

## Un intento de comparación entre Estados Unidos y Europa

*Rafael Termes*

La comparación entre Estados Unidos y Europa puede hacerse de muy diversas maneras, pero, en cualquier caso, conviene definir lo que hay que entender por Europa. Al margen de consideraciones de orden histórico, conceptual e incluso antropológico, que nos llevarían al muy interesante debate ideológico actual, parece que, dentro de los límites a que esta contribución al Libro Marrón de 2004 debe ceñirse, resulta razonable elegir a la hasta hace muy poco vigente Unión Europea de los Quince (UE-15) como conjunto económico-social capaz de ser comparado con los EE.UU. de América. Aunque no deja de ser cierto que esta Europa de los Quince incluye al Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (UK), cuyo modelo económico social se distancia no poco del imperante en los restantes países del área, para aproximarse al vigente en EE.UU.

Sentados los ámbitos geográficos de comparación, pienso que, a los fines que entiendo persigue el Libro Marrón, el criterio básico de comparación puede ser el PIB per cápita, a precios corrientes y en unidades de Paridad de Poder de Compra (PPC), ya que este indicador, a mi juicio, refleja mejor que cualquier otro el nivel de bienestar material de un país. Cierto que, ante esta afirmación, se yergue potentemente la crítica achacable a todo instrumento estadístico, que fácilmente puede calificarse de mentiroso, como lo prueba afirmar que, en el conjunto formado por dos personas, uno de los cuales se ha comido un pollo y la otra no ha probado bocado, en términos estadísticos cada persona se ha comido medio pollo. Esta broma pone de relieve que el problema de la desigualdad, o dispersión alrededor de la media, no debe ser olvidado cuando se trata de comparar el nivel de vida medio de dos países. Y, desde luego, oportunamente tendremos en cuenta esta salvedad. Pero ahora, nos importa, en primer lugar, partir de los datos objetivos.

El cuadro nº 1 presenta la evolución del PIB en EE.UU. y en la UE-15. Advierto que siempre hablaremos, salvo indicación en contrario, del PIB a precios corrientes y en unidades PPC para corregir el efecto distorsionante del nivel de precios de cada país o conjunto de países. Lo primero que observamos es que desde 1980 hasta 1995 el PIB de la UE-15 fue superior al del PIB de EE.UU.; pero en 1996 el PIB de EE.UU., al alcanzar los 6.993 miles de

millones de euros PPC, rebasó el PIB de la UE-15 cifrado en 6.928 miles de millones de euros PPC. La razón es que en estos 16 años el PIB de EE.UU. creció al ritmo del 7,44% anual compuesto (ac) mientras que el PIB de la UE-15 lo hacía al 6,69% ac. A partir de 1996 y hasta 2003 el PIB de EE.UU. avanzó al 5,40% ac frente al 4,29% en la UE-15, con lo cual, al final del período analizado el PIB de EE.UU., 10.018 miles de millones, resulta ser casi un 8% superior al de la UE-15.

Ahora bien, el PIB, en términos absolutos, debe compararse con la población total, a fin de obtener el PIB per cápita que, como dije, parece el mejor indicador para medir el bienestar. En el cuadro nº 2 se observa que la población total de la UE-15, a lo largo del período analizado ha sido siempre superior a la de los EE.UU., aunque esta última ha crecido al 1,08% ac frente al 0,51% ac de la UE-15, con lo cual la distancia que era de 122 millones de personas en 1989, se ha reducido a 36 millones en 2003. A pesar de ello, el PIB per cápita (cuadro nº 3) de los EE.UU. ha estado siempre por encima del de la UE-15, empezando por 9.662 euros PPC, en 1980, contra 7.301 euros PPC en la UE-15. Hasta 1991, el PIB per cápita de los EE.UU. creció al 7,3% anual compuesto, frente al 7,24% en la UE-15, llegando a 20.983 euros, lo que, tras los vaivenes observables en el cuadro, es igual a 1,33 veces el PIB de 15.748 euros de la UE-15. A partir de 1991, el crecimiento del PIB per cápita de los EE.UU., aun habiéndose desacelerado hasta caer al 4,19% ac, se ha distanciado más del crecimiento del PIB per cápita de la UE-15 que ha quedado en el 3,68% ac. El resultado ha sido que, en 2003, el PIB per cápita de los EE.UU., 34.348 euros PPC es igual a 1,41 veces el PIB per cápita de la UE-15, cifrado en 24.303 euros PPC. O, lo que es lo mismo, el PIB per cápita de la UE-15 equivale al 71% del PIB per cápita de los EE.UU. La consideración final a ese respecto es que, a pesar de que la UE-15 a lo largo del último cuarto de siglo se ha desarrollado considerablemente, su actual PIB per cápita, en euros PPC, es el que tenía EE.UU. hace ocho años. Este dato, entre otros, marca el retraso actual de Europa respecto de EE.UU. e invita a averiguar las causas del mismo.

Siguiendo con las cifras estadísticas, antes de entrar en reflexiones de carácter conceptual, procede considerar que el PIB per cápita es el resultado de multiplicar la productividad aparente de la mano de obra por la tasa de empleo. Entendiendo por lo primero el cociente entre el PIB a precios corrientes en unidades PPC y el número de personas empleadas; y por lo segundo el cociente entre el número de personas empleadas y la población total. En términos matemáticos se expresa de la manera que puede verse en

el cuadro nº 4, donde aparecen los datos, para 1995 y 2003, correspondientes a los EE.UU. y a la UE-15. En 1995, en EE.UU., con una productividad de 51.789 euros PPC y una tasa de empleo del 46,9%, el PIB per cápita era igual, como ya sabíamos, a 24.284 euros PPC. En cambio, en Europa (UE-15) con una productividad de 46.174 euros PPC y una tasa de empleo del 38,3%, el PIB per cápita se queda en 17.683 euros PPC.

En 2003, en EE.UU., con una productividad de 72.730 euros PPC y una tasa de empleo del 47,2%, el PIB per cápita llega a 34.348. En cambio, en Europa, con una productividad de 64.385 euros y una tasa de empleo del 37,7%, el PIB per cápita se queda en 24.303 euros. La conclusión sería que el PIB per cápita de los EE.UU. ha sido consistentemente superior al de Europa desde 1980, en los datos aportados y, desde luego también antes, por lo menos desde 1960, incluso en aquellos períodos en que el PIB de EE.UU. ha sido superior al del conjunto de los países que hasta ahora han formado la UE-15. Y la razón es, sencillamente, porque el efecto combinado de la productividad y la tasa de empleo así lo han determinado. Por ello, si Europa desea acelerar el crecimiento del PIB puede y debe intentar aumentar la tasa de empleo, pero, como se deduce de la formulación matemática, que estoy utilizando, al aumentar el número de empleados la reducción de la productividad anulará el efecto del aumento de la tasa de empleo, salvo que –y esto es lo más importante- a pesar del aumento de las personas ocupadas, aumente la productividad aparente del trabajo, para lo cual debe aumentar el PIB gracias a la productividad del capital y la productividad de los restantes factores; es decir la tecnología. Y este es precisamente el factor en el que los EE.UU. nos aventajan de forma aplastante.

Esto sentado, veamos ahora cómo han evolucionado la productividad del trabajo y la tasa de empleo en EE.UU. desde 1980 y las de la UE-15 desde 1995, fecha a partir de la cual dispongo de datos, hasta el día de hoy. En el cuadro nº 5 aparece el PIB total de los EE.UU. en miles de millones de euros PPC, junto con la evolución de las personas empleadas, expresadas en miles. El resultado de dividir, en cada año, ambas magnitudes nos da la productividad aparente del trabajo que va desde 22.154 euros PPC en 1980 hasta 72.730 euros PPC en 2003, lo que significa un crecimiento medio, a lo largo de los 23 años, del 5,3% ac. Por su parte, la evolución de la productividad en la UE-15 desde 1995 hasta 2003, como resultado de dividir el PIB por el número de personas empleadas discurre desde 46.174 euros PPC en 1995 hasta 64.385 euros PPC en 2003. El cuadro nº 7 recopila la evolución

anual de la productividad tanto para EE.UU. como Europa, pudiéndose comprobar que la del primero creció al 4,34% ac, frente al 4,24% para el segundo, lo que se traduce en que actualmente la productividad Europea equivale aproximadamente al 70% de la productividad de los EE.UU.

Procede ahora averiguar la otra componente del PIB per cápita, es decir, la tasa de empleo. Bastará para ello dividir la población empleada por la población total, cosa que resultará fácil utilizando los cuadros núms. 2, 5 y 6. Por lo que se refiere a los EE.UU., el cuadro nº 8 nos dice que, desde 1980 hasta 1995, la tasa de empleo ha ido aumentando consistentemente, desde el 43,61% en 1980 al 50,70% en 1995. Desde esta última fecha hasta 2003, la tasa de empleo en EE.UU. ha disminuido 3,5 décimas, pero ha superado la de la UE-15 en, aproximadamente, 10 puntos porcentuales. Esta mayor tasa de empleo es la causa o, si se quiere, la consecuencia de la muy superior creación de puestos de trabajo en EE.UU. En efecto; para referirnos solamente al periodo en el que se dispone de datos para ambos conjuntos, entre 1995 y 2003, mientras la UE creaba 1 millón 534 mil puestos de trabajo, los EE.UU. creaban 12 millones 836 mil, a pesar de que, como bien sabemos, la población total de los EE.UU. es inferior a la de la UE-15.

