y de la claridad.

1. El grado de *seguridad* ofrecido por cada modelo a sus ciudadanos. La manera en que éstos se encuentran protegidos ante riesgos mayores; enfermedad, desempleo, desequilibrios familiares, etc.
2. La reducción de las *desigualdades* sociales, y la manera en que se corrigen las exclusiones más marginales. El volumen y la forma de la ayuda ofrecida a los más desvalidos.
3. La *apertura*, es decir, la mayor o menor facilidad individual para escalar los diferentes peldaños socio-económicos.

De entrada, se impone una evidencia: en los dos primeros terrenos, el modelo renano supera muy claramente al modelo neoamericano. Digo bien, *neoamericano*, y no anglosajón. En efecto, en materia social Gran Bretaña se distingue de Estados Unidos. Y nos quedamos cortos diciendo que se distingue. Al disponer, desde hace mucho tiempo, de un sistema de seguridad social desconocido en Estados Unidos, se opone rotundamente a Estados Unidos en este terreno.

Hecha esta salvedad, veremos que la comparación entre los dos modelos conserva todo su sentido. Lo conserva todavía más en cuanto la superioridad social del modelo renano no va acompañada, como se cree muy a menudo, por un sobregasto que pesaría sobre la competitividad económica. Es cierto, la justicia social tiene un precio, y éste debe ser financiado con recursos públicos. Pero se equivocan los que piensan que esos gastos no pueden ser efectuados más que en detrimento de la economía. Veremos, al contrario, que *competitividad puede rimar con solidaridad*

páginas Albert busca demostrar la mayor eficacia del modelo "renano", que valora los logros colectivos, el consenso y las perspectivas de largo plazo, en contraposición a la lógica inmediateista del modelo conservador neoliberal, fundado en los logros individuales y las ganancias financieras de corto plazo. El capítulo que presentamos a continuación plantea una problemática de especial interés para este número, acercándonos, además, a los debates europeos sobre el tema. (Nota del Editor).

Una salud que no tiene precio

Veamos dos anécdotas que hablan por sí solas. La primera es recogida por el periodista Jean-Paul Dubois (*Le Nouvel Observateur*). Ocurre un domingo en el Dade Medical Center de Miami (Florida). Un hombre está gravemente enfermo desde hace tres días. Sufre. Tiene fiebre. Como es domingo y todos los consultorios médicos están cerrados, se dirige al hospital en Lejeune Boulevard. Allí le envían a Urgencias, donde una recepcionista le pregunta su nombre y le pide... 200 dólares por adelantado. "Es un aval, un depósito de garantía —le dice—. Si el médico no lo hospitaliza, sólo deberá pagar la consulta y se le devolverá la diferencia". El explica que no lleva esa cantidad encima. Ella responde que lo siente mucho, pero que deberá probar en otro sitio.

Segunda anécdota. En una pequeña ciudad de la Costa Este, un empleado de una empresa local, que sufre un dolor de muelas, se pregunta si irá al dentista. Si va, deberá hacerse extraer *necesariamente* la muela enferma. ¿Por qué? ¿Los dentistas norteamericanos son incapaces de prodigar remedios menos expeditivos? No, claro, pero nuestro hombre no tiene seguro privado, y el coste de otro tipo de intervención es demasiado elevado para su presupuesto. Entonces no tiene otra alternativa: perder su muela o sufrir.

Estos dos ejemplos no tienen nada de extraordinario. Se relacionan con lo que decíamos acerca del "dualismo" de la sociedad estadounidense (véase capítulo 2). Pero también muestran la ausencia de un sistema generalizado de protección social en Estados Unidos. Allí los gastos públicos de salud son, en proporción, la mitad de los de los grandes países occidentales. No existe, en Estados Unidos, un seguro obligatorio de enfermedad. Cada norteamericano debe suscribir, según sus recursos, un seguro privado, y se calcula en 35 millones el número de habitantes que no gozan de ningún seguro de ese tipo.

Los salarios de desempleo son prácticamente desconocidos, al menos a escala nacional, mientras que la duración media de los preavisos de despido en las PME es de dos días. En cuanto a las asignaciones o subsidios familiares, no existen. Los únicos programas sociales de envergadura son los que fueron establecidos por las administraciones Kennedy y Johnson, en los años 60. Están básicamente destinados a las personas de edad (MEDICARE) y a las personas que viven por debajo del umbral de la pobreza (MEDICAID). Pero una fracción importante de la población no se beneficia de esta protección.

El sistema social del modelo neoamericano es, por lo tanto, claramente insuficiente e incompleto. Además, se resiente gravemente de dos inconvenientes muy conocidos.

1. El delirio judicial que se ha apoderado de los norteamericanos alcanzó de lleno a la

medicina (véase capítulo 2). A diario, la prensa señala las multas colosales a las que son condenados médicos, anestesistas o dentistas, contra los que se querellaron pacientes presionados por abogados "cazadores de indemnizaciones". En efecto, se ha vuelto corriente en Estados Unidos consultar a un abogado antes de ir al médico o al hospital. A la inversa, a menudo la primera persona que se encuentra en las instituciones es el abogado de los médicos o del hospital. La menor atención médica adquiere así el aspecto de una guerrilla jurídica, cuyos resultados no son nada divertidos. En efecto, médicos y clínicas deben asegurarse contra las eventuales querellas de sus clientes (cuando encuentran compañías que los aceptan), y dedican presupuestos importantes al pago de sus abogados. Todos estos gastos, por supuesto, repercuten sobre las tarifas de atención médica, que se vuelve prohibitiva.

