

EL ESTADO DE BIENESTAR Y EL MALESTAR DE LA EUROPA SOCIAL

Hace no mucho, pudimos ver con asombro cómo Francia fue el escenario de motines urbanos sin precedentes en la Europa de la posguerra. París ardió noche tras noche y así lo hicieron también decenas de otras ciudades francesas. Lo que allí ocurrió fue único en cuanto a su magnitud y virulencia, pero no es algo que resulte totalmente ajeno a la realidad de muchos otros países avanzados de Europa. Tensiones similares a las que terminaron desencadenando el estallido de violencia en Francia, se han ido acumulando por doquier en una Europa que muchas veces se ha vanagloriado por haber construido un tipo de sociedad que justamente debía hacer imposible ese tipo de convulsiones sociales. Esto nos obliga a plantearnos una serie de preguntas importantes sobre lo que a veces se llama la Europa Social o, como prefiero hacerlo, la Europa de los grandes estados de bienestar.

Es evidente que algo está fallando en la estructura misma del "modelo social europeo". La tesis que al respecto voy a desarrollar en esta ponencia es que los problemas que estamos viendo son el precio de la construcción misma de ese modelo y, en particular, de sus grandes estados sociales o de bienestar. En otras palabras, los estados de bienestar, que en su momento fueron contruidos con el propósito explícito de crear sociedades cohesionadas y relativamente armónicas, se han transformado -a mi juicio- en generadores de desintegración y tensiones sociales.

Esto, que puede parecer una paradoja, no es sino un ejemplo notable de aquello que Frédéric Bastiat tan brillantemente describió en su ensayo de 1850 acerca de "lo que se ve y lo que no se ve" en materia de reformas sociales. El Estado de Bienestar tiene una parte visible y evidente, y su oferta de mayores derechos y seguridad es prácticamente irresistible. Eso es lo que se ve, y por ello es que se puedan ganar elecciones prometiendo la expansión constante de esos derechos y de esa seguridad avalada por el Estado. Lo que no se ve es el costo de lo mismo, y es ese costo que se pagó en los disturbios franceses y se está pagando cotidianamente en la frustración que se acumula entre los excluidos del "sueño europeo". Ya sabemos que "there's no such thing as a free lunch", como Milton Friedman bien lo dijo; asimismo, "there's no such thing as a free Welfare State". Todo cuesta y las medallas más brillantes también tienen un reverso.

Quiero empezar por lo más evidente, a saber, el desarrollo económico medido en su forma más simple, es decir, en términos de PIB por habitante. La figura que se exhibe a continuación compara el desempeño de tres países europeos con el de Estados Unidos. Se trata de Suecia, Gran Bretaña y Francia, tres países ya avanzados al comienzo del período en cuestión y, por ello, comparables con Estados Unidos. Lo que la figura muestra es la diferencia, en dólares constantes del año 2000 y paridad de poder adquisitivo, entre el producto per cápita de estos países respecto del estadounidense. Como vemos, esa diferencia tiende a disminuir (acercarse a cero en el diagrama) hasta mediados de los años 70 tanto en Suecia como en Francia, para después co-

Mauricio Rojas

Diputado del Parlamento de Suecia

Profesor adjunto del Departamento de Historia Económica de la Universidad de Lund, Suecia

menzar a crecer rápidamente. En el caso de Gran Bretaña, el cambio de tendencia se produce ya en los 60. Así, Suecia llegó en 1975 a acortar la distancia respecto a Estados Unidos a sólo 1.744 dólares por habitante para luego ver cómo se ampliaba hasta llegar en 2004 a alcanzar una cifra cinco veces mayor, a saber, 9.024 dólares. (Gráfico 1 Fuente: Penn World Table 6.2, Real GDP per capita, Constant Prices: Laspeyres). Este cuadro sería mucho más dramático si sólo mirásemos el desarrollo del PIB y no del PIB por habitante, ya que, como se sabe, el aumento poblacional de los Estados Unidos es mucho mayor que el de los países europeos aquí considerados. En todo caso, este diagrama resume con bastante claridad aquello que se ha llamado euroesclerosis, es decir, la incapacidad de las economías maduras de Europa Occidental de mantener un ritmo de crecimiento comparable al de otras economías desarrolladas, en particular la estadounidense. Esto significa que si bien hay un crecimiento en esos países ese crecimiento no ha sido lo que evidente podría haber sido, lo que conlleva una pérdida relativa muy significativa del ingreso promedio y, por lo tanto, del bienestar general de sus habitantes.