\* \* \*

Estos datos sobre la productividad y la tasa de empleo en los EE.UU. y en la UE-15 explican suficientemente el mayor PIB per cápita de los EE.UU. que es el indicador elegido para comparar el nivel de vida respectivo de los dos conjuntos de población. Pero en lo que se refiere al mercado de trabajo, al margen de la mayor creación de empleo habida, a lo largo de los períodos considerados, son de notar algunas características que pueden servir para calificar la calidad del empleo en una y otra zona. Hasta ahora hemos hablado de empleo en relación con la población total. En lo que se sigue tomaremos como base de los cálculos la población de 15 a 64 años, es decir, la que es capaz de trabajar. Procediendo de esta forma, podemos, por un lado, definir la población activa, es decir, aquella de 15 a 64 años que está dispuesta a trabajar y se presenta en el mercado de trabajo. El porcentaje respecto a la total población de 15 a 64 años representa la tasa de actividad. Y, por otro lado, redefinir la tasa de empleo como porcentaje de personas de 15 a 64 años que realmente están empleadas. El porcentaje de personas activas que deseando trabajar no lo logran, constituye la tasa de desempleo.

En el cuadro nº 9 aparecen las series, desde 1990 hasta 2003, de los conceptos recién definidos, tanto para el total de la población de ambos sexos, como para varones y mujeres por separado, poniendo de manifiesto, por un lado, que los datos, en general, son mejores en EE.UU. que en la UE-15; y, por otro lado, que, si bien la tasa de actividad y la tasa de empleo, tanto en EE.UU. como en la UE-15, son peores para las mujeres que para los varones, en EE.UU. la tasa de desempleo de las mujeres es inferior a la de los varones, lo cual puede ser una consecuencia de la mayor flexibilidad en los horarios laborales.

En el cuadro nº 10 aparece la evolución del paro juvenil, es decir, el porcentaje de personas entre 15 y 24 años que, deseando trabajar, no lo logran, tanto para el conjunto de ambos sexos, como para los varones y las mujeres por separado. Como se ve, a lo largo del período examinado, el paro juvenil es siempre superior en la UE-15, sobre todo por lo que se refiere a las mujeres, para las cuales, en media del período, la diferencia es de 6 puntos porcentuales.

Finalmente, en el cuadro nº 11 se presenta la duración del desempleo que es uno de los fenómenos que más diferencian el mercado laboral de los EE.UU. del de la UE-15. En efecto; en los EE.UU., entre un 80 y un 90% de los parados lo están menos de seis meses y sólo alrededor de un 8% están desempleados más de un año. En cambio, en la UE-15, los parados que encuentran trabajo antes de los seis meses representan, aproximadamente, el 38% del total de desempleados; y alrededor del 45% de los parados lo están más de un año. Es evidente que esta diferente movilidad dentro del desempleo responde al sistema europeo de subsidio al desempleo que, con una tasa de reposición cercana al salario perdido y una larga duración del subsidio, desincentiva a los parados a buscar empleo, prefiriendo la cómoda percepción del subsidio estatal.

En todas las series presentadas, aunque la ventaja es para los EE.UU., en los últimos años, en términos generales, la diferencia se estrecha, lo cual no es sino el reflejo de la crisis, por razones bien conocidas, especialmente experimentada por los EE.UU. Sin embargo, si se tiene en cuenta la recuperación estadounidense que, aun con los graves problemas de una economía basada en el consumo y con fuerte déficit fiscal y exterior, ha tenido lugar en 2004, año que los datos comparativos no alcanzan, y durante

el cual la ejecutoria europea ha sido muy mediocre, la tendencia histórica a favor de los EE.UU. se mantiene.

\* \* \*

A pesar de que todo lo visto hasta aquí da a entender que el nivel de bienestar es notablemente superior en los EE.UU., no dejan de oírse voces a favor del llamado modelo europeo y no son pocos los que opinan que hay que mantenerlo y defenderlo contra toda pretensión de asimilarlo al vigente en los EE.UU. Baste, a este respecto, leer el artículo publicado, después de las recientes elecciones en EE.UU., bajo el título "Fortalecer el modelo europeo" y debido a la pluma de dos conocidos portavoces del pensamiento socialista español. La razón esgrimida por los partidarios del modelo europeo es que se trata de un modelo más igualitario en el que, si bien a un menor nivel, los beneficios del sistema alcanzan a la numerosa mayoría de los ciudadanos que viven bajo dicho modelo. En cambio, en lo que se refiere a los EE.UU., el nivel de bienestar que aparentemente proporciona el sistema dicen que es ficticio, a consecuencia de las grandes desigualdades que de hecho existen y que permiten afirmar que hay dos Américas: una rica, de carácter muy minoritario, que acumula la práctica totalidad de la renta y otra, de carácter multitudinario, que vive sumida en la pobreza.

Con ocasión del nombramiento de la nueva Comisión Europea, constituida después de la ampliación de la UE a 25 miembros, Vladimir Spidla, nuevo Comisario de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad, ha manifestado la necesidad de preservar el modelo social europeo, defendiéndolo de cualquier tentación de imitar el modelo estadounidense o el japonés, al tiempo que exponía su compromiso para lograr los objetivos definidos en Lisboa 2000, según los cuales *"la UE debe convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social"*. Aunque el tiempo transcurrido desde el 2000 demuestra cuán lejos está la UE de lograr los propósitos anunciados en Lisboa, nada tiene de malo que se intente lograrlo, fomentando, como pretende Spidla, el aumento de la productividad en orden al crecimiento. El problema está en saber si ello es compatible con el modelo social europeo tal como se ha venido desarrollando en los países de la antigua UE-15.

En cualquier caso, nos interesa comprobar si las afirmaciones sobre la gran desigualdad social que provoca el modelo estadounidense responden a

la realidad<sup>1</sup>. Así parece ser si nos atenemos a los datos proporcionados por la Oficina del Censo de los EE.UU. que anualmente calcula la distribución de la renta ordenando los hogares por el nivel de mayor a menor renta percibida y dividiendo luego el total de la sociedad en cinco grupos, llamados quintiles, determinando así la parte de renta percibida por cada quintil. Aunque el resultado difiere de forma insignificante de un año a otro, utilizando los datos correspondientes al censo del año 2003, la conclusión sería que el superior o más beneficiado quintil habrá recibido el 49,7 por ciento de la renta total, mientras que el quintil inferior habrá percibido el 3,5 por ciento de la renta total. O dicho de otro forma, los hogares más ricos, los del quintil superior, perciben 14,3 veces más renta que los hogares más pobres, agrupados en el quintil inferior. El cuadro nº 12 presenta la distribución de la renta, por quintiles, elaborada de la forma que acabamos de explicar, y permite, sin duda, sostener la tesis de la desigualdad social de los EE.UU. Sin embargo, las cifras que acabamos de utilizar contienen diversos fallos que invalidan totalmente la conclusión sacada. Los principales fallos son:

1. Las cifras convencionales proporcionadas por la Oficina del Censo son incompletas y omiten numerosas clases de rentas monetarias y no monetarias.
2. Las cifras convencionales del Censo no tienen en cuenta los efectos derivados de los impuestos.
3. Los quintiles del Censo, compuestos del mismo número de hogares, contienen, de hecho, desigual número de personas, lo cual magnifica en gran manera el aparente nivel de desigualdad económica.
4. Las diferencias en la renta percibida por cada quintil están altamente afectadas por la gran diferencia en la cantidad de trabajo realizado por las personas comprendidas en cada quintil, aunque esta diferencia en el esfuerzo de trabajo sea difícilmente medible y reconocible.

Afortunadamente, la información proporcionada por la Oficina del Censo permite corregir los fallos consignados. Sin necesidad de entrar en demasiados detalles, un primer ajuste supone añadir a la renta monetaria 320 mil millones de dólares de ganancias netas de capital; añadir otros 700 mil millones de dólares en concepto de ayudas públicas en educación, salud y

---

<sup>1</sup> Cfr. Backgrounder. The Heritage Foundation. Agosto 2004.

demás prestaciones de carácter social; y deducir 1.400 miles de millones de dólares en concepto de impuestos. Hechos estos tres ajustes, el cuadro nº 13 presenta una nueva distribución de la renta por quintiles, en la que al quintil superior corresponde ahora el 46,2 por ciento de la renta corregida de la forma dicha, correspondiendo al quintil inferior el 5,4% por ciento de dicha renta. O sea que la renta percibida por el quintil superior sería 8,6 veces la percibida por el quintil inferior. Lo cual rebaja sensiblemente el nivel de desigualdad resultante de la presentación de las cifras del Censo hecha en el cuadro nº 12.

Procede ahora corregir el efecto del desigual número de personas en cada quintil. Un hogar se define como el grupo de personas que ocupan una unidad de vivienda. En EE.UU. los hogares de elevada renta tienden a ser matrimonios con muchos miembros, la mayoría con ingresos; los hogares de baja renta tienden a ser hogares unipersonales con pocos o ningún ingreso. No es sorprendente, por lo tanto, que en la presentación convencional del Censo el quintil superior contenga, en promedio, 3,2 personas, mientras que el quintil inferior contiene, en media, 1,8 personas. Realizada la corrección que supone repartir la población a razón aproximadamente del 20% en cada quintil, contra la distribución convencional que agrupa un 11% en el quintil inferior y el 26% en el superior, la distribución de la renta, habida cuenta de los anteriores ajustes, aparece en el cuadro nº 14, en el que como se ve, el quintil superior acumularía el 39,6% de la renta, contra el 9,4% en el quintil inferior. Es decir, la renta percibida por el quintil superior sería sólo 4,2 veces la percibida por el quintil inferior, lo cual permite negar la fuerte desigualdad que resulta de la presentación convencional de las cifras de la Oficina del Censo.

Pero hay más. Al enumerar los fallos de la presentación convencional del Censo, hemos hecho referencia, en último lugar, al número de horas que, se supone, trabajan las personas que integran el quintil superior, en comparación con el menor número de horas que trabajan las del quintil inferior, así como las de los quintiles intermedios; no precisamente porque no tengan ganas de trabajar más, sino, entre otras razones, por la dificultad de encontrar la oportunidad de llevar a cabo este deseo. De aquí que el ajuste basado en suponer que las personas en edad de trabajar trabajan en todos los quintiles el mismo número de horas que trabajan las personas en edad de trabajar del quintil superior, sea un ajuste más hipotético que real. Sin embargo, el ejercicio es útil para demostrar que uno de los factores explicativos de la desigualdad de rentas, y no el menos importante de ellos,

sea la cantidad de trabajo desarrollado medido en horas. Hecha esta advertencia, la distribución de la renta, con todas las correcciones anteriores, que tienen valor real, y añadido el hipotético supuesto de la igualdad de horas trabajadas, sería la que aparece en el cuadro nº 15 en el que la parte de renta atribuible al quintil inferior asciende al 12,3 por ciento, mientras que la atribuible al quintil superior desciende hasta el 35,8 por ciento, lo que significaría, de llevarse a la práctica, un paso decisivo en el análisis de la pretendida desigualdad social en los EE.UU.