2. Al revés de lo que parece, este sistema privado de protección social no es más económico que el de sus equivalentes europeos, administrados por la colectividad. Al contrario. Es en Estados Unidos donde los gastos de salud (11 % del PIB) son los más altos del mundo. Y paradójicamente, entre los países de la OCDE, es en Gran Bretaña, país de protección social universal y gratuita, donde esos gastos son los más bajos: menos del 7% del PIB.

Los paraguas renanos

Los seguros sociales fueron creados en Alemania por Bismarck. Es lord Beveridge, su discípulo más célebre en este aspecto, quien introdujo el famoso Sistema Nacional de Salud (*National Health System*) en Gran Bretaña. En Francia se empezó a aplicar en 1946 un principio análogo de protección social generalizada, y hoy el 99.9% de la población está protegida por el sistema de seguridad social. De la misma manera, en países como Suecia, Alemania, Suiza o Japón, sólo una pequeña fracción de la población no goza de la protección social.

Los alemanes están resguardados muy ampliamente contra los principales riesgos (enfermedad, accidentes de trabajo, desempleo) y gozan de un régimen básico de jubilación muy ventajoso. Suecia, patria de la social democracia, está en el mismo caso. Los ciudadanos están tan bien protegidos como en Alemania, y los desocupados cuentan con sistemas eficaces, que incluyen programas de formación y de reinserción. En cuanto a Japón, cuenta con una seguridad social que es una de las más generosas del mundo: la gratuidad de las atenciones médicas es allí total y generalizada.

Hasta 1985, los gastos de salud en Alemania continuaban aumentando mucho más

rápidamente que el PIB, y el equilibrio del seguro de enfermedad se encontraba amenazado. Los factores básicos de ese problema son los mismos que en otras partes: envejecimiento de la población, progresos tecnológicos acompañados por el desarrollo de nuevos equipos muy costosos (tomógrafos, ecógrafos, equipos de liptotricia...), aumento global de la demanda de atención médica y del consumo de medicamentos, ambos naturalmente estimulados por la gratuidad de las atenciones médicas. A pesar de eso, ningún país renano ha permitido que los gastos de salud superaran el 9% del PIB. Es más, desde 1985 Alemania ha logrado controlarlos de manera ejemplar.

Sobre este problema, tan fundamental, de la calidad de las atenciones médicas y de la cuantía de los gastos de salud, hay que retener las tres cifras ya citadas: Gran Bretaña, 7% del PIB; Alemania, 9% del PIB; Estados Unidos, 11% del PIB, y tomar conciencia de la extraordinaria paradoja que suponen. En efecto, de los tres países el que tiene la peor situación sanitaria es también el que más gasta, Estados Unidos. Ahora bien, Estados Unidos debería ser el que, con igual calidad, gastase menos, pues su sistema sanitario es esencialmente privado, totalmente organizado para la eficacia, con una extraordinaria sofisticación de los sistemas de control del tipo HMO (*Health Management Organisation*). Es cierto que en Inglaterra a menudo hay que hacer cola antes de ser admitido en el hospital y que el sistema alemán de los ambulatorios no deja una plena libertad de elección al paciente sobre su facultativo. Sin embargo, los hechos están ahí: en materia sanitaria, el sistema de mercado, fundado en el interés pecuniario personal del médico, no es siempre el más eficaz sino todo lo contrario. En conclusión, creo que la salud no es ciertamente un terreno que pueda, sin discernimiento, librarse a las leyes del mercado.

En cualquier caso, es evidente que no en todos los países del modelo renano se sabe, mejor que en otros, combinar la justicia social, la carga colectiva de los gastos y la eficacia administrativa. Esta aptitud particular se apoya en un conjunto de valores y de prioridades que no son los mismos que en Estados Unidos. La idea de *responsabilidad colectiva*, por ejemplo, está profundamente arraigada en la mentalidad pública, y es respetada por las organizaciones políticas o sindicales. La consecuencia es una autodisciplina mayor que lo que a veces se piensa. Es cierto que en todas partes existen fraudes, abusos, falsos desempleados y tendencias al "abuso" de la medicina. Pero, en resumen, cada uno es consciente de los riesgos que correría si pidiera demasiado a la protección social. En Japón, por ejemplo, donde el envejecimiento de la población es preocupante, se lanzó un programa para aumentar la edad de la jubilación. En Suiza, por las mismas razones, los ciudadanos renunciaron por medio de un referéndum (con el 64% de mayoría) a adelantar la edad de la jubilación de 65 a... 62 años.

A esta responsabilidad colectiva se añade una disciplina que los poderes públicos no tienen demasiada dificultad en hacer respetar. En Alemania, el gobierno exige del tejido social (sindicatos, patronal, médicos, asegurados, ambulatorios) que se pongan de acuerdo para limitar el

aumento de los gastos sanitarios. En Suecia, es concebible que los desocupados a cargo del seguro de desempleo rechacen los empleos que éste les ofrece. Otro ejemplo extremo es que la ayuda pública a los necesitados no es en Suiza un puro y simple derecho, sino una deuda, un préstamo que deberá reembolsarse tan pronto la situación del beneficiario haya mejorado.