Esta distancia en términos de ingreso o producto por habitante significa mucho desde el punto de vista del bienestar de los europeos. Voy a dar un par de ejemplos al respecto. Primero sobre la salud y luego sobre la educación. En la figura siguiente, se muestra tanto el gasto total como el gasto público en salud por habitante el año 2004. (Gráfico 2 Fuente: OECD Health Data 2006). Por cierto que se puede discutir el significado exacto de estas cifras ya que, por ejemplo, el precio de los servicios de salud es más alto en los Estados Unidos, pero la diferencia no deja de ser muy significativa: en 2004, el gasto en salud por habitante en Estados Unidos prácticamente duplicaba el de los países más desarrollados de Europa y triplicaba el gasto español. Esto se debe a dos factores: por una parte, el que Estados Unidos sea un país bastante más rico que los europeos y, por otra parte, que el gasto en salud como

Gráfico 1: Diferencia del PIB por habitante respecto del de Estados Unidos, 1950-2004. (En dólares constantes del año 2000 de igual poder adquisitivo)

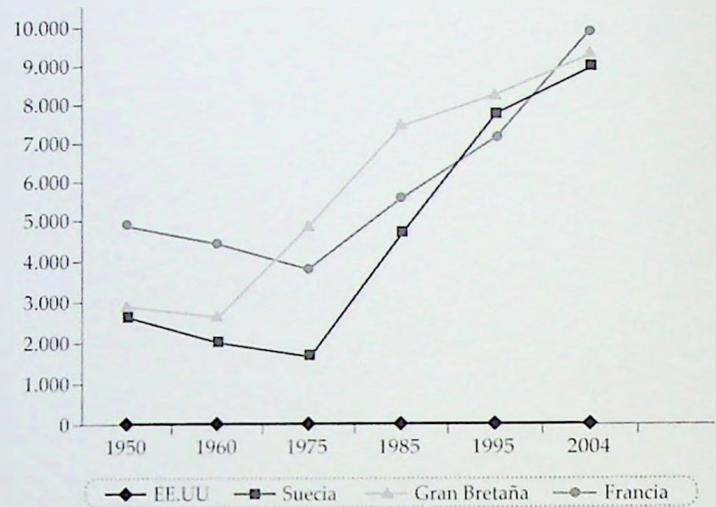
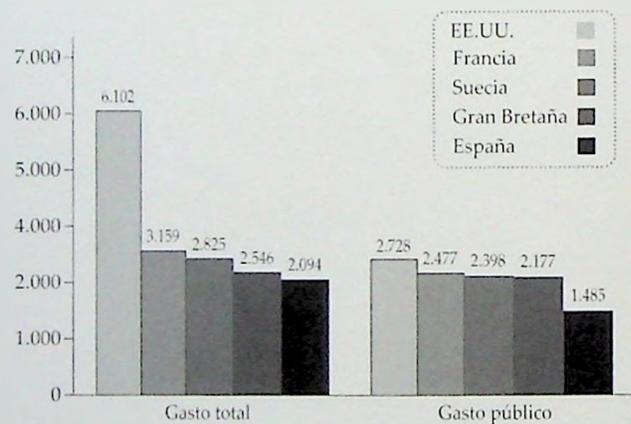


Gráfico 2: Gasto total y público por habitante en salud, 2004. (En dólares de igual poder adquisitivo)



porcentaje del PIB sea significativamente mayor en Estados Unidos que en Europa (por ejemplo, 16 por ciento en Estados Unidos contra el 9 por ciento en Suecia). Ello se debe básicamente a las fuentes de financiamiento del gasto en salud, que en el caso estadounidense combinan un aporte fiscal importante con uno privado de la misma o mayor importancia.

Aún más interesante es comparar las cifras del gasto público en salud por habitante que muestran que en Estados Uni-

dos el Estado gasta más que, por ejemplo, en Suecia a pesar de que estamos comparando un Estado muy limitado con el Estado Benefactor más grande que haya existido. La diferencia sería aún mayor si sólo considerásemos a los sectores más vulnerables de la población de cada país, ya que, como es sabido, el Estado norteamericano focaliza su gasto social y de salud en los pobres y la gente de edad avanzada, mientras que en el caso sueco se distribuye entre toda su población. Aun así, hay personas que creen que en Esta-

dos Unidos el Estado no hace nada por el bienestar de su población o que el nivel real de solidaridad social con los sectores más vulnerables es mucho mayor en Europa que en Estados Unidos.

