

Juan Ramón Rallo

La Sexta
noche

LA PIZARRA DE JUAN RAMÓN RALLO

LOS 40 MITOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



la pizarra
de la Sexta noche

Lectulandia

En estas páginas, el economista Juan Ramón Rallo desmonta con datos, gráficos y sólidos argumentos 40 mitos muy extendidos sobre la economía española, agrupados en cinco grandes bloques temáticos: la crisis económica, los impuestos, el estado de bienestar, el desempleo y la desigualdad.

Rallo nos abre los ojos ante medias verdades o distorsiones tan comunes como que «la crisis fue culpa del libre mercado», «el rescate estatal de la banca era imprescindible», «los recortes agravaron la crisis», «la recuperación es gracias a las medidas adoptadas por el gobierno del PP», «las políticas de austeridad están desmantelando el estado de bienestar», «la reforma laboral ha beneficiado a las grandes empresas», «los ricos son cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres» o «España es uno de los países más desiguales de Europa».

Juan Ramón Rallo Julián

La pizarra de Juan Ramón Rallo

Los 40 mitos de la economía española

ePub r1.0

Titivillus 08-09-2020

Juan Ramón Rallo Julián, 2016

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

Introducción

Toda depresión económica suele favorecer la irrupción de discursos populistas que intentan aprovechar el sufrimiento de la gente como plataforma para acceder o para conservar el poder. El gobierno y sus medios afines utilizan la propaganda para convencernos de que cualquier política alternativa a la suya nos conduciría al caos más absoluto; la oposición y sus medios afines emplean la propaganda para persuadirnos de que ya habitamos en ese caos absoluto, de que ellos son los salvadores y de que, en consecuencia, resulta prioritario derrocar al gobierno. Tanto en un caso como en el otro, la principal víctima de su ambición de poder es la verdad.

Precisamente por ello, este libro busca exponer y criticar las principales mentiras que gobierno y oposición han ido construyendo durante los últimos años a propósito de la economía española: de ahí que el subtítulo de la obra sea *Los 40 mitos de la economía española*. Es probable que la revelación de muchos de esos mitos sorprenda en un primer momento al lector, pues no sería de extrañar que él mismo haya interiorizado como verdad gran parte del discurso propagandístico que alguna formación política ha venido inoculando machaconamente durante meses desde sus centrales mediáticas. A la postre, si la principal estrategia de los partidos políticos y de sus aliados es construir narrativas que seduzcan y atrapen ideológicamente a los votantes, es lógico que hayan dedicado enormes esfuerzos en divulgarlas por toda la sociedad hasta convertirlas en doctrina oficial.

Sin embargo, justamente por ello deberíamos confrontar cada una de esas supuestas «verdades oficiales» con una sana perspectiva escéptica: desconfiar de los dogmas asentados e intentar contrastar su validez con la mayor cantidad de datos y de fuentes posibles. Ese es el método que pretende seguir esta obra al analizar cada uno de los 40 mitos que la componen: estudiar si los datos respaldan mínimamente las consignas políticas o si, por el contrario, estas están vacías. Si tras recorrer todas sus páginas, el lector termina

mostrándose más cauto ante los mensajes enlatados, monocromáticos y sin soporte empírico alguno, entonces, habrá visto satisfecha gran parte de la finalidad con la que ha sido escrita.

La crisis económica

1

La crisis fue culpa del libre mercado

La crisis económica española, al igual que la más amplia crisis económica global, ha sido atribuida con frecuencia a la liberalización y desregularización de los mercados financieros: según se nos ha dicho, las autoridades dejaron de supervisar las actividades de los bancos (o de entidades que realizaban funciones similares a los bancos) y estos se lanzaron de manera imprudente y avariciosa a incrementar sus préstamos —sobre todo hipotecarios— a deudores que no los podían devolver; esta irresponsable práctica bancaria, combinada con la liberalización del suelo, generó una enorme burbuja inmobiliaria que disparó el precio de las viviendas y, con él, el monto del préstamo hipotecario que debía solicitar una familia para poder adquirir un hogar.