Tomemos ahora, uno tras otro, los puntos precedentes y preguntémonos si, en este aspecto, Francia merece ser clasificada entre los países renanos. Desgraciadamente, la respuesta es ampliamente negativa. En materia de seguro de enfermedad, el sistema francés es uno de los más frágiles, por el hecho de que todo el mundo dispensa más o menos libremente talones a la seguridad social, pero nadie tiene la impresión de pagarlos realmente: yo fijo libremente el número de las consultas y las atenciones que pido a los médicos, ellos fijan libremente las recetas que me dan; todo casi gratuitamente. Esto no existe en ningún otro país. Cuanto más pasa el tiempo, es más evidente de que se trata de una mezcla de capitalismo y socialismo particularmente seductora a corto plazo, pero perversa a largo plazo.

Los patinazos norteamericanos

En Estados Unidos, aunque el gobierno multiplica los esfuerzos para limitar el aumento de los gastos sanitarios, generalmente también es en vano. Un buen ejemplo de este fracaso es la reforma aplicada en los hospitales para mejorar la administración y limitar los reembolsos a cargo de los programas federales. En 1984, el Congreso intentó limitar el crecimiento de los gastos de salud financiados por MEDICARE. Para conseguirlo, decidió cambiar el sistema de reembolso a los hospitales, que estaba calculado sobre la asistencia concreta proporcionada a los enfermos. Como en Francia, cada operación médica se descomponía en diferentes apartados (cirugía, anestesia, quirófano, análisis clínicos, etc.). Cada uno de éstos era objeto de una tarifa distinta, que servía de base al reembolso a cargo de los seguros y de MEDICARE. Método muy preciso, pero particularmente complejo y que favorecía el fraude. Permitía en efecto multiplicar determinados servicios a un mismo paciente (los exámenes radiológicos, por ejemplo), a fin de poder acrecentar el importe de los reembolsos. Ante esta multiplicación de los servicios, se hacía imposible a los supervisores distinguir los útiles de los fraudulentos. Además, la aplicación de las tarifas no siempre estaba adaptada a las nuevas técnicas, lo que permitía a algunos médicos cobrar de más. La tarifa de una intervención del menisco, por ejemplo, se calculaba sobre la base de una operación de dos horas, cuando la endoscopia permite actualmente realizarla en diez minutos.

Para corregir esta situación, el Congreso estableció un sistema de pago no por servicio, sino por *patología*. A cada paciente se le reembolsa ahora en función de un precio estándar: 1000 dólares por una apendicitis, 100 mil dólares por un tratamiento de hemofilia, etc. El hospital

debe acomodarse a esas tarifas. Si está mal administrado y los costos resultan superiores, peor para él. A la inversa, si sus gastos son inferiores se beneficia legítimamente. El sistema se basa, por supuesto, en el hecho verificado estadísticamente, de que el 95% de las enfermedades pueden agruparse en 465 patologías precisas, cuyas tarifas pueden establecerse en función de los costos medios. Esto es algo que parece sencillo, claro y controlable. Y calcular el reembolso en función del costo total del tratamiento parece un método lógico que incita a la buena gestión administrativa.

Pero la falta de una verdadera responsabilidad colectiva ha dificultado la aplicación del nuevo sistema. Algunos hospitales, mal administrados, han conocido en seguida graves dificultades financieras. En consecuencia, muchos han sucumbido a la tentación de especializarse en las patologías mejor pagadas o en las que eran más competitivas. Otros —por suerte, no **tan** numerosos— se esforzaron por identificar a los enfermos "de riesgo" para rechazarlos. ¿Por qué, en efecto, en un contexto que legitima el beneficio a corto plazo, no aumentar al máximo las ganancias proporcionadas por el reembolso del seguro por enfermedad? En el país del dinero rey, esto entra en la lógica de las cosas, Así se corrompió una reforma que parecía coherente. En consecuencia: pese a los primeros resultados alentadores, el incremento de los gastos de hospitalización no ha cesado en Estados Unidos.

Una reforma excelente, pero el resultado es nulo. ¿Por qué? Del mismo modo que los franceses no habrían construido nunca su sistema de seguridad social como lo hicieron si se hubieran informado antes en el extranjero, los autores de esta reforma habían olvidado sin duda estudiar previamente los métodos en los países renanos. Existe en efecto una especie de "autismo" estadounidense. Realmente nada es más difícil para algunas personas de aquel país que imaginar que puede haber algo más eficaz que la economía de mercado, sobre todo fuera de Estados Unidos.

La lógica de la igualdad

Los países renanos, como hemos visto, son relativamente igualitarios. El abanico de **los** beneficios personales es allí claramente menos abierto que en los países anglosajones. En un plano más general, podemos comprobar que en los países renanos la clase media es ahora estadísticamente más importante que en Estados Unidos, que sin embargo ha sido el país por excelencia de la *middle class*. Si se define a la clase media como el conjunto de personas cuyos ingresos rondan la media nacional, entonces ésta sólo representa alrededor del 50% de la población de Estados Unidos, ante el 75% en Alemania y el 80% en Suecia o Suiza. En Japón, desde hace treinta años se realizan encuestas que indican que el 89% de los japoneses se consideran parte de la clase media; dato subjetivo, pero significativo.