Lo mismo que hemos visto respecto de la salud se observa si se mira el gasto efectivo en educación, tal como se hace en la siguiente figura. Volvemos a ver que el gasto total por habitante es significativamente mayor en los Estados Unidos y que incluso el gasto público estadounidense supera el de estos países europeos de grandes estados de bienestar. **(Gráfico 3 Fuente: Calculado sobre datos de la OECD acerca del gasto en salud como porcentaje del PIB y cifras sobre el PIB per cápita de quince países elaboradas por el U.S. Department of Labor).**

Lo que es evidente, en todo caso, es la importancia de los niveles comparativos de riqueza. El que la Europa avanzada se haya ido quedando atrás tiene, como se puede constatar, un efecto muy dramático y concreto; significa, independiente de como se distribuya o use la renta, que su población dispone de menos recursos de los que podría haber tenido si se hubiese desarrollado como otras economías avanzadas han mostrado que era posible hacerlo.

Otro elemento decisivo de comparación, que muestra aún con más claridad la diferencia entre el desarrollo "euroesclerótico" y el norteamericano, es la capacidad para crear empleo. **(Gráfico 4 Fuente: U.S. Department of Labor, Comparative Civilian Labor Force Statistics, Ten Countries).** Como fácilmente se puede observar, se trata de una diferencia muy notable en la capacidad de crear empleo, lo que con toda claridad indica que existen diferencias estructurales sustanciales entre la economía norteamericana y las tres europeas que aquí se analizan. Esa economía ha generado 3,7 veces más trabajo que la francesa; 5,6 veces más que la sueca, y 6,3 veces más que la de Gran Bretaña. El caso de Suecia a partir de 1990 merece ser comentado, ya que es algo verdaderamente excepcional. Como se ve, la cantidad de

Gráfico 3: Gasto total y público por habitante en salud, 2003. (En dólares de 2002 e igual poder adquisitivo)

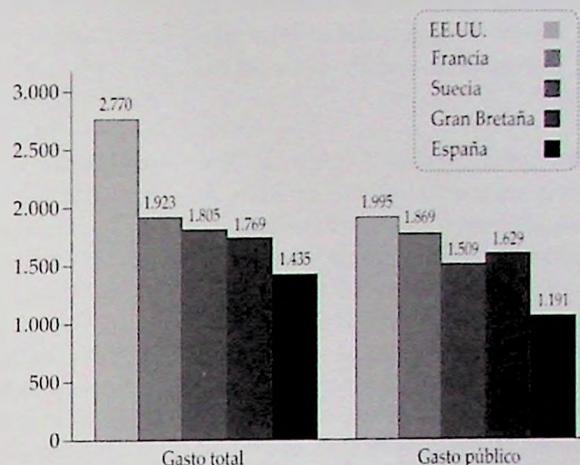


Gráfico 4: Variación del empleo, 1960-2005. (Index, 1960 = 100)

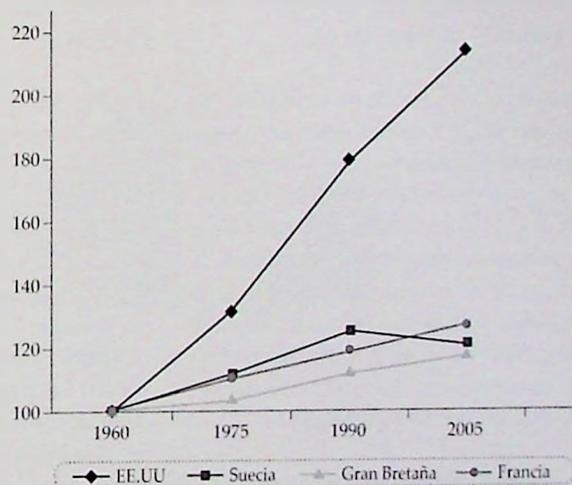
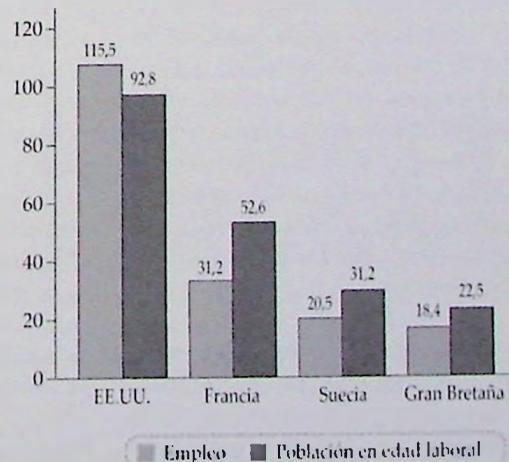


Gráfico 5: Aumento porcentual del empleo y de la población en edad laboral, 1960-2005.



puestos de trabajo era menor en 2005 que en 1990. Se trata por ello de uno de los escasos ejemplos que se encuentran en la realidad de aquello que en la literatura económica se conoce como *jobless growth*.