El cuadro nº 16 constituye un resumen de cuanto hemos dicho en relación con esta desigualdad social. En efecto, en él se ve la evolución de la relación entre la renta atribuible al quintil superior y la atribuible al quintil inferior, que desciende desde 14,3 veces en la presentación convencional hasta 4,21 veces una vez hechas las debidas correcciones y supuesto igual número de personas por quintil. Esta relación se reduciría a 2,91 veces en la hipótesis teórica de igualdad de horas trabajadas.

El ejercicio realizado sirve, desde luego, para defender que, si los datos se manejan correctamente, la sociedad americana no es tan desigual como algunos se empeñan en sostener. Sin embargo, no dejarán de oírse las voces que, pretenden que, sea la que sea la desigualdad, el modelo tiende a que la desigualdad vaya siempre en aumento. Puede ser que los datos del pasado den cierta razón a los que esto afirman, ya que la desigualdad aumentó en los 80 y en mediados de los 90, pero en los últimos 5 años, como lo demuestra el cuadro nº 17, una vez hechas las correcciones y ajustes necesarios, prescindiendo de la hipótesis de igualdad de horas trabajadas en cada quintil, permanece estable la distribución de la renta por quintiles.

Existe, sin embargo, una manera de reducir la remanente desigualdad en la distribución de la renta en EE.UU. Y esta manera, como queda dicho, es que las personas en edad de trabajar de los quintiles inferiores y medios trabajen al mismo ritmo que lo hacen las de los quintiles superiores. Esto, evidentemente, no se puede lograr por decreto, pero indica el camino a seguir, tanto en EE.UU. como en cualquier otro país, y que no es otro que fomentar el aumento, mediante las adecuadas políticas laborales, tanto de la tasa de actividad, es decir, el porcentaje de las personas que desean trabajar, como de la tasa de empleo, es decir, el porcentaje de las que lo logran.

Se alcanzará o no este objetivo, pero en cualquier caso, supuesto que fuera deseable aumentar la igualdad una vez rebasado un determinado nivel, buscar esta mayor igualdad recurriendo al camino de castigar a los componentes de los quintiles superiores sería un error evidente. El quintil superior de los hogares de los EE.UU., con rentas por encima de los 84.000 dólares, realiza más del tercio de la actividad económica y está compuesto por los mejor formados y más productivos trabajadores, los cuales proporcionan una gran parte de la inversión necesaria para crear puestos de trabajo y empujar el crecimiento económico del país. Lejos de eludir la carga fiscal, estas familias pagan el 82,5 por ciento del impuesto federal sobre la renta y los dos tercios del total de impuestos federales. Por contraste, el quintil inferior paga el 1,1 por ciento del total de los impuestos federales. Elevar más los impuestos de las familias que trabajan duro y satisfacen la casi totalidad de los impuestos, sería no sólo injusto sino que, por vía de la disminución de las inversiones, reduciría el crecimiento económico, con daño, a largo plazo, para todos los ciudadanos americanos. No creo que la actual Administración de los EE.UU., después de la reelección del Presidente Bush esté por esta errónea opción. Por lo tanto, persistirán las diferencias entre el modelo americano y el europeo que, a lo largo de estas páginas, se han señalado. Y persistirá la posibilidad de que, de un lado y de otro, se siga argumentando sobre las ventajas e inconvenientes de ambos modelos.

En el fondo se trata de saber, aunque algunos tengamos clara la respuesta, si es preferible, por ejemplo, que sean menos los parados y lo estén por poco tiempo, aunque los que lo estén sufran más las consecuencias del paro, o es preferible que sean más los desempleados, con mayor proporción del paro juvenil, con tal de que todos ellos se beneficien de un generoso y largo subsidio de paro. O, para expresarlo en términos más generales, ¿es preferible un modelo que prima la libertad de iniciativa individual y fomenta la aparición de oportunidades arriesgadas para todos?; o ¿es preferible un modelo que busca la seguridad igualitaria, la protección del presente y el futuro de todos, recortando, mediante la intervención del Estado, la libertad individual? La respuesta a esta pregunta deberían darla los políticos, entendiendo por tales los que responsablemente se ocupan del bien común. Pero, es indudable que, hoy por hoy, los políticos no lo harán sin saber cuál es la preferencia de los ciudadanos, de cuyos votos depende el acceso o la permanencia en el poder. Lo cual a su vez depende del modo como ha sido formada, por la actuación del Estado, a lo largo del tiempo, la mentalidad de los ciudadanos. Por ello, a mi juicio, los modelos vigentes en EE.UU. y en

Europa seguirán siendo, con variaciones de poco calado, lo que hasta hoy han sido, por la sencilla razón de que los ciudadanos de allá, mayoritariamente, piensan que los ciudadanos son responsables de su propio bienestar y deben ser ellos los que, con sus conocimientos y habilidades, se apresten a alcanzarlo; mientras que los de acá, mayoritariamente también, piensan que el Estado es responsable del bienestar de los ciudadanos y debe ocuparse de que todos lo alcancen.

Diciembre 2004

## EL PIB per cápita y sus determinantes

$$\frac{PIB_{pm}}{Población\ ocupada} \times \frac{Población\ ocupada}{Población\ total} = \frac{PIB_{pm}}{Población\ total}$$

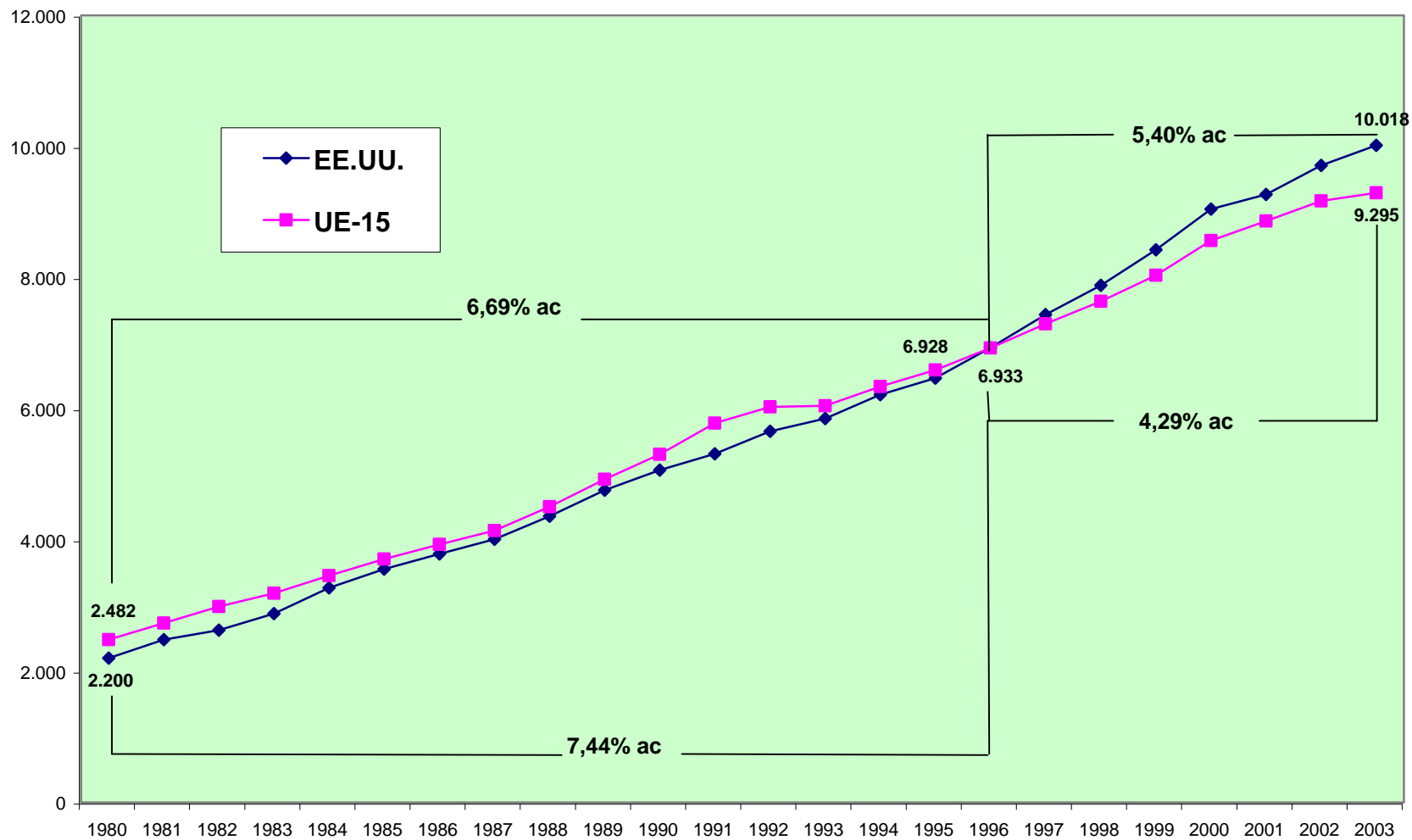
o sea

Productividad x Tasa de empleo = PIB per cápita

<u>1995</u>	<u>EE.UU.</u>	<u>2003</u>
$\frac{6.468}{124.900} = \frac{124.900}{266.366} \times \frac{6.468}{266.366}$		$\frac{10.018}{137.736} = \frac{137.736}{291.646} \times \frac{10.018}{291.646}$
51.785 x 0,469 = 24.284		72.730 x 0,472 = 34.348
<u>1995</u>	<u>UE-15</u>	<u>2003</u>
$\frac{6.595}{142.830} = \frac{142.830}{372.930} \times \frac{6.595}{372.930}$		$\frac{9.295}{144.364} = \frac{144.364}{382.467} \times \frac{9.295}{382.467}$
46.174 x 0,383 = 17.684		64.385 x 0,377 = 24.303