Esta relativa limitación de las desigualdades en los países nórdicos significa que la lucha contra la marginación y la pobreza está en ellos mejor organizada, es más eficaz que en el modelo atlántico. En Suecia, por ejemplo, la población conserva muy vivo el recuerdo de las terribles penurias de comienzos de siglo. Una palabra designa, en sueco, lo que siempre ha sido el imperativo nacional: la palabra *trygghet*, que significa seguridad. Por lo tanto la asistencia social y la lucha contra el desempleo, primera causa de marginación, están allí particularmente desarrolladas. El pleno empleo es un objetivo nacional que los poderes públicos se comprometen a alcanzar. Es el *Arbetsmarknadsstyrelsen* (Dirección Nacional de Empleo) quien ha asumido dicho objetivo, y dispone para ello de un presupuesto importante.

En Estados Unidos no existen verdaderas instituciones nacionales destinadas a la llamada "lucha contra la pobreza". Son las agrupaciones o los estados quienes se encargan de ello. Pero la modestia de los recursos públicos destinados al efecto limita por lo general su alcance. Por activas, generosas y bien intencionadas que sean, las grandes y poderosas asociaciones privadas de caridad no bastan para compensar la insuficiencia. Por otra parte, el recurso a la noción de caridad individual y privada, más que a la de los derechos sociales garantizados por el Estado, está dentro de la lógica del capitalismo puro y duro que quiso restaurar Reagan. Según esta lógica, las desigualdades no solamente son legítimas, sino que constituyen un estímulo para la competencia encarnizada, de la que a la postre se beneficiará la colectividad. A comienzos de los años 80, tras la instalación del equipo Reagan en la Casa Blanca, tuvieron lugar en Estados Unidos innumerables debates sobre ese tema. La esencia del discurso reaganiano (simplificando) es ésta: la pobreza no es un problema político y no concierne al Estado. Es un asunto moral y de caridad.

Hallamos la misma ideología, la misma terminología, en la señora Thatcher; el modelo que hay que calificar aquí como "reaganiano-thatcheriano" no es la faceta coyuntural de un simple cambio de política económica. Refleja la aparición de una nueva moral, hecha para y por los triunfadores —ricos— caritativos. Para comprender el alcance de este cambio, basta recordar que, hasta 1975, una de las propuestas de progreso social más discutidas en Estados Unidos era el "impuesto negativo sobre los beneficios", es decir, el ingreso mínimo garantizado. Hoy, justo cuando Francia acaba de instituirlo, esta idea resulta allá tan extraña que casi la misma expresión de progreso social parece contradictoria en sus dos términos.

Esta legitimación filosófica de la desigualdad por los teóricos del *supply side** como George Gilder, de hecho resucita un discurso liberal muy antiguo. A mediados del siglo XIX, ya explicaba Dinover que "el infierno de la miseria" era necesario para la armonía general, pues obligaba a los hombres a "desenvolverse bien" y a trabajar duro. Gilder expresa lo mismo cuando escribe:

* Partido de la Oferta (nota del traductor).

"Imponer más carga a los ricos es debilitar la inversión; paralelamente, dar más a los pobres es reducir los estímulos para trabajar. Tales medidas sólo pueden disminuir la productividad" (*Riqueza y pobreza*, trad. fr. Albin Michel, 1981).

Esta argumentación sirve para justificar los recortes que fueron practicados en los programas sociales. Recortes que explican hoy en día la reaparición de vastos bolsones de pobreza (véase el capítulo 2). Justifica asimismo las desreglamentaciones de toda clase, que van a llevar a disminuir la protección de los asalariados para redinamizar a las empresas. Y, según aseguran, mejorar el empleo. Riccardo Petrella, director de programa en la CEE, resume así —para criticarla— esta argumentación: "El cuestionamiento de las ventajas sociales de los asalariados es legítimo, pues favorece una mejora global del empleo gracias a una mejor competitividad de las empresas en el país" (*Le Monde Diplomatique*, enero de 1991).

En la RFA, la actitud colectiva respecto de la pobreza es radicalmente contraria. Caricaturizando un poco, se podría decir que la miseria está casi *prohibida* por la ley federal sobre la ayuda social. En efecto, según esta ley la colectividad debe asegurar, a aquellos que carecen de medios propios, la vivienda, la alimentación, las atenciones médicas y la cobertura de las necesidades esenciales de consumo. Los gastos de ayuda social a este efecto se elevan a 28 mil millones de marcos. Existe además una especie de mínimo fijado en 1200 marcos por mes. El corresponsal del diario *Le Monde* en Bonn, Luc Rozenzweig, señalaba a propósito de la miseria en Alemania: "Hoy 3.3 millones de personas, o sea el 5% de la población, reciben subsidios de las oficinas de ayuda social. Y, sin embargo, esta pobreza estadísticamente establecida es muy poco visible en un país donde lo que impacta a primera vista es más bien la comodidad en la que vive la gran mayoría de la población. Los mendigos son una especie en vías de extinción en las calles de las grandes ciudades alemanas, exceptuando a algunos punks de Berlín o de Hamburgo que piden limosna más por deporte que por necesidad vital" (*Le Monde*, 7 de agosto de 1990).

Hay que mencionar, por otra parte, una paradoja poco conocida y que señala ese mismo diario: con el aumento del número de divorcios y de nacimientos extramatrimoniales, hoy en Alemania la pobreza *se ha vuelto principalmente femenina*. Así, el 65% de las madres que crían solas a un niño (su número no deja de aumentar) tienen unos ingresos cercanos al umbral de la pobreza.