¿Por qué se produce esta enorme diferencia entre economías de un nivel de desarrollo tecnológico comparable? La respuesta, en esencia, es muy simple: depende del costo comparativo del trabajo. Cuanto más se encarece el trabajo en relación a otras alternativas de inversión, menos trabajo se crea. Este coste del trabajo incluye no sólo el costo salarial total sino también el costo de la legislación laboral. En ese sentido, debemos entender que, en general, cuanto más protegemos a los trabajadores que tienen trabajo, menos trabajadores nuevos podrán entrar con éxito al mercado laboral.

En Suecia, todo esto es muy evidente. No hay decisión que sea tan costosa y riesgosa para un empresario como la de emplear a un nuevo trabajador y es por ello que esa decisión, particularmente tratándose de pequeños empresarios, sea dilatada lo más posible, aun cuando la demanda lo haga motivado al corto plazo. La llamada "seguridad del empleo", o seguridad de los que tienen empleo, es por ello inseguridad de los que no tienen empleo.

El resultado de esta diferencia en la capacidad de generar empleo es muy importante para la sociedad en su conjunto. En Estados Unidos, el empleo ha crecido más rápidamente que la población en edad de trabajar, lo que conduce a que una parte cada vez mayor de esta población esté siendo incorporada al trabajo. En la Europa desarrollada, ocurre exactamente lo contrario, como lo muestra la figura siguiente. **(Gráfico 5 Fuente: US Department of Labor, Comparative Civilian Labor Force Statistics, Ten Countries).**

La diferencia entre ambas columnas es un indicador decisivo del carácter incluyente o excluyente de una sociedad en lo que respecta a su mercado laboral. Como

se puede ver, en países como Suecia y, especialmente, Francia la diferencia entre ambas columnas es muy notable, indicando que la población en edad de trabajar crece mucho más rápidamente que el empleo. Ahora bien, una parte significativa de quienes sufren esta exclusión son inmigrantes o hijos de inmigrantes, en particular provenientes del Tercer Mundo. Lo mismo ocurre en Suecia, donde la tensión y la violencia en los suburbios segregados son evidentes, si bien no alcanzan el grado espectacular de la explosión francesa. Esto quiere decir que estamos ante una estadística que revela una falla decisiva en la estructura misma de estos países, que conlleva gravísimas consecuencias para su estabilidad y cohesión. Es claro que a partir de estos datos nadie concluiría que lo que ocurrió en Francia haya sido algo accidental. No, no es así. París no ardió por casualidad.

Todo lo que acabo de explicar quiere decir que la Europa Social, esta Europa que posee convenciones muy bonitas de leer, no está cumpliendo lo que ha prometido en materia de trabajo y con ello de integración, dignidad y cohesión social. Ahora bien, ya he dicho que la capacidad o incapacidad de generar trabajo está relacionada con el costo del trabajo y esto, a su vez, tiene mucho que ver con los grandes estados de bienestar. El costo de esos estados implica la necesidad de subir los impuestos (y otras cargas), particularmente sobre el trabajo. Es aquí donde volvemos a los costos de todo aquello que a simple vista parece un "free lunch" o a la diferencia que Bastiat indicaba entre lo que se ve y lo que no se ve. Por esto, se puede observar una relación tan clara entre los costos crecientes del Estado de Bienestar, la tributación ascendente y el déficit de creación de trabajo. Ésta es, por cierto, la diferencia estructural más evidente entre la economía estadounidense y muchas de las de Europa Occidental. El desarrollo de la carga tributaria se observa en la siguiente figura. **(Gráfico 6 Fuente: OECD, National Accounts; 1960: estimación basada en E. Rodríguez, Offentlig inkomstexpansion, Lund 1980).**