La narrativa parece ajustarse como un guante a los hechos que todos vivimos hace más de una década, pero adolece de algunas carencias fundamentales: ¿Por qué a los bancos no les importaba prestar su dinero a personas que era evidente que no iban a poder devolvérselo? ¿Podían los bancos por sí solos rebajar tanto como quisieran los tipos de interés a los que prestaban? ¿Acaso no será que el marco regulatorio dentro del que operaban los bancos los empujaban perversamente a actuar justo del modo en que actuaron?

Comencemos constatando que todo banco, en cualquier parte del mundo, tiene potencialmente incentivos para practicar una estrategia financiera problemática: otorgar créditos a largo plazo (hipotecas, préstamos a empresas, créditos al consumo...) financiéndolos con la emisión de deuda a corto plazo (depósitos, préstamos entre bancos...). Dado que los tipos de interés de los créditos a largo plazo suelen ser mayores que los tipos de interés de las

deudas a corto plazo, los bancos obtienen ganancias extraordinarias gracias a esta operación.

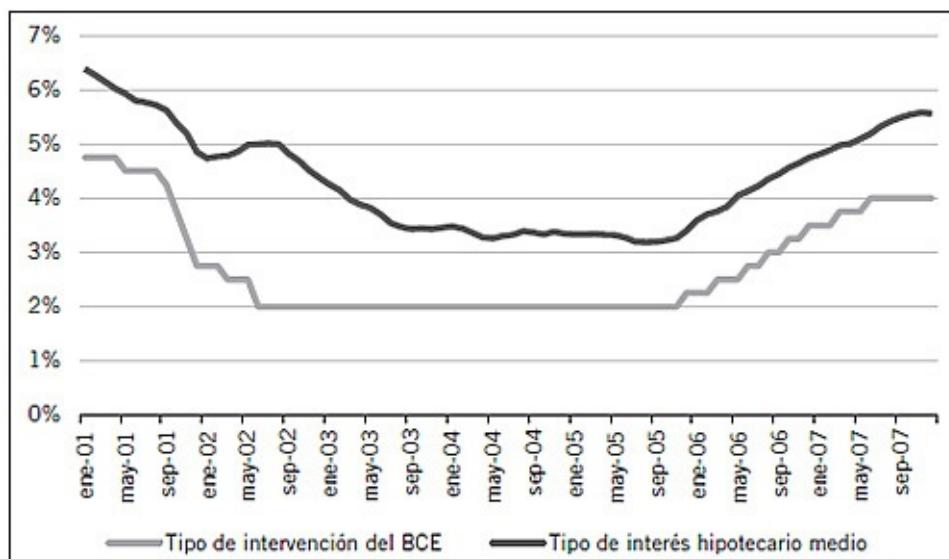
Sin embargo, tal estrategia bancaria no está exenta de problemas. Por un lado, la entidad financiera se sumerge en una posición de fragilidad: sus deudas vencen a corto plazo y los créditos con los que ha de pagar esas deudas los recobra a largo plazo (sufre de estrangulamiento o iliquidez financiera). Por otro, el hecho de destinar el ahorro a corto plazo de algunas familias y empresas a financiar las inversiones a largo plazo de otras familias y empresas provoca una descoordinación macroeconómica entre ambos grupos: los ahorradores esperan disponer de su ahorro en el corto plazo y los inversores solo están capacitados para reponérselo en el largo plazo.