En Suecia, la política salarial se llama "de solidaridad". Tiene como doble objetivo asegurar una cierta igualdad social, y limitar las diferencias salariales entre los distintos sectores activos.

Este carácter más igualitario del modelo renano se encuentra también reforzado, como hemos dicho, por un sistema impositivo que asegura una mejor redistribución. Citemos un solo dato, que tiene valor indicativo: la franja máxima de impuestos es mucho más elevada en Francia (57%), Suecia (donde alcanza incluso el 72%), Alemania y Japón (donde supera el 55%), que

en Gran Bretaña (40%) o en Estados Unidos (33%). Sin contar el impuesto sobre el capital que existe en los países renanos, incluida Suiza.

Aquí me detengo un instante, impactado al descubrir que se me ha escapado una incongruencia. ¿No he dado a entender que una franja máxima de 55% puede ser preferible a una franja máxima de 33%? ¡Qué arcaísmo obsesivamente renanófilo!

La desigualdad en los países renanos no es solamente menor, sino también mejor aceptada, pues se funda en criterios bien asimilados por los asalariados: la antigüedad y la calificación. En un banco japonés, un joven diplomado en las mejores universidades, aunque sea el único que hable inglés en su departamento, debe esperar unos quince años para llegar a jefe, y aún quince años más para acceder al puesto de director. En las empresas alemanas o suizas, la jerarquía de las calificaciones determina de forma bastante rigurosa la escala de los puestos y de las remuneraciones. La desigualdad relativa de los ingresos se encuentra legitimada y también goza, por lo tanto, de un gran consenso.

La llamada del sueño y el peso de la historia

En cierto modo, el modelo renano es más rígido que el modelo neoamericano. La movilidad social es en aquél menos rápida, el éxito individual menos espectacular. Pero, ¿esto es un inconveniente o una ventaja?

Estados Unidos siempre fue —y sigue siendo— la sociedad del sueño. Es sobre todo de sueños (y de pesadillas) que estaban cargados los inmigrantes llegados del mundo entero, y que desembarcaron primero en Ellis Island, esa antesala de *El Dorado* americano. Sueños de una nueva vida, sueños de libertad y fortuna, voluntad febril de triunfar, todos elementos integrantes del *American dream*. Cada norteamericano de hoy cuenta, entre sus antepasados, con un inmigrante llegado de Irlanda, de Polonia o de Italia, que conoció las dificultades, la miseria y el trabajo. Y que "salió adelante", como se dice.

Estados Unidos no es sólo la sociedad del sueño, es la del *self-made man*, en la que ningún éxito es teóricamente inaccesible. Del mismo modo que cada soldado de Napoleón llevaba su bastón de mariscal en la mochila, todo estadounidense puede esperar encontrar al final del camino su primer "millón de dólares". O incluso entrar un día en la Casa Blanca... En otros términos, la movilidad social no es sólo mucho más fuerte en Estados Unidos que en otras partes, sino que participa del mismo mito fundador.

La sociedad norteamericana, constituida por sucesivas inmigraciones, es fundamental-

mente democrática. Los valores aristocráticos europeos o japoneses apenas tienen importancia. No existe, por otra parte, una verdadera estratificación social labrada en el curso de los siglos, y más o menos transmitida de una generación a otra. Sin duda, los WASP (*White Anglo Saxon Protestants*) configuran una especie de aristocracia "étnica", y han gozado de ciertas ventajas. Pero éstas han sido progresivamente acotadas, y las otras categorías de inmigrantes (irlandeses, judíos, italianos, polacos, húngaros o hispanos...) poco a poco los han alcanzado o están a punto de hacerlo.

En verdad que este principio del *melting pot* sobre el que se funda Estados Unidos tiene sus límites y ya no funciona, por otra parte, como en el pasado (véase el capítulo 2); no es menos cierto, sin embargo, que la capacidad de absorción y de integración de la sociedad norteamericana sigue siendo infinitamente superior a la de los países renanos (incluido Japón). Por otra parte, la movilidad social se ve favorecida por esa posibilidad de enriquecimiento rápido propia de Estados Unidos. Desde ese punto de vista, el dinero rey es una ventaja. Principal patrón de valor, constituye un criterio social duro, pero simple y eficaz. El pequeño vendedor de hamburguesas puede convertirse en otro Rockefeller... y las fabulosas fortunas hechas gracias a la especulación de los años 80 correspondían, en muchos casos, ¡a una movilidad social sin parangones!

Tanto en Alemania como en Japón —países donde el crecimiento demográfico es decreciente— las políticas de inmigración han terminado más bien en fracasos. En Alemania Federal, los extranjeros representan el 7.6% de la población (o sea, 4.6 millones de personas), pero no están integrados. Además el mismo léxico es revelador: los trabajadores inmigrantes son llamados *Gastarbeiter*, que quiere decir "trabajadores invitados". En cuanto a los graves problemas que plantea la numerosa minoría turca (1.5 millones de personas), jamás han sido resueltos. A fin de cuentas, los matrimonios mixtos, que son un índice de integración, son muy raros en Alemania. El historiador y demógrafo Emmanuel Todd subraya esta resistencia particular de la sociedad alemana a toda idea de integración: "El conjunto de la mecánica jurídica y social desemboca en la constitución, en suelo alemán, de un orden extranjero, reproducción moderna de las órdenes del Antiguo Régimen. [...] Si el código de la nacionalidad y las costumbres cambian en Alemania, el país reencontrará su estructura de orden tradicional. La homogeneización de la sociedad alemana, la mezcla de clases, penosamente realizada durante la Segunda Guerra Mundial, no habría entonces durado más que algunos decenios" (*La invención de Europa*, Ed. du Seuil, 1990).