Como vemos, en 1960, las diferencias

tributarias eran relativamente pequeñas entre los países analizados. Suecia, Gran Bretaña y Estados Unidos estaban en un nivel similar. Si retrocediésemos aún más en el tiempo, veríamos cifras tanto para 1950 como para 1933 que ponen el nivel tributario sueco por debajo del estadounidense y, decididamente, por debajo de las demás sociedades desarrolladas de Europa Occidental. Aun en 1960, el empleo público en Suecia, como parte del empleo total, estaba por debajo del estadounidense o del de Gran Bretaña (12,8 por ciento en Suecia contra 14,8 en Estado Unidos y 16,4 en Gran Bretaña). Esto es interesante de constatar, ya que se trata de la época de oro del crecimiento sueco, en la cual se generó la riqueza sobre la que posteriormente pudo levantarse el gran Estado Benefactor sueco. Esto hay que recalcarlo, ya que a veces se piensa que ha sido con la ayuda de ese gran Estado que se ha construido el bienestar de Suecia, cuando la evidencia nos dice que fue exactamente al revés.

La gran divisoria en materia tanto tributaria como de empleo público se produce en los años 60, cuando las sociedades europeas maduras se lanzan a la construcción de los estados de bienestar con el aumento consiguiente de la carga tributaria, que en el caso de Suecia llegaría a niveles récord (el récord se alcanzó en 1989, cuando la carga tributaria llegó al 56 por ciento del PIB). Estados Unidos, por su parte, resistió esta tentación y se ha mantenido, desde los años 30, en un nivel tributario que, con muy pocas excepciones, no ha sobrepasado el 30 por ciento del PIB.

Estas grandes discrepancias en las cargas tributarias totales explican las diferencias dramáticas que se observan en materia de tributación sobre el trabajo. **(Gráfico 7 Fuente: OECD, Taxing Wages 2005/2006).**

Como se ve, tanto en Francia como en Suecia la carga total sobre el trabajo es muy superior a la de Gran Bretaña y, sobre todo, a la de Estados Unidos. Esto es especialmente claro respecto de los trabajadores de ingresos inferiores y más cargas familiares. En el caso estadouni-

dense, la suma de la tributación y otras cargas sobre el salario llega a ser negativa (se recibe un suplemento en vez de pagar impuestos) en el caso de una familia con un solo adulto y dos niños que recibe sólo el 67 por ciento del ingreso medio. En Suecia, para este mismo tipo de familia, las cargas totales se acercan al 40 por ciento del costo salarial. Las consecuencias de estas enormes diferencias son obvias. Por una parte, se crean menos empleos en general y, por la otra, se restringe fuertemente la oferta de puestos de trabajo de menor productividad y salarios bajos, que son los típicos empleos que le dan a grupos nuevos en un mercado de trabajo, como ser los jóvenes y los inmigrantes su primera oportunidad de empezar una carrera laboral. Para muchos, esto significa que nunca pondrán un pie en el mercado regular de trabajo, quedando condenados a vivir de las dádivas públicas o a trabajar en la informalidad con altos grados de vulnerabilidad. Este tipo de trabajos informales o ilegales abundan en las sociedades de grandes estados y altos impuestos y es por ello que resulta tan inconsistente aquella crítica que a veces se le hace al mercado laboral norteamericano por justamente hacer posibles esos trabajos, pero dentro de la legalidad.

Esta relación entre creación de trabajo y nivel de tributación al trabajador, particularmente al peor remunerado y con más cargas familiares, es tan evidente e importante que quisiera profundizar en la misma con ayuda de la siguiente figura. En esta figura, se exhiben los cuatro países desarrollados con los niveles más bajos de cargas totales al trabajo y los cuatro con los más altos. (Gráfico 8 Fuente: OECD. *Se ha elegido 1991 para poder incluir a la Alemania reunificada en esta figura).

La relación que aquí se observa es muy clara si bien no exacta, ya que existen otros factores que también afectan la creación de empleo. Al respecto, habría que ver más de cerca el caso español, donde niveles relativamente altos de carga al trabajo aún no han obstaculizado la creación de empleo. En todo caso, poca

Gráfico 6: Variación de la carga tributaria total como porcentaje del PIB, 1960-2005.

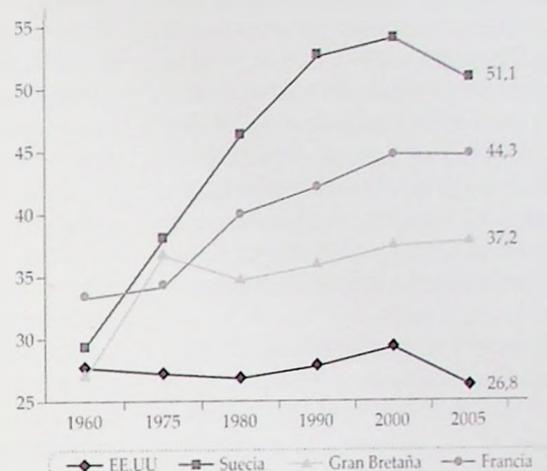


Gráfico 7: Impuestos y cargas sociales como porcentaje del costo laboral total, 2006.