Por tanto, esta aparentemente lucrativa práctica bancaria conlleva dos grandes lacras: fragilidad financiera y descoordinación productiva. ¿Acaso no puede hacerse nada para limitarla e impedir que se reproduzca sin freno? En realidad, no es necesario tomar ninguna medida extraordinaria: un banco que se endeuda a corto plazo e invierte a largo plazo es un banco que está abocado a suspender pagos por falta de liquidez. Tanto sus accionistas como sus acreedores lo saben, de modo que los incentivos naturales de la entidad para endeudarse a corto plazo e invertir a largo plazo son escasos (de hecho, ninguna otra empresa ejecuta este tipo de operaciones: prácticamente todas ellas financian sus inversiones a corto plazo con deuda a corto plazo y sus inversiones a largo plazo con capitales a largo plazo). ¿Por qué, entonces, si los bancos no deberían tener incentivos para desarrollar tan peligrosas prácticas siguen ejecutándolas en masa? Aquí es donde entramos con las distorsiones provocadas por el intervencionismo estatal en los mercados financieros.

Los Estados modernos privilegian y protegen a los bancos a través de dos tipos de mecanismos: los bancos centrales y los rescates a los acreedores de la banca. Los bancos centrales actúan de prestamistas de última instancia: aquellos bancos que estén muy endeudados a corto plazo y no encuentran a nadie dispuesto a refinanciarlos solo necesitan acudir al banco central para que este lo haga; asimismo, aquellos acreedores que podrían no estar interesados en prestarles su capital a entidades financieras imprudentes no tienen nada de lo que preocuparse, ya que los Estados se han comprometido a rescatarlos en caso de que vengan mal dadas. Por tanto, la red de privilegios con la que el Estado protege a los bancos distorsiona todos los incentivos que estos podrían naturalmente desarrollar para comportarse de manera razonable: los acreedores del banco ya no tienen que preocuparse de su posible

suspensión de pagos, pues el banco central los refinanciará incondicionalmente; y tampoco tienen que preocuparse de la posible bancarrota de la entidad, pues el Estado los rescatará incondicionalmente. Así, dentro de este marco institucional privilegiado, los bancos se comportan tal como se les incentiva a que se comporten: de mala manera.

Gráfico 1. Tipos de interés en España



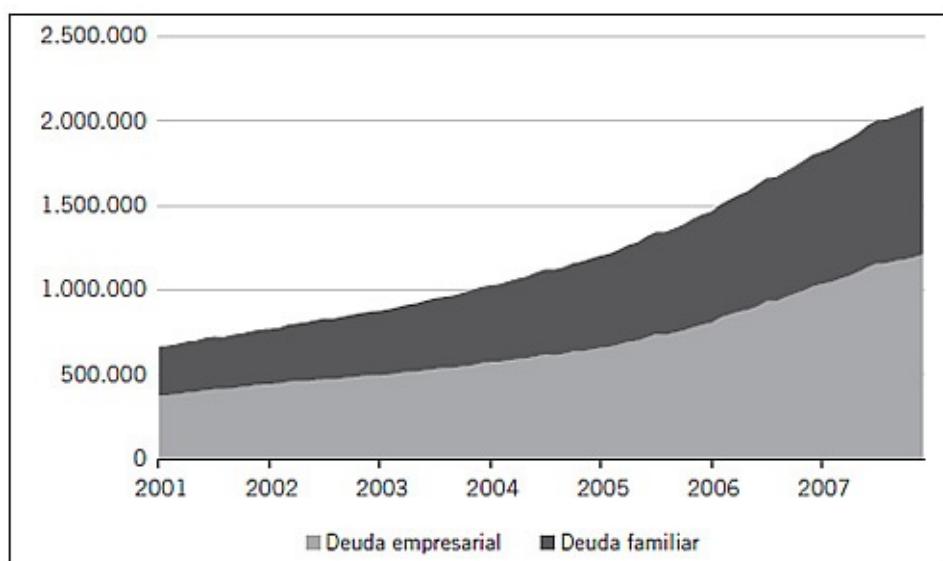
Fuente: Banco de España.

La historia de la crisis económica española no es más que la puesta en práctica en toda su crudeza de este muy deficiente marco de intervenciones estatales dirigidas a privilegiar al sistema financiero. Así, a partir del año 2001, el Banco Central Europeo —el prestamista de última instancia de los bancos— comenzó a reducir los tipos de interés a los que se mostraba dispuesto a refinanciar la deuda a corto plazo de los bancos privados (el llamado «tipo de interés *de intervención*»), lo que automáticamente generó un fuerte descenso de los tipos de interés a los que esos bancos privados concedían crédito a familias y empresas (gráfico 1).