Añadamos que hay reacciones xenófobas que se robustecen en la extrema derecha alemana, y que el flujo de refugiados procedentes de la Europa del Este (especialmente Polonia) ha agravado esas tensiones.

En Japón, la condición de los inmigrantes llegados de los países vecinos de Asia (Corea del Sur, Filipinas, China) es inferior. En Suiza, la inmigración siempre ha sido muy controlada,

aunque los inmigrantes sean 1.5 millones sobre una población de 6.5 millones. Suiza limita severamente su residencia, no vacila en enviarlos de vuelta a sus países, y emplea por otra parte un gran número de guardias fronterizos. Incluso Suecia, donde sin embargo los inmigrantes son poco numerosos, no ha conseguido resolver los problemas causados por este motivo.

En cuanto a Gran Bretaña, conoce una situación intermedia. Muy abierta al principio, practica un individualismo que permite numerosos matrimonios mixtos y la estabilización, en su territorio, de una importante población de nacionalidad británica, pero de origen africano, antillano, paquistaní o hindú. A diferencia de Alemania, otorga sin dificultades la nacionalización. Sin embargo, Emmanuel Todd destaca: "Parece que se asiste en Gran Bretaña más que en Francia a la constitución de guetos étnicos, a un repliegue sobre sí mismas de las comunidades de origen antillano, musulmán o hindú [...] La práctica británica parece desembocar en una separación de tipo alemán".

En suma, el enriquecimiento espectacular no es tan fácil en los países renanos como en el mundo anglosajón. Por otra parte, la Bolsa ofrece menos posibilidades, y la especulación inmobiliaria tiene limitadas posibilidades, salvo en Japón. Los países del modelo renano son menos fluidos socialmente. Las situaciones adquiridas son duraderas y las evoluciones son lentas. La sociedad está menos expuesta a cambios violentos y a las influencias exteriores. ¿Es una debilidad o una fuerza? ¿Qué es mejor, la estabilidad de las sociedades semicerradas o la inestabilidad de las sociedades abiertas? Según la respuesta que demos a esta pregunta, nos situamos en uno y otro campo del combate entre los dos tipos de capitalismo.

La batalla de los descuentos impositivos obligatorios

Hemos visto que los gastos de salud representan el 11% del PIB en Estados Unidos y el 7% en Gran Bretaña. Pero estas dos cifras no son comparables. En efecto, los gastos de salud son básicamente *privados* en Estados Unidos, pero *públicos* en Gran Bretaña, donde Margaret Thatcher no logró privatizarlos.

Desde el punto de vista de la economía global, en el caso de Estados Unidos poco importa el costo del sistema: desde el momento en que se financia por los consumidores, no hay ningún inconveniente en que éstos gasten más en salud que en viajes, ropa o muebles. En cambio, siendo esencialmente público, el sistema británico (como el sistema francés, en gran medida) debe ser financiado por las contribuciones obligatorias que forman parte de los gastos generales del país, y pesan sobre la competitividad nacional.

A partir de este análisis comenzó a principio de los años 80 la batalla de los descuentos fiscales, que está lejos de haber terminado.

El ataque partió del lado reaganiano-thatcheriano: los impuestos fiscales son acusados de todos los males. Se les reprocha penalizar las empresas, desalentar el esfuerzo individual, desalentar la combatividad de las sociedades y las economías. En la época del europeísmo, los descuentos fiscales, más elevados en los países de la CEE que en Estados Unidos, fueron presentados como el fardo insoportable bajo cuyo peso se curvaba Europa, y que impedía a ésta combatir con las mismas armas en el campo de la batalla sin cuartel del comercio internacional. Hoy, sin que los descuentos fiscales hayan bajado sensiblemente, la tendencia reinante es volver al eurooptimismo.

¿El proceso seguido a los descuentos fiscales es un buen proceso? Los logros macroeconómicos que acompañan a los logros sociales de los países renanos, ¿no tienden a demostrar que el problema es complejo, y que no basta afirmar que cuantas menos cargas impositivas tenga un país, más próspera será su economía? Junto al volumen de los descuentos fiscales hay que considerar especialmente su estructura.

Recordemos los datos del problema. Los descuentos fiscales obligatorios son los impuestos, tasas y cotizaciones sociales que sirven para financiar los gastos colectivos. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, a medida que se establecía en Europa lo que se ha llamado el "Estado-providencia", éstos han aumentado en proporciones importantes. Su objetivo era financiar las intervenciones crecientes del Estado y la extensión progresiva de la cobertura social. Este aumento fue tan rápido que, algunos economistas, como Wagner, preveían que, a ese ritmo, el crecimiento de los gastos públicos, y por lo tanto de las recaudaciones públicas, sería un día superior al de la riqueza nacional. Eso quería decir, en resumen, que el peso de las administraciones públicas sobre la economía estaba condenado a crecer indefinidamente hasta alcanzar el 100%. Una colectivización vertiginosa...