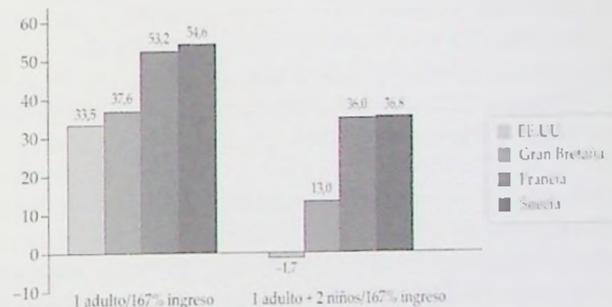
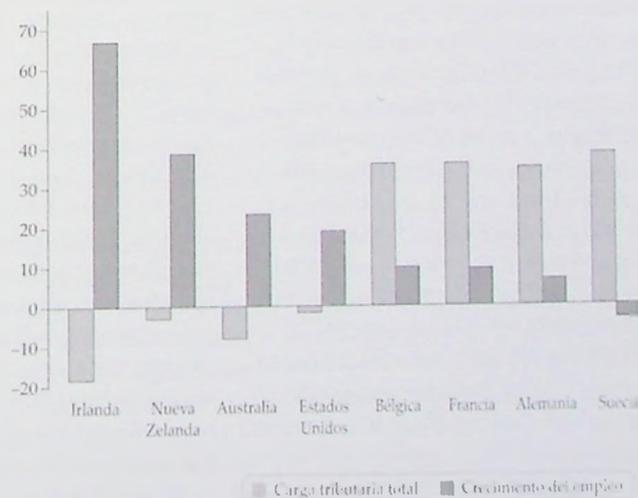


Gráfico 8: Carga tributaria y social como porcentaje promedio del costo del trabajo 2002-2006 y crecimiento porcentual del empleo entre 1991* y 2004.



duda cabe de que, en general, la principal víctima de las altas tasas de tributación que se perciben en muchos países europeos es la creación de trabajo y con ello la integración social y el destino de los sectores más vulnerables de la sociedad. El costo de los grandes estados de bienestar se paga, en resumen, con la falta de bienestar de quienes más lo necesitan, al menos si entendemos el bienestar como el acceso al trabajo y a la dignidad de ganarse la vida con el propio esfuerzo.

Quiero referirme ahora a otros temas vinculados a los costos y a las políticas de los estados de bienestar. El primero de ellos es que en Europa se ha debilitado tanto el incentivo real a trabajar como la cultura del trabajo. Esto se debe a que esos grandes estados a los que me he referido, como el sueco, tienden no sólo a encarecer el trabajo y a reducir la parte del salario que realmente queda en manos del trabajador sino también a conceder beneficios económicos a las personas que no trabajan, que terminan destruyendo el incentivo mismo a trabajar.

En Suecia, el volumen de subvenciones es tal que, para ganar más de lo que ofrecen los subsidios, hay que poseer un trabajo muy bueno. Así, para una familia inmigrante con tres niños, llegar a ganar más de lo que las ayudas sociales ofrecen es hoy en día una auténtica quimera. Trabajar, en fin, para muchos no reporta ningún progreso material sustancial. Es posible que a uno le guste trabajar, que uno crea que en sí es importante y por ello lo haga de todas maneras, pero hay que entender que un sistema social que destruye el incentivo a trabajar y hace en buenas cuentas indiferente la decisión de hacerlo o no hacerlo va, tarde o temprano, a tener problemas serios. Si esto va junto a una cierta "cultura de los derechos" y a la ilusión de que es el Estado quien financia aquellos derechos, entonces, tenemos una combinación tremendamente destructiva respecto de aquella moral del trabajo que es la base de toda sociedad sana y pujante.

Un segundo elemento destacable es que se ha desincentivado, como ya lo he mencionado, la creación de empleo legal. Por un lado, se desincentiva la idea de trabajar, la cultura del trabajo; por otro, se le ponen al empresario condiciones en las que la opción más racional es o no emplear o emplear tan tarde y tan poco como se pueda. Además, por el alto costo del trabajo legal y los altos impuestos al salario bruto, se incrementa dramáticamente el beneficio que reporta el trabajo ilegal. Estos elementos, conjuntamente, conducen a la proliferación de los mercados negros y al trabajo totalmente desprotegido, en detrimento de las formas legales de actividad económica.