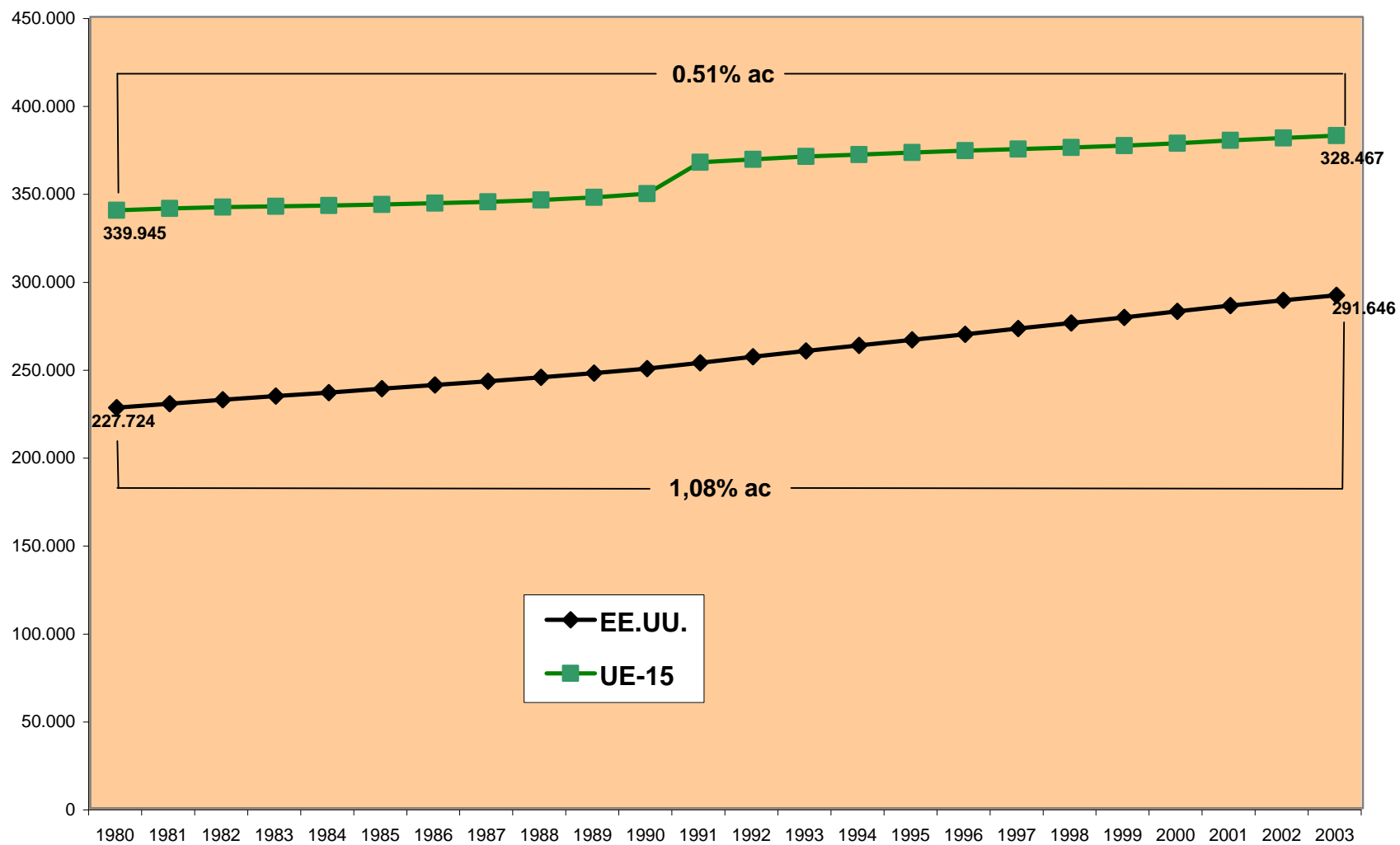
P.M.: PIB en miles de millones de euros PPC. Población en miles de personas. Productividad y PIB per cápita en euros PPC.

### EVOLUCIÓN PIBpm EN EE.UU. Y UE-15 (miles de millones en unidades PPC)



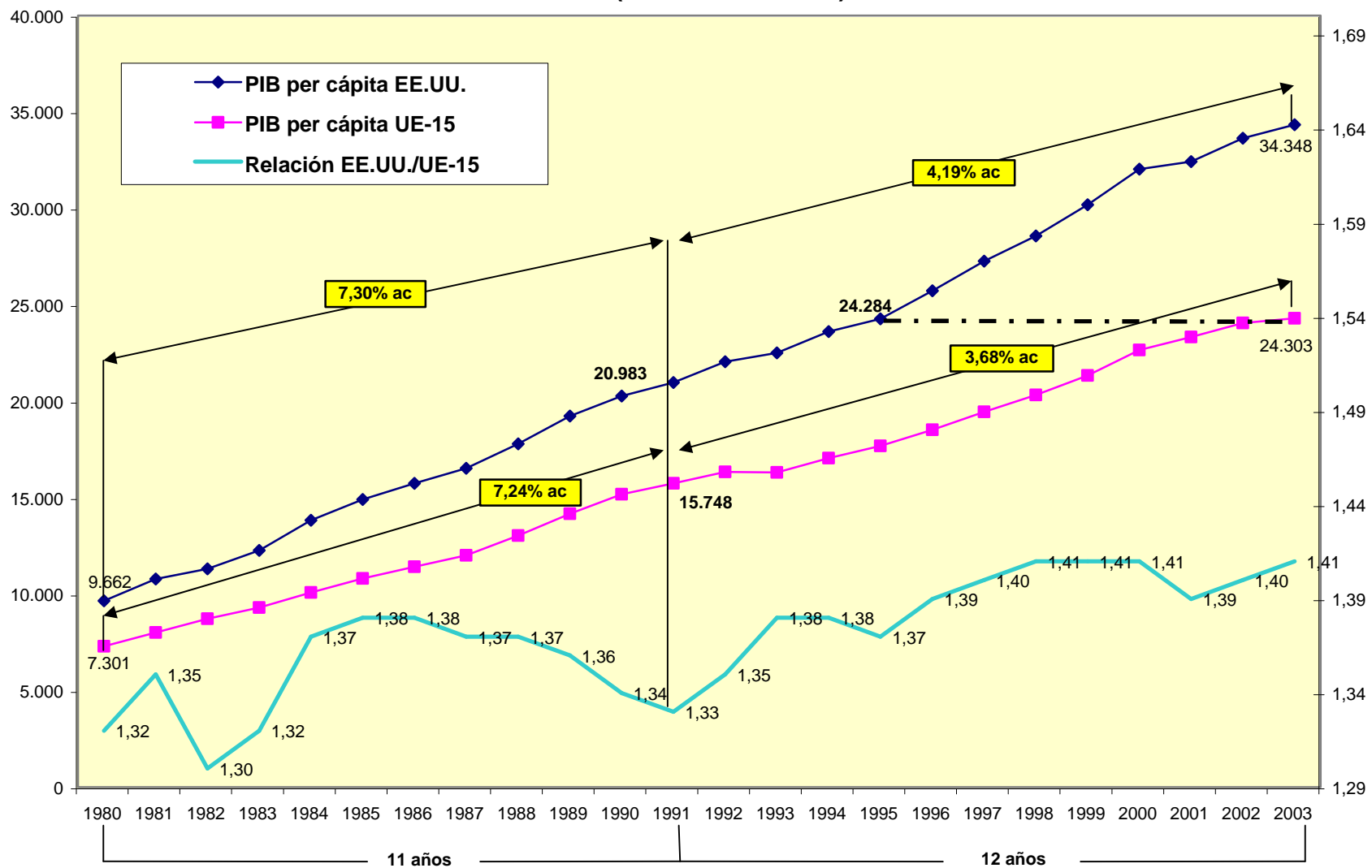
Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española.

### EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL EN EE.UU. Y UE-15 (Miles de personas)



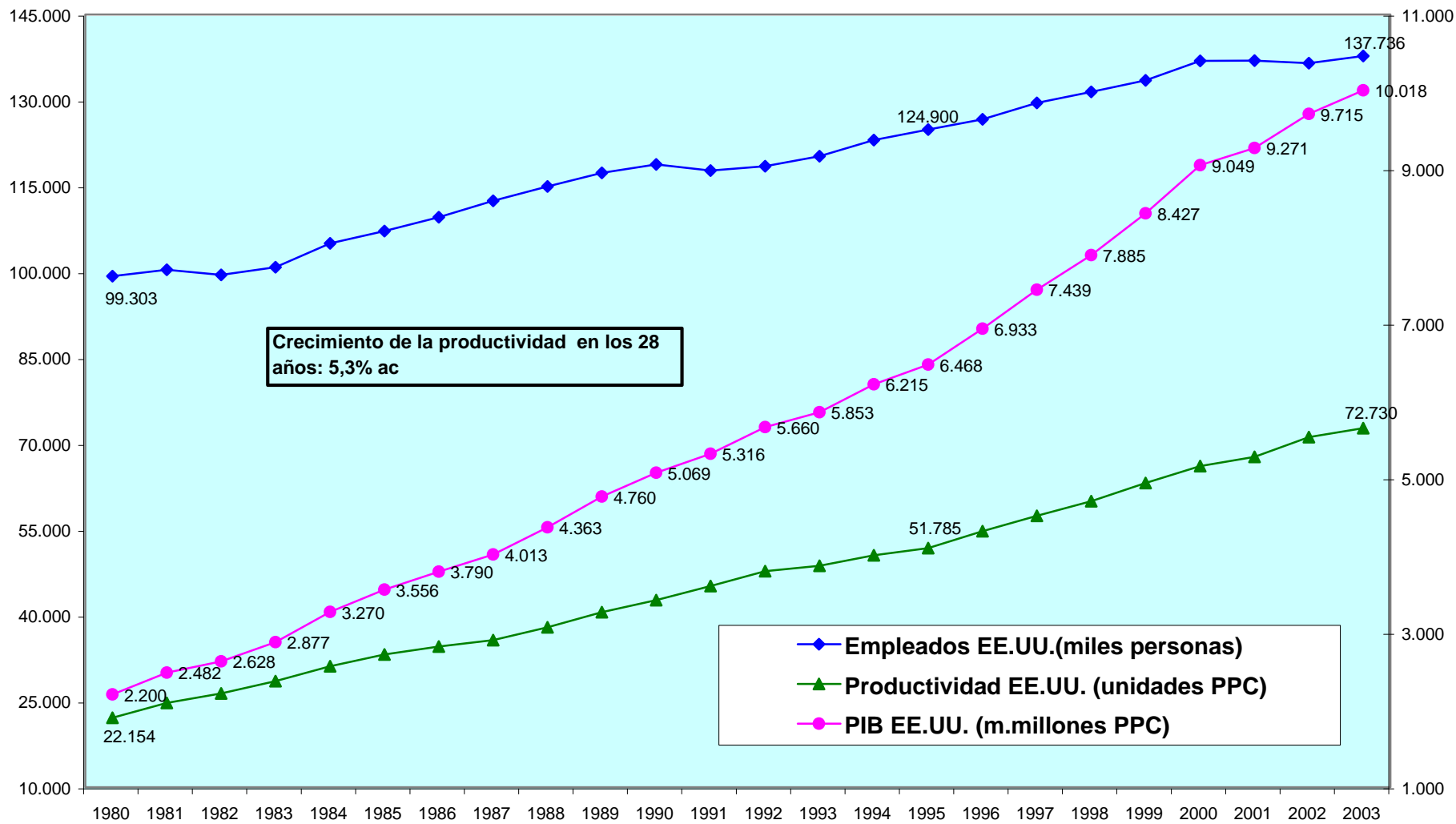
Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española, y elaboración propia.

### EVOLUCIÓN PIB per cápita EN EE.UU. Y UE-15 (En unidades PPC)



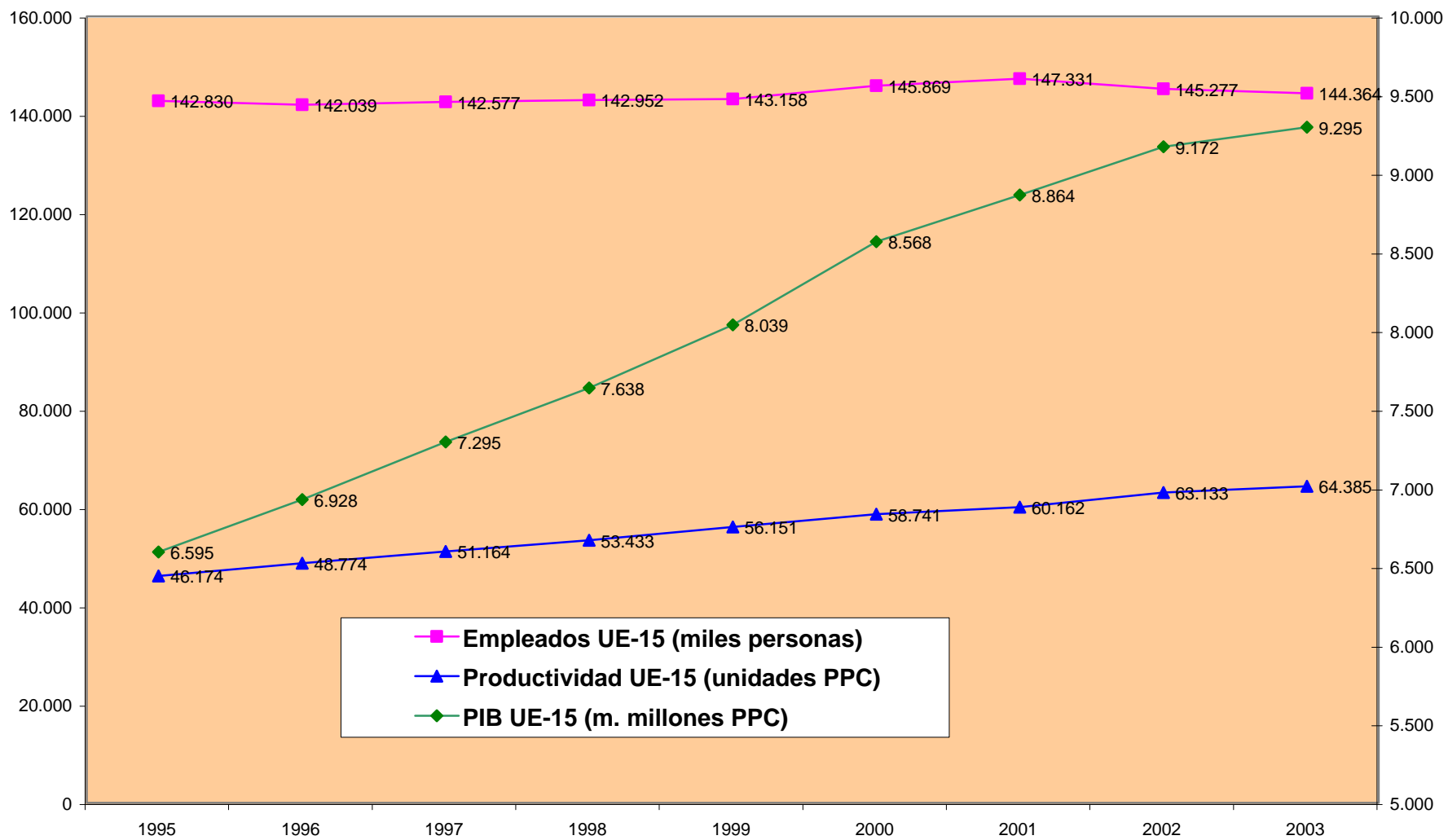
Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española, y elaboración propia.

### EVOLUCIÓN PRODUCTIVIDAD EE.UU.



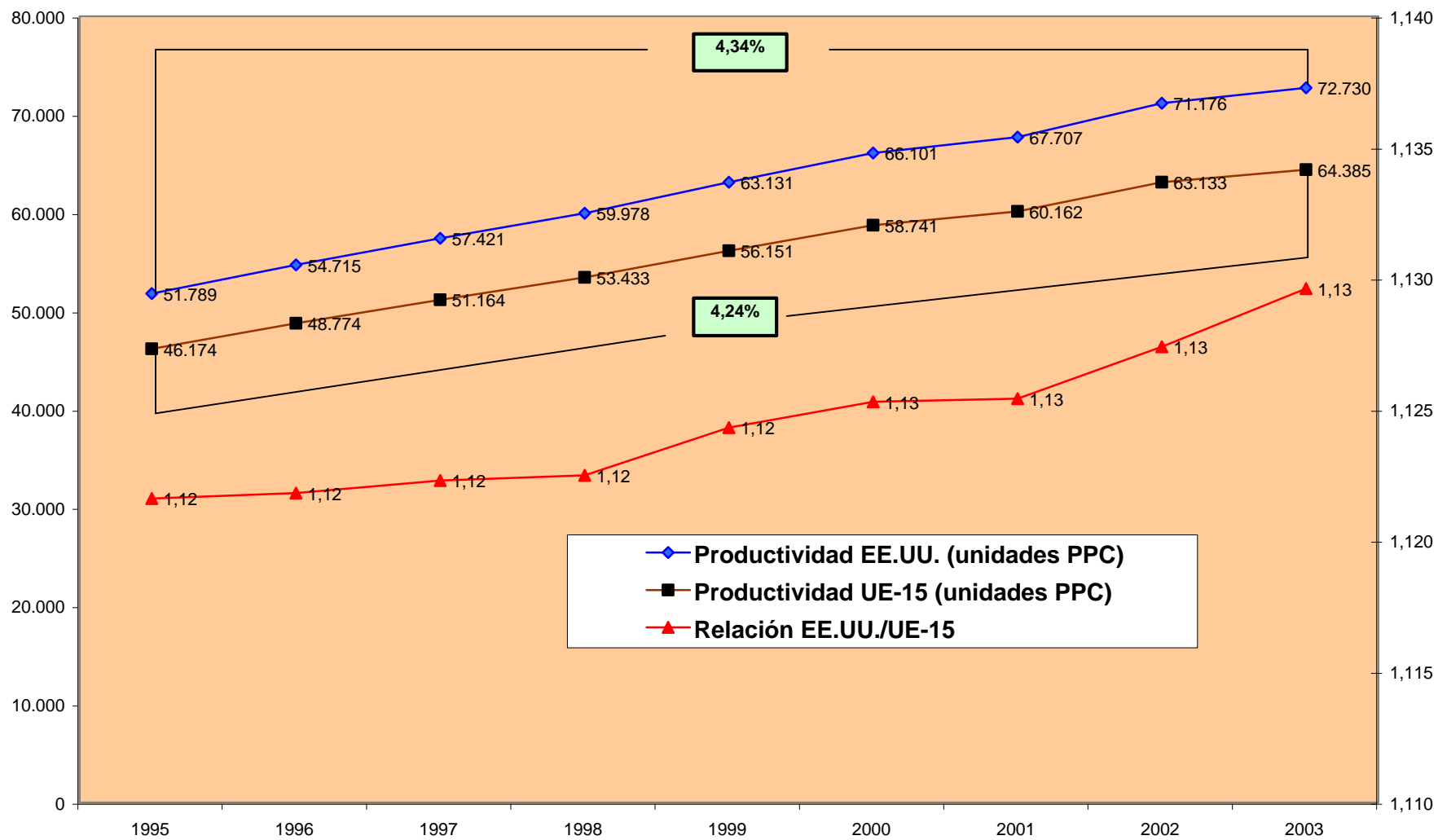
Fuente: Eurostat y U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia

### EVOLUCIÓN PRODUCTIVIDAD UE-15



Fuente: Eurostat, U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia

## COMPARACIÓN EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN EE.UU. Y UE-15



Fuente: Eurostat, U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia.