En reacción contra esa evolución, que parecía conducir hacia lo que Friedrich von Hayek llamaba *la ruta de la servidumbre*, los economistas liberales jamás han dejado de criticar el peso excesivo de los descuentos fiscales que desembocarían en resultados inversos a los esperados. Se basaban, por ejemplo, en la famosa curva del economista norteamericano Laffer, que muestra que el rendimiento del impuesto decrece más allá de cierta tasa impositiva. Cuando se dice que "demasiado impuesto mata al impuesto", se quiere decir que, si sufren una excesiva carga fiscal, bajo la forma que sea, los contribuyentes ya no tienen verdaderas razones para trabajar más, puesto que las ganancias suplementarias les serán confiscadas.

A partir de esta crítica, toda una corriente de pensamiento se ha desarrollado y ha ejercido una influencia política creciente en los años 80. Se aplicaron numerosas reformas fiscales inspiradas en ella. Gran Bretaña y Estados Unidos redujeron drásticamente las tasas impositivas sobre las ganancias y sobre las empresas. Francia se ha comprometido a contener y después a

reducir sus descuentos fiscales. En Suecia, en Alemania, en los Países Bajos, los gobiernos liberales se han lanzado a reformas similares.

Si esta argumentación hostil a las cargas fiscales ha producido efecto ha sido porque contenía una gran parte de verdad, sobre todo en los países de Europa marcados por la socialdemocracia. Es verdad que el nivel de los impuestos en Suecia y Gran Bretaña había llegado a tal punto que pesaba peligrosamente sobre la economía y la sociedad en general. Recordemos que algunos ingleses o suecos más dinámicos o creativos, como el cineasta Ingmar Bergman, prefirieron expatriarse. Los descuentos no eran solamente excesivos, sino que terminaban en una verdadera inquisición fiscal. Además, el aparato fiscal propiamente dicho tendía a convertirse en una maquinaria compleja y burocratizada, es decir, costosa e ineficaz. El "rendimiento del impuesto" se resentía, y el dinero del contribuyente se derrochaba parcialmente.

Por otra parte, es evidente que una presión fiscal demasiado elevada perjudica la competitividad de las empresas, en el preciso momento en que se agudiza la competencia internacional. Del mismo modo que algunos contribuyentes se expatrian, algunas empresas (especialmente en la industria textil o la electrónica) no tienen más remedio que desplazar una parte de sus actividades para encontrar, fuera de las fronteras nacionales, condiciones fiscales y sociales más aceptables.

Por lo tanto, las críticas fueron en parte justificadas, pero llegaron demasiado lejos. La Biblia de los años 80 casi presentó *como diablos los descuentos fiscales*, haciéndolos responsables de todas las dificultades económicas. Además, se hizo hincapié de manera obsesiva sobre su *nivel*, lo que procedía de un análisis miope. En efecto, es erróneo establecer un vehículo automático y directo entre el nivel de los impuestos fiscales y los resultados de una economía. Para comprobarlo, basta reflexionar sobre algunas cifras. En Estados Unidos la tasa impositiva representa el 30% del PIB, ante el 44% en Francia, el 40% en Alemania y el 52% en Suecia.

Japón es un caso aparte, más cercano a Estados Unidos con el 29%, pero, si bien se cita como ejemplo por los liberales, se hace a menudo de forma errónea. Por lo menos por tres razones: 1) con una estructura demográfica semejante, o sea una idéntica proporción de personas de edad avanzada, esta tasa alcanzaría el 32%; 2) la mayoría de las jubilaciones no se incluyen en esa cifra, pues no son pagadas por organismos públicos, sino que proceden de fondos privados que no afectan el cómputo de los impuestos fiscales; 3) por último, incluso en Japón, el nivel de la carga fiscal está en aumento constante desde hace veinte años.

Francia convertida en cigarra

Es evidente, ante las cifras anteriores, que los logros económicos de Alemania se han realizado con tasas elevadas de impuestos fiscales. A la inversa, los alivios impositivos y la limitación de

los gastos sociales en Estados Unidos no han frenado el declive económico, y ni siquiera mejorado la competitividad norteamericana frente a Japón. Actualmente, en Estados Unidos nadie puede acusar a los sindicatos, a la administración o a los "falsos desempleados" de ser responsables del marasmo. Los trabajadores norteamericanos, que antes eran la vanguardia del progreso social, reciben hoy un trato peor que la mayoría de sus congéneres europeos. Si Estados Unidos se "tercermundiza" es al mismo hiperliberalismo al que hay que perderle cuentas. Estados Unidos es un país sin complejos respecto al dinero, y más bien orgulloso de esta realidad. Pero es sobre todo *por esta razón* por la que comienza a tener complejos con... su competitividad. Del mismo modo, Estados Unidos, sociedad dura, no tiene casi complejos respecto a los hombres, y *esto es precisamente lo que empieza a costarle caro*.

¿Cómo explicar esta aparente contradicción? Por medio de un hecho que parece hoy confirmado: no es tanto el volumen global de los impuestos fiscales lo importante sino su estructura. No se trata solamente de saber cuánto se paga sino también quién lo paga y cómo. Ahora bien, desde este punto de vista es sorprendente constatar la profunda similitud que acerca las posturas de los países europeos al modelo renano, oponiéndolos al modelo anglosajón.