Un tercer efecto, muy nocivo a largo plazo —sin duda, uno de los más nocivos—, es que se desincentiva el estudio. En Suecia, cuando los jóvenes reflexionan sobre su futuro, se preguntan: "¿Para qué estoy estudiando? Sin estudiar tal vez ganaré lo mismo, no me endeudaré y no gastaré mi cerebro en cosas difíciles."

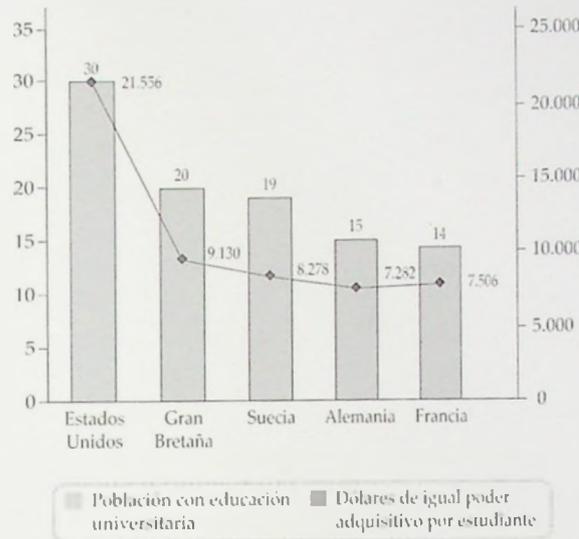
Como consecuencia de lo anterior, al comparar el nivel educativo estadounidense con el de los europeos, aflora una profunda preocupación, pues se ve que estamos debilitando la fuente más importante del crecimiento económico de largo plazo que no es otra que la voluntad y la posibilidad de educarse, especialmente en los niveles más avanzados. Para motivar esa preocupación, basta darle una somera mirada a la figura siguiente, que resume la información de la OCDE acerca, por una parte, del porcentaje de la población entre 25 y 64 años de edad que ha alcanzado una educación universitaria y, por otra, del gasto en dólares de igual poder adquisitivo por estudiante de la educación terciaria. Como fácilmente se ve, las diferencias son simplemente abismales en los dos aspectos. En Alemania o Francia, el porcentaje de la población de 25 a 64 años con educación universitaria es la mitad del estadounidense. Pero aun más preocupante, si cabe, es que el gasto por estudiante sea, en esos países, sólo una tercera parte del de Estados Unidos. En resumen, muy

malas noticias sobre el futuro de Europa. (Gráfico 9 Fuente: OECD). ¿Por qué estas diferencias? Porque para el estadounidense su educación no es un problema del Estado ni de otros; es una inversión personal y muy rentable. Por ello, una carga tributaria muy fuerte al trabajo, en este caso al trabajo más calificado, atenta contra el desarrollo general de la sociedad al debilitar el incentivo a educarse.

Un cuarto elemento que hay que considerar es que, para el inmigrante, esta situación desincentiva la integración o la dificulta de sobremanera. Sin trabajo no hay integración. En España, hay trabajo, y hay que aprovecharlo, porque al menos está creando una base para integrar al inmigrante. En Suecia, en cambio, gran parte de los inmigrantes del Tercer Mundo no accede al trabajo, con todas las consecuencias que no son difíciles de imaginar. Por lo mismo, en Suecia, existen hoy cientos de barrios extremadamente segregados, donde muchas veces la mayoría de la población adulta no tiene trabajo y vive de las ayudas del Estado. En este sentido, es asombroso comparar la estadística española con la sueca, ya que son directamente inversas respecto de la incorporación del inmigrante al trabajo, en particular la de aquéllos que vienen de África. En España, trabaja más del 70 por ciento de la población de origen africano en edad laboral, mientras que en Suecia cerca del 70 por ciento de esos inmigrantes están excluidos del trabajo. Esto no deberían olvidarlo aquellos que proponen seguir el "ejemplo sueco" en materia de Estado de Bienestar y protección laboral. En el caso de Suecia, caben pocas dudas de para quién son ese bienestar y esa protección. Es por ello que alguien alguna vez dijo que el sistema sueco es más ario que solidario.