**DURACIÓN DEL DESEMPLEO**  
En % del total de desempleados

**EE.UU.**

	1990	2000	2001	2002	2003
<b>Menos de 6 meses</b>	90,0%	88,6%	88,2%	81,7%	78,0%
<b>6 meses a 1 año</b>	4,5%	5,4%	5,7%	9,8%	10,2%
<b>Más de 1 año</b>	5,5%	6,0%	6,1%	8,5%	11,8%

**UE-15**

	1990	2000	2001	2002	2003
<b>Menos de 6 meses</b>	34,7%	36,2%	38,2%	41,0%	38,7%
<b>6 meses a 1 año</b>	16,6%	16,9%	16,5%	17,6%	17,9%
<b>Más de 1 año</b>	48,7%	46,9%	45,3%	41,4%	43,4%

Fuente: OECD Employment Outlook, 2004. Elaboración propia

**EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACTIVIDAD**  
**personas empleadas/población total**  
 (en miles)

	<b>EE.UU.</b>			<b>UE-15</b>		
	<u>Empleo</u>	<u>Población total</u>	<u>Tasa de actividad</u>	<u>Empleo</u>	<u>Población total</u>	<u>Tasa de actividad</u>
1980	99.303	227.724	43,61			
1981	100.397	230.011	43,65			
1982	99.526	232.219	42,86			
1983	100.834	234.331	43,03			
1984	105.005	236.394	44,42			
1985	107.150	238.508	44,93			
1986	109.597	240.681	45,54			
1987	112.440	242.840	46,30			
1988	114.968	245.062	46,91			
1989	117.343	247.389	47,43			
1990	118.793	249.983	47,52			
1991	117.718	253.338	46,47			
1992	118.494	256.677	46,16			
1993	120.259	260.037	46,25			
1994	123.060	263.226	46,75			
<b>1995</b>	<b>124.900</b>	<b>246.366</b>	<b>50,70</b>	<b>142.830</b>	<b>372.930</b>	<b>38,30</b>
<b>1996</b>	<b>126.708</b>	<b>269.484</b>	<b>47,02</b>	<b>142.039</b>	<b>373.926</b>	<b>37,99</b>
<b>1997</b>	<b>129.558</b>	<b>272.757</b>	<b>47,50</b>	<b>142.577</b>	<b>374.894</b>	<b>38,03</b>
<b>1998</b>	<b>131.463</b>	<b>275.954</b>	<b>47,64</b>	<b>142.952</b>	<b>375.719</b>	<b>38,05</b>
<b>1999</b>	<b>133.488</b>	<b>279.145</b>	<b>47,82</b>	<b>143.158</b>	<b>376.743</b>	<b>38,00</b>
<b>2000</b>	<b>136.891</b>	<b>282.489</b>	<b>48,46</b>	<b>145.869</b>	<b>378.055</b>	<b>38,58</b>
<b>2001</b>	<b>136.933</b>	<b>285.909</b>	<b>47,89</b>	<b>147.331</b>	<b>379.798</b>	<b>38,79</b>
<b>2002</b>	<b>136.485</b>	<b>288.795</b>	<b>47,26</b>	<b>146.277</b>	<b>381.202</b>	<b>38,37</b>
<b>2003</b>	<b>137.736</b>	<b>291.646</b>	<b>47,23</b>	<b>144.364</b>	<b>382.467</b>	<b>37,75</b>
<b>Empleos creados</b>						
1980-1995		25.597		1980-1995		n.d.
<b>1995-2003</b>		<b>12.836</b>		<b>1995-2003</b>		<b>1.534</b>

Fuente:

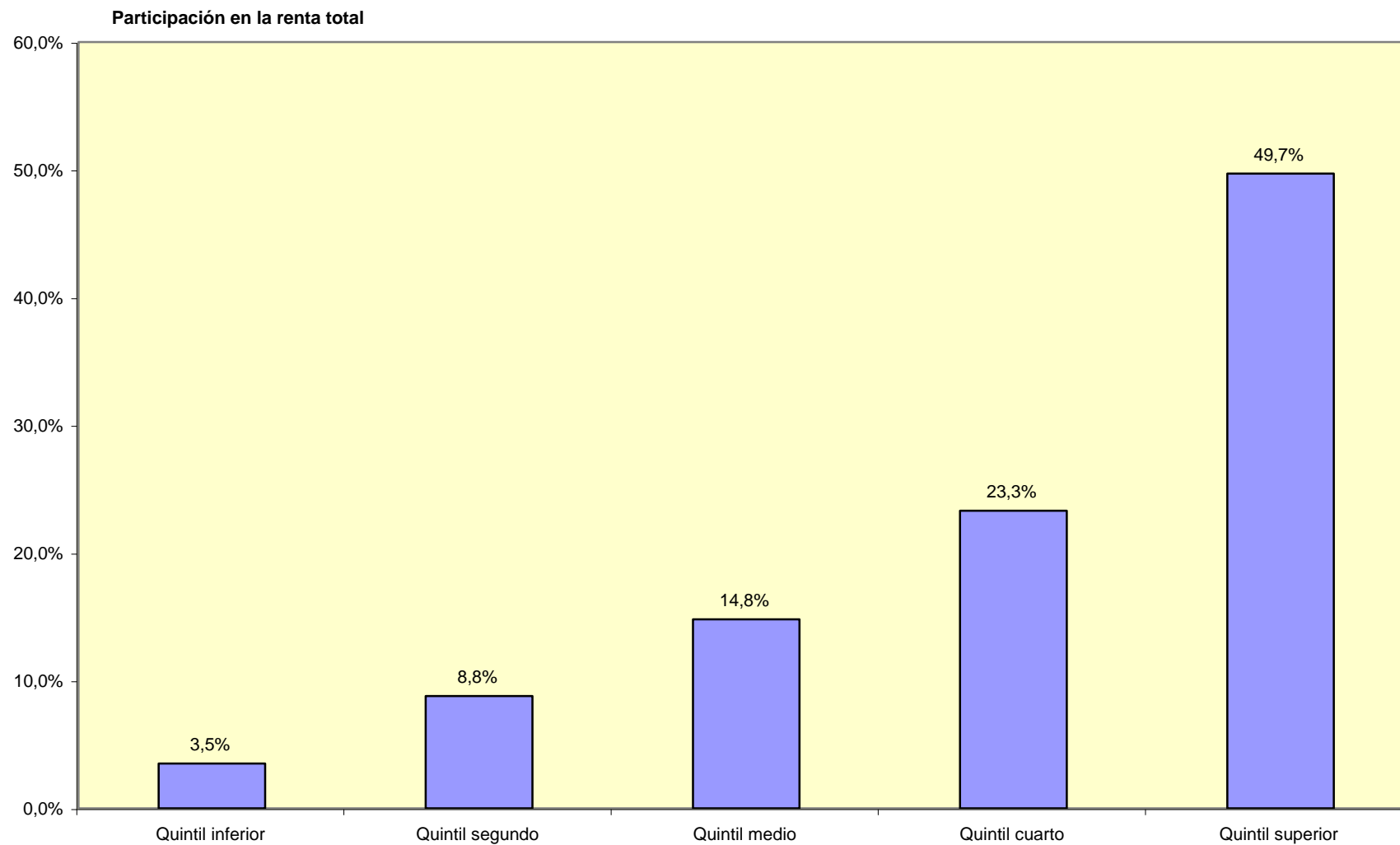
**EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y PARO**  
**Personas en edad de trabajar (15 a 64 años)**

	<u>TASA DE ACTIVIDAD</u>						<u>TASA DE EMPLEO</u>						<u>TASA DE PARO</u>					
	<u>1990</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>1990</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>1990</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>
	<b>Ambos sexos</b>																	
<b>EE.UU.</b>	76,5	77,2	77,2	76,8	76,4	75,8	72,2	73,9	74,1	73,1	71,9	71,2	5,7	4,3	4,0	4,8	5,9	6,1
<b>UE-15</b>	67,1	69,0	69,4	69,4	69,8	70,3	61,4	62,6	63,6	64,3	64,4	64,8	8,4	9,3	8,3	7,4	7,8	7,8
	<b>Varones</b>																	
<b>EE.UU.</b>	85,6	84,0	83,9	83,4	83,0	82,2	80,7	80,5	80,6	79,4	78,0	76,9	5,7	4,1	3,9	4,9	6,0	6,4
<b>UE-15</b>	79,6	78,5	78,6	78,4	78,5	79,2	74,2	72,1	73,0	73,4	73,0	73,5	6,7	8,1	7,2	6,5	7,0	7,2
	<b>Mujeres</b>																	
<b>EE.UU.</b>	67,8	70,7	70,7	70,4	70,1	69,7	64,0	67,6	67,8	67,1	66,1	65,7	5,6	4,4	4,1	4,7	5,7	5,7
<b>UE-15</b>	54,5	59,5	60,1	60,3	61,0	61,3	48,6	53,0	54,2	55,1	55,7	56,1	10,9	10,9	9,8	8,6	8,7	8,6

**EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO JUVENIL**  
**(Personas entre 15 y 24 años)**

	<u>1990</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>
<b>Ambos sexos</b>					
<b>EE.UU.</b>	11,2	9,3	10,6	12,0	12,4
<b>UE-15</b>	16,2	15,6	14,0	14,7	14,7
<b>Varones</b>					
<b>EE.UU.</b>	11,6	9,7	11,4	12,8	13,4
<b>UE-15</b>	14,0	14,4	13,2	14,4	14,8
<b>Mujeres</b>					
<b>EE.UU.</b>	10,7	8,9	9,6	11,1	11,4
<b>UE-15</b>	18,8	17,1	15,0	15,0	14,7