En los países renanos, por ejemplo, la seguridad social implica más del 35% de la carga fiscal, mientras que sólo representa el 28% en Estados Unidos. Además, las cargas sociales que gravan los salarios (por oposición a las que sufren las empresas) son mucho más pesadas en los países renanos (alrededor del 40%) que en los países anglosajones (25%). La parte del salario directamente percibida por los empleados es, por lo tanto, más baja en los países renanos. En una palabra, eso significa que existe una bolsa de solidaridad en provecho de los más desfavorecidos que se financia colectivamente, por medio de descuentos fiscales sobre el conjunto de los salarios. ¿Acaso no es justo?

Por lo tanto, la presencia de un sistema social avanzado que implica cargas costosas no es forzosamente una desventaja económica. Y, sin caer en la paradoja, incluso podríamos decir que a veces es lo contrario. La economía puede sacar de ello un provecho muy concreto. En el caso de Alemania, los ingresos públicos pueden servir para financiar programas destinados a mejorar la eficacia económica: programas de formación, evidentemente, pero también inversiones en investigación, mejora de las grandes infraestructuras, etc. Existen también muchos gastos públicos "invisibles" (carreteras, correos, teléfonos, ferrocarriles, puertos...) que aprovechan, directa o indirectamente, las empresas, y que rara vez se toman en consideración. Salvo *al revés*, cuando, como en Estados Unidos, el deterioro de los servicios públicos se convierte en una molestia.

Por todo ello, podemos estar seguros de que el capitalismo anglosajón será el próximo campo de batalla de los impuestos fiscales obligatorios: Gran Bretaña y Estados Unidos, sobre todo, no escapan a nuevos aumentos de impuestos.

Hay otro país donde la batalla será muy violenta, pero al revés: Francia. Entre los países homologados, Francia es con gran diferencia la que sufre los mayores descuentos fiscales obligatorios (44.6% ante el 40% en Alemania y Gran Bretaña). Además, aunque el Estado francés controla bien su presupuesto, los gastos sociales se inclinan cada vez más hacia la salud y sobre todo hacia las jubilaciones obligatorias. El Estado francés puede felicitarse por haber pagado totalmente su deuda externa y limitado rigurosamente la interna. Pero, por no haber constituido reservas para la financiación de las jubilaciones, las empresas francesas han acumulado una deuda (incalculable) del orden de los 10 billones de francos, o sea cerca de dos años de PIB, que representan cerca de 200 mil francos por persona; todo para afrontar los compromisos frente a los futuros jubilados, cuyas pensiones deberán ser financiadas por cotizaciones obligatorias que pesarán con una carga creciente sobre la competitividad de las empresas francesas.

Pero, también en este aspecto, Francia constituye un caso *sui generis*, inasimilable a ninguno de los dos tipos de capitalismo. A su manera, cada uno de ellos, incluido el modelo neoamericano que sin embargo descuida el largo plazo, ha establecido reservas para financiar las jubilaciones de sus trabajadores. País por excelencia del ahorro y de la previsión, obsérvese por dónde Francia comienza a descubrir que se comporta como la más imprevisora de las cigarras.

En un plano más general, hay que subrayar la importancia determinante, a medio y largo plazo, de lo que podríamos llamar la cohesión de una sociedad, su homogeneidad, su armonía. Es éste un factor inmaterial y, por lo tanto, imposible de cuantificar. Pero al faltar se valora su importancia. La dureza de una sociedad, el desgarramiento de su "tejido", las tensiones que la habitan, todo eso tiene un "costo" en términos económicos. Aquí tenemos un *efecto perverso de las desigualdades* que olvidan considerar los ultraliberales partidarios de la "economía de la oferta". En las sociedades más homogéneas, la población es más instruida, mejor formada y, por lo tanto, incluso mejor preparada para adaptarse a los cambios mundiales y a las exigencias del progreso. En consecuencia, por lo general las sociedades más armoniosas en el plano social son aquellas cuyas economías son las más eficaces.

Por lo demás, estas pocas ideas, que los conservadores norteamericanos tienen tanta dificultad en incluir en sus reflexiones, no deberían sorprendernos. Sólo se hacen eco de la antigua y famosa observación de Schumpeter, que decía en resumen: *es porque tienen frenos* que los automóviles pueden correr más rápido. El capitalismo está en el mismo caso. Y es gracias a las limitaciones que los poderes públicos y la sociedad civil imponen, gracias a los correctivos que aportan a las leyes mecánicas del mercado, que éste se vuelve más eficaz.

Llegados a este punto, desembocamos en dos paradojas

La primera es la buena nueva que descubrimos, poco a poco, a medida que avanzamos en nuestro estudio: no es cierto que la eficacia económica deba estar necesariamente alimentada por la injusticia social. Es erróneo creer que actualmente nuevas contradicciones opondrían el desarrollo económico a la justicia social. Entre justicia y eficacia, la conciliación, la confluencia existen más que nunca. Las hemos encontrado en todos los países del modelo renano.

Sin embargo —segunda paradoja— esta realidad es hasta tal punto mal conocida que desde hace algunos años se produce un extraño fenómeno a lo largo del mundo: desde el momento mismo en que el modelo neoamericano se revela menos eficaz que el modelo renano, no obstante, política e ideológicamente, ¡logra hacerlo retroceder!