Otro factor destacable y muy problemático es el desincentivo del riesgo. El riesgo, la idea de cambiar de trabajo, de buscar nuevas oportunidades, es un elemento fundamental de una economía dinámica. Los sistemas sociales de la mayoría de los países más desarrollados de Europa, están pensados para que aquél que tiene

Gráfico 9: Porcentaje de la población de 25 a 64 años con educación universitaria y gasto por estudiante de educación terciaria, 2004.



un trabajo permanezca en él de por vida, porque quien lo abandona pierde garantías. En este sentido, en Suecia, contamos con una legislación absolutamente negativa desde el punto de vista de incentivar la movilidad laboral: el principio básico es que el último que entra a trabajar en un sitio es el primero que se va cuando hay problemas laborales. En consecuencia, muy pocos dejan un trabajo para ser los últimos en entrar en el próximo trabajo y correr el riesgo de ser despedidos de él al día siguiente. En estas circunstancias, aunque uno se sienta infeliz en su puesto de trabajo —y las encuestas muestran que el grado de insatisfacción laboral es muy alto en Suecia—, jamás se le ocurriría abandonarlo, porque es preferible soportar la insatisfacción que el riesgo de quedarse sin trabajo si las cosas no marcharan bien. Al respecto, los daneses han mostrado que otro camino es posible, otorgando seguridad al trabajador pero no al trabajo. Por ello, las cifras tanto de creación de empleo como de movilidad laboral son tan distintas al comparar Suecia con Dinamarca. También lo son las cifras acerca de la duración del período medio de paro, que en Suecia son mucho más largas que en Dinamarca. Esto indica que hay elementos importantes que pueden hasta cierto punto modificar el comportamiento de las economías y los

mercados de trabajo de países con cargas tributarias comparablemente altas (si bien hay que indicar que la carga danesa al trabajo de las personas de ingresos más bajos y en situaciones más expuestas es mucho menor que la sueca, lo que por cierto es decisivo para fomentar una mayor incorporación legal al mercado de trabajo).

El último elemento problemático que quisiera sumar a los ya expuestos es la tendencia al subdesarrollo de los servicios básicos de bienestar que caracteriza a los estados de bienestar con sistemas rígidos de financiación de esos servicios. Anteriormente, me he referido a las diferencias del gasto en materia de salud que se dan entre, por ejemplo, Suecia y Estados Unidos, donde existe un sistema abierto que se caracteriza por una importante aportación tanto del sector público como del sector privado que, sumados, alcanzan el 16 por ciento del producto nacional contra sólo el 9 por ciento en Suecia.

Muchos sistemas europeos limitan la financiación de una serie de servicios fundamentales de bienestar a lo que los impuestos aportan. Con ello, el desarrollo de esos servicios se hace completamente dependiente de una carga tributaria que no puede ser expandida indefinidamente. En países de altísima tributación, como Suecia, se ha llegado a lo que se define como el techo absoluto de

la carga tributaria si es que no se quiere destruir todo incentivo a trabajar legalmente. De esa manera, se le pone una camisa de fuerza al desarrollo de los servicios de bienestar que obliga, tarde o temprano, a disminuir su calidad, racionarlos e introducir formas crecientes de copago. Todo esto ya es parte de la realidad de Suecia, donde la salud pública ha dejado de ser plenamente gratuita, los tiempos de espera se han alargado considerablemente y la calidad de la atención deja mucho que desear. Así, el Estado de Bienestar termina subdesarrollando ese bienestar para cuya promoción y defensa fue creado.

Por todas las razones expuestas es que existe, en mi opinión, una necesidad seria y urgente de reformar la Europa Social, su Estado de Bienestar, tanto en lo que respecta a las prestaciones básicas de servicios y su financiación como en lo que respecta a las transferencias de ingresos que hace el Estado. Se trata, además, de replantear la relación entre derechos y obligaciones y así también la relación entre trabajar y no trabajar. Por supuesto, es algo muy difícil de enfrentar, pues implica afectar los intereses de sectores muy poderosos con una gran capacidad de movilización y negociación. Implica, además, cambiar nuestra manera de pensar y empezar a ver todo aquello que hasta ahora no hemos visto o no hemos querido ver, a saber, los costos de los estados de bienestar y de sus promesas deslumbrantes. Es hora de que los europeos, definitivamente, entendamos que "there's no such thing as a free lunch".

Éstos son algunos de los desafíos que veo de cara a un futuro relativamente próximo. Es posible que la visión que he expuesto resulte algo deprimente en algunos aspectos. Sin embargo, soy profundamente optimista, porque si Europa ha sido capaz de superar el nazismo y el comunismo, sin duda, será también capaz de superar estos problemas.