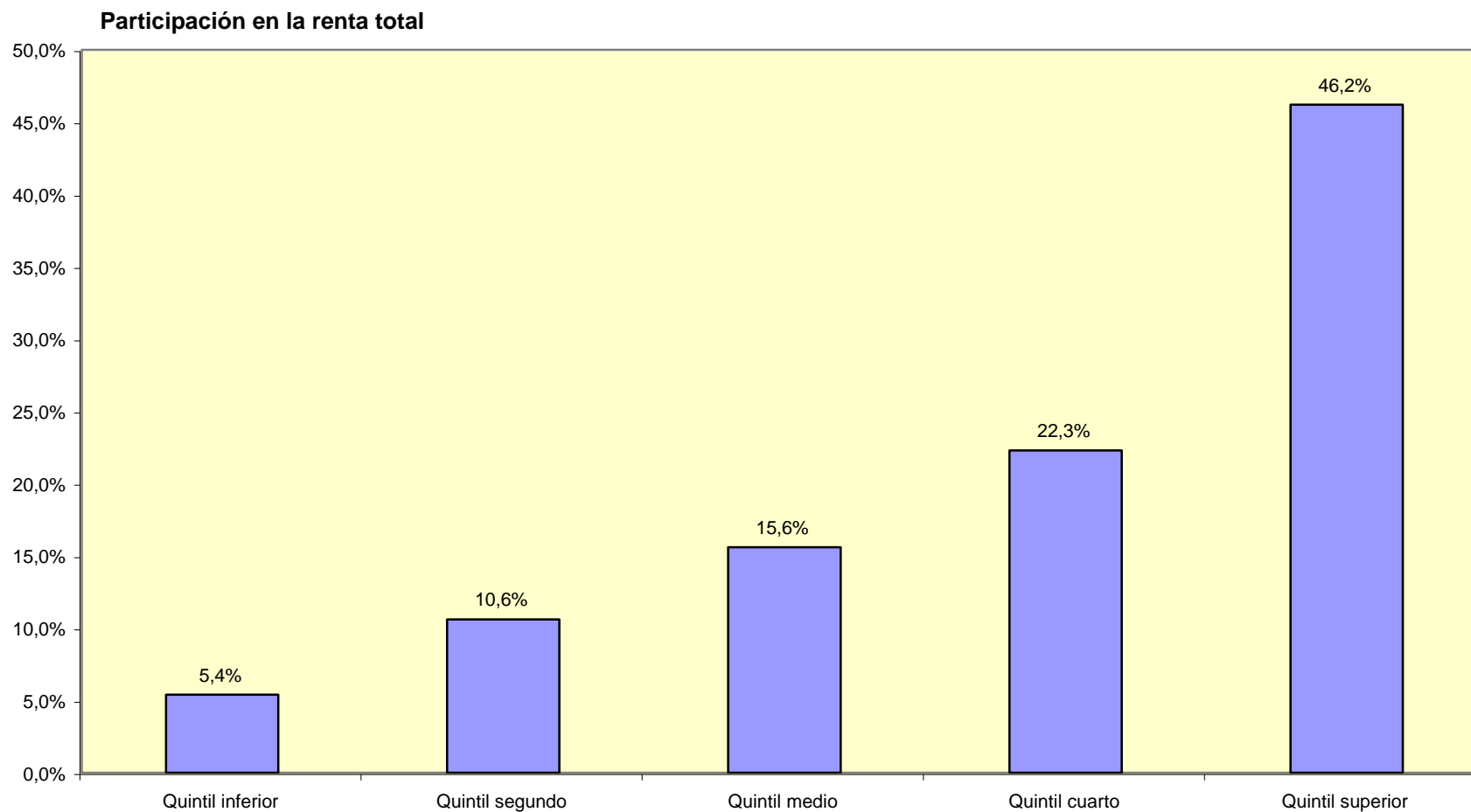
### Distribución de la renta de los EE.UU. en 2002 Cifras convencionales de la Oficina del Censo\*



\* Fase uno: Renta monetaria antes de impuestos. Los quintiles contienen desigual número de personas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

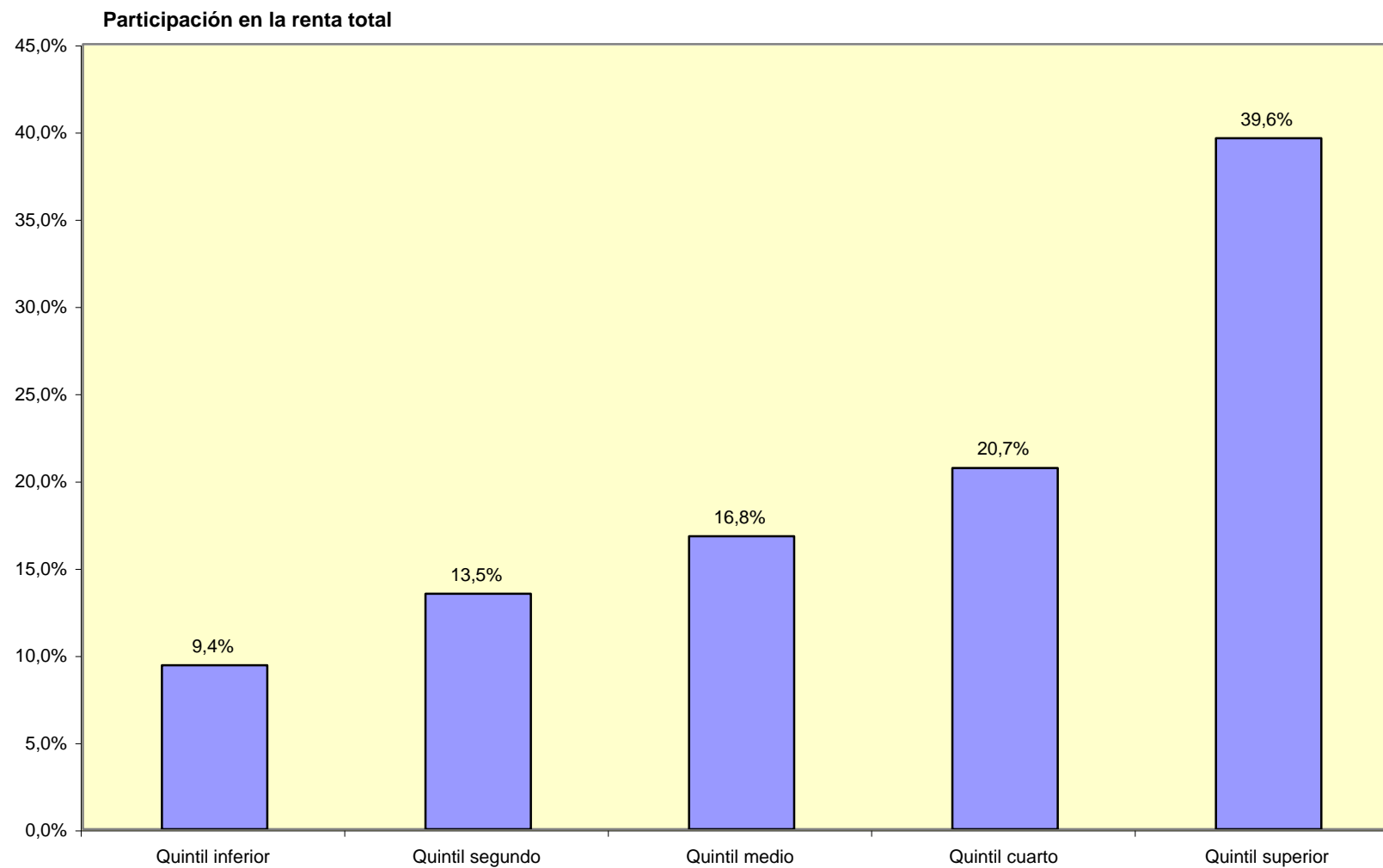
### Distribución de la renta después de impuestos incluyendo otros conceptos\*



\* Fase 2. Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen desigual número de personas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

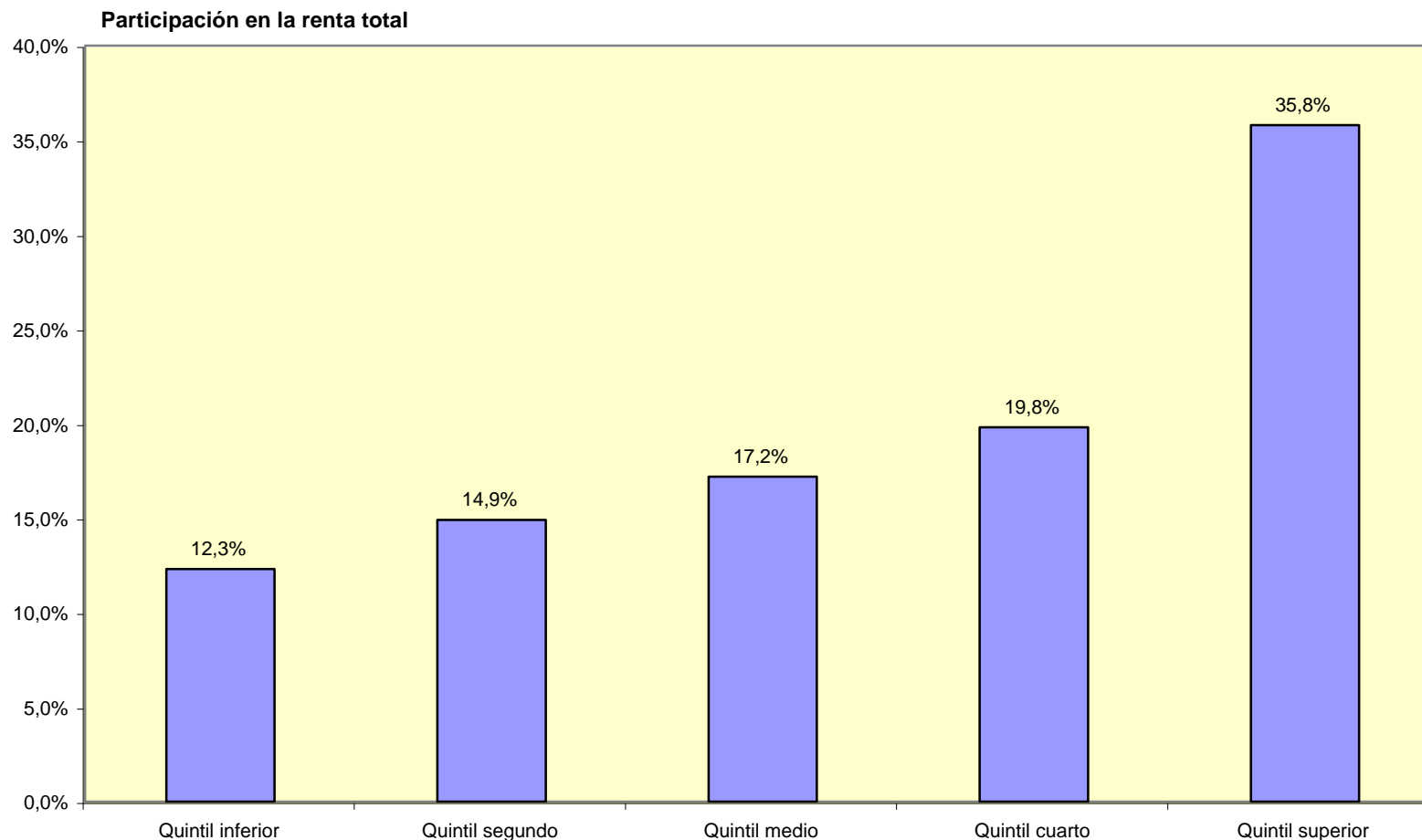
### Distribución de la renta con igual número de personas en cada quintil\*