Estos tipos de interés artificialmente rebajados por la intervención del Banco Central Europeo alimentaron el sobreendeudamiento de las familias y empresas españolas: las primeras se hipotecaban para comprarse una casa y las segundas solicitaban financiación para construir las viviendas que las familias hipotecadas querían adquirir. El resultado fue que las deudas de familias y empresas se multiplicaron por tres en poco más de un lustro: esto

es, el resultado de la manipulación política de los tipos de interés fue la gestación de una burbuja financiera de sobreendeudamiento (gráfico 2).

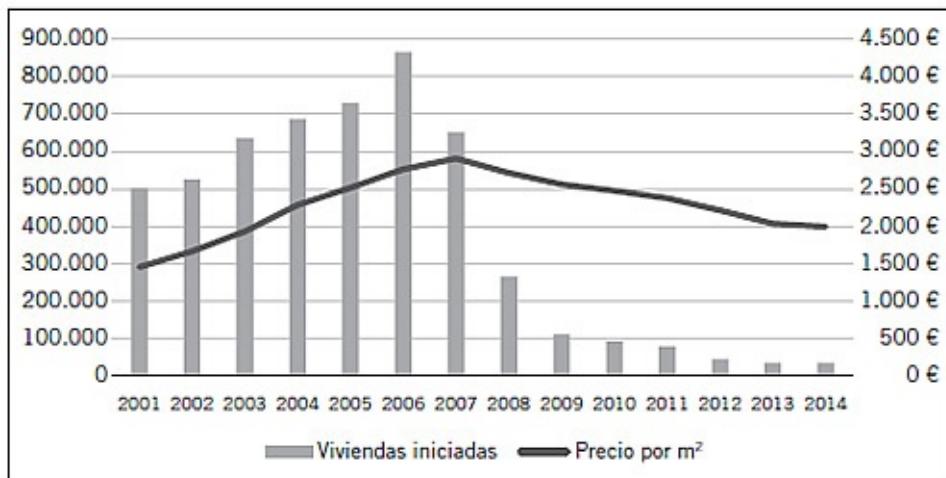
Gráfico 2. Deuda familiar y empresarial en España (millones de euros).



Fuente: Banco de España.

Pero, por desgracia, los efectos de esta burbuja financiera no quedaron contingentados dentro del sector bancario, sino que reverberaron por el resto de la economía española: la laxa concesión de hipotecas disparó las ventas de los promotores inmobiliarios, lo cual los condujo a endeudarse para construir más viviendas que esperaban vender en el futuro a nuevas personas que se hipotecaran para comprarlas (gráfico 3). Y durante un tiempo el invento funcionó: no en vano, la demanda hipotecaria de viviendas era tan intensa que los precios de los inmuebles se dispararon a pesar de que el número de nuevas viviendas se multiplicaba (en cualquier año entre 2001 y 2009 se inició la construcción de más viviendas que el total de las iniciadas desde 2009 a 2014).