\*Fase 3ª. Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

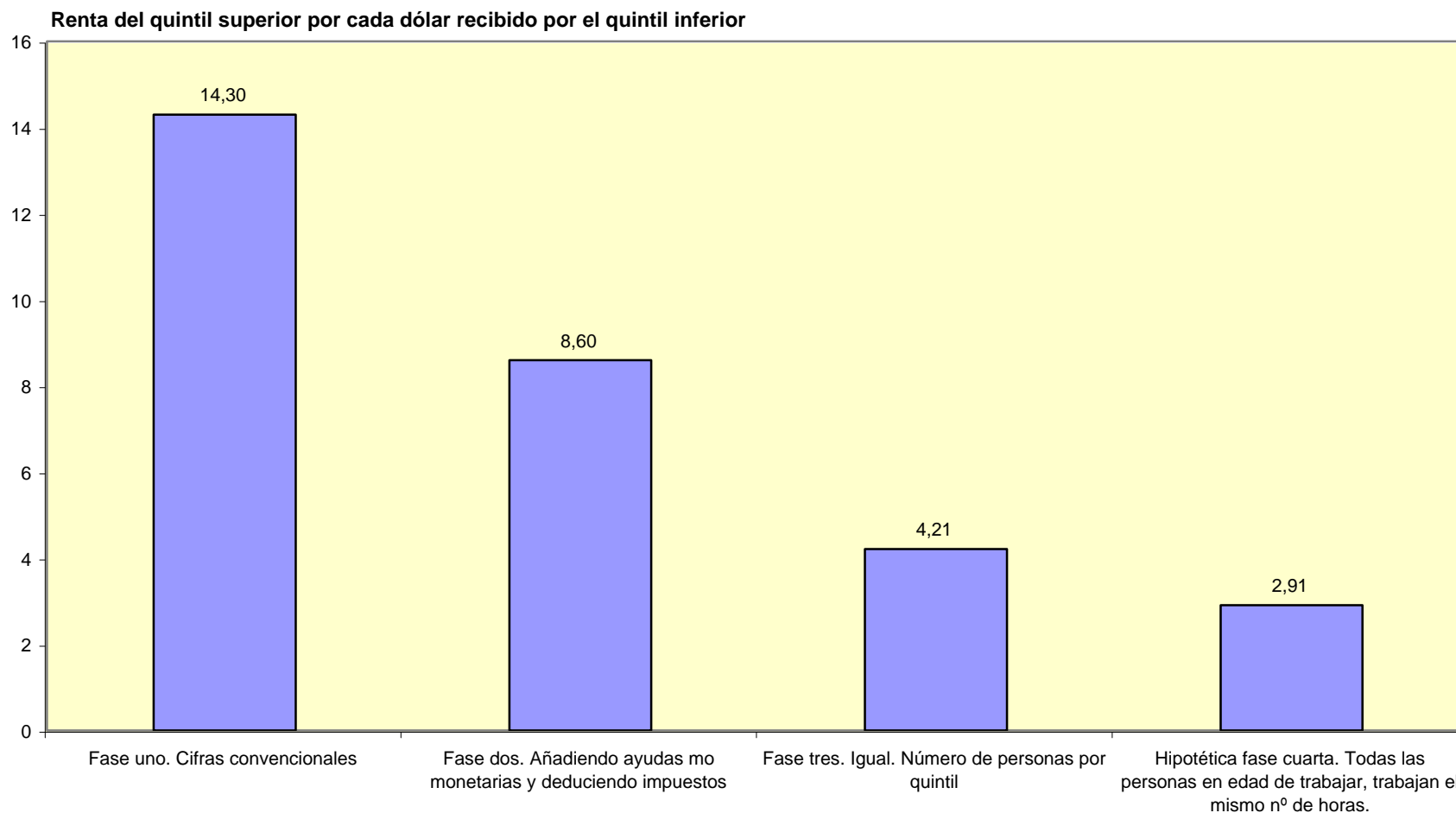
### Distribución de la renta de los EE.UU., suponiendo que todas las personas en edad de trabajar, trabajan las mismas horas



\*Fase 4ª. Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil.

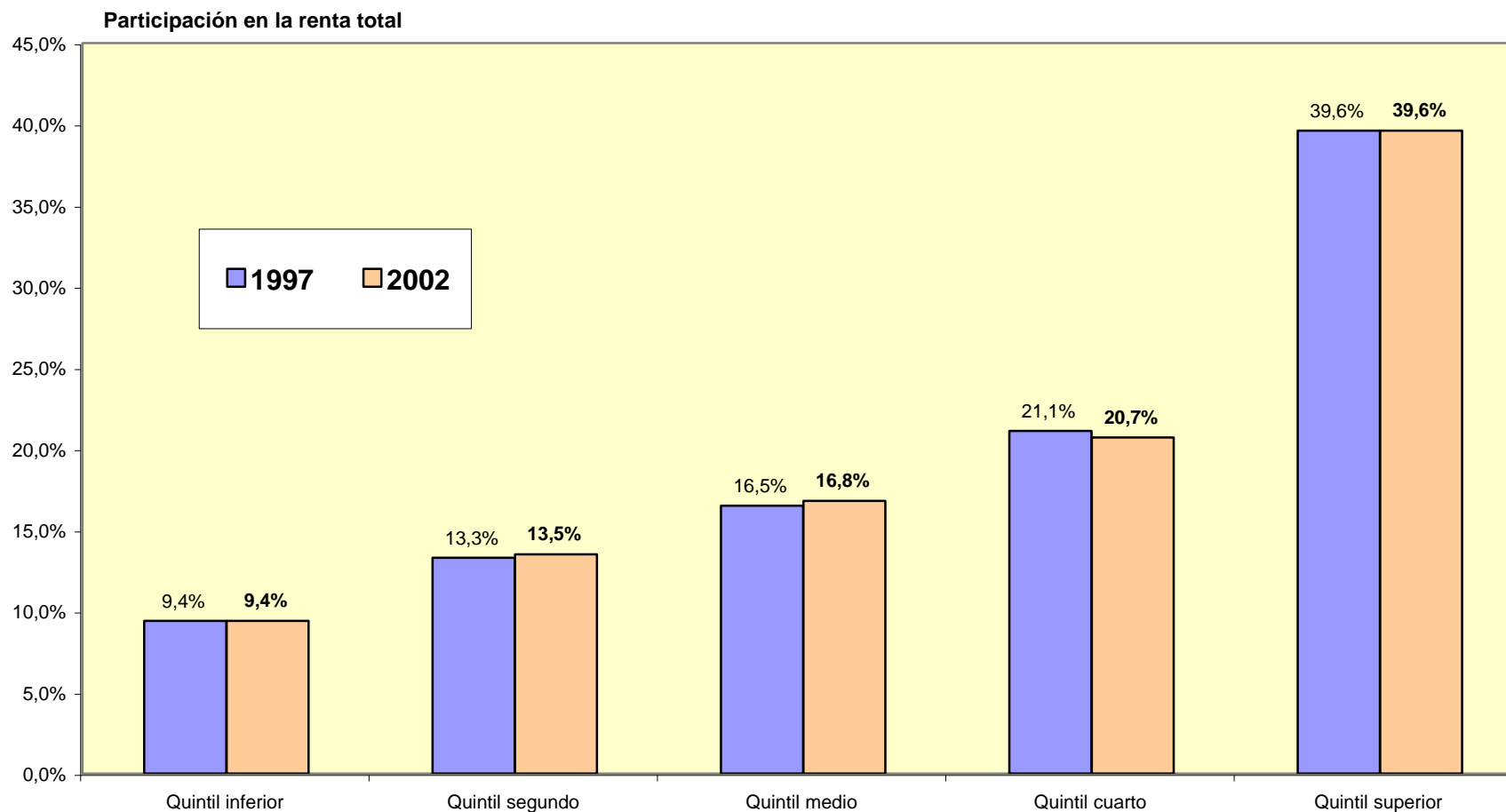
Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

### Desigualdad social: Relación entre la renta del quintil superior y la del quintil inferior (\$)



Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

### Distribución de la renta con igual número de personas en cada quintil\*



\*Nota: Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil. No se tiene en cuenta la hipótesis de igualdad de horas trabajadas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for