Gráfico 3. Número de viviendas iniciadas y precio del metro cuadrado en España



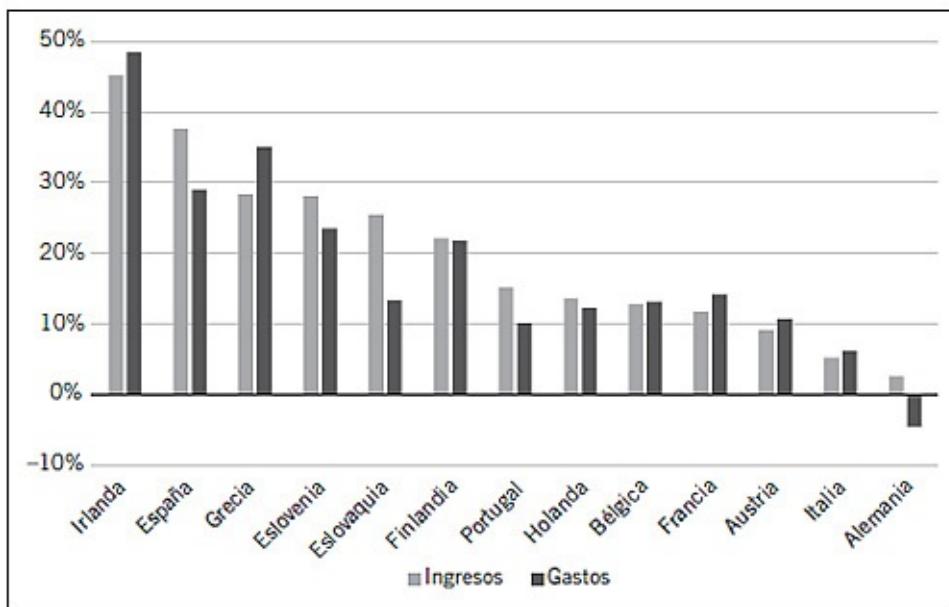
Fuente: Ministerio de Fomento y Sociedad de Tasación.

Muchos creyeron que este hecho (que la oferta de viviendas se disparara y que los precios de la vivienda, en lugar de caer, siguieran aumentando) refutaba las muy asentadas leyes económicas de la oferta y de la demanda: a más oferta de viviendas, precios más altos y no, como parecía lógico, precios más bajos. En realidad, no hacía falta apelar a paradoja económica alguna: simplemente, la demanda de vivienda, impulsada por el crédito barato, crecía incluso más rápido de lo que lo hacía su oferta. Por eso, además, atribuir la inflación inmobiliaria a la presunta liberalización del suelo en 1998 tampoco tiene ningún sentido: primero porque la oferta de suelo no se liberalizó en España a partir de 1998 sino que siguió *de facto* bajo el control de autonomías y ayuntamientos (de hecho, estos últimos tenían derecho de apropiarse de un 10 % del suelo urbanizable, constituyendo esta expropiación una de sus principales fuentes de financiación durante la burbuja); y segundo, porque si autonomías y ayuntamientos hubieran restringido la oferta de suelo edificable más de lo que ya lo hicieron, el precio del metro cuadrado habría aumentado incluso más de lo que lo hizo. No olvidemos que el precio dependía esencialmente del vigor de la demanda, y el vigor especulativo de la demanda dependía de la laxitud crediticia, no de la oferta de suelo: por tanto, menos suelo no habría sido menor precio, sino menor oferta para una demanda que igualmente habría seguido creciendo (y por tanto mayor precio). No en vano, Estados Unidos, Irlanda o Reino Unido también vivieron durante esos años una burbuja inmobiliaria similar a la española y en esos países no se había producido recientemente ninguna liberalización del suelo: todos ellos sí sufrieron, en cambio, las consecuencias del crédito barato espoleado por sus bancos centrales.

Así pues, el Banco Central Europeo creó la burbuja financiera (sobredimensión del crédito) y la burbuja financiera creó la burbuja inmobiliaria (sobredimensión del sector de la construcción). Pero, en verdad, la burbuja inmobiliaria tampoco quedó encerrada dentro de los confines del sector del ladrillo: la pujanza de la construcción no solo contribuyó a sobredesarrollar otros sectores económicos complementarios a la misma (azulejeras, cementeras, mobiliario, electrodomésticos...) sino que los casi tres millones de personas que llegaron a trabajar en el ladrillo también impulsaron el gasto en todos los restantes sectores que producían los bienes que esos trabajadores deseaban consumir. Como si de un terremoto se tratara, la burbuja inmobiliaria terminó contaminando todo el modelo productivo de España, en lo que bien merecería llamarse una burbuja de falsa actividad económica: durante años, el PIB español creció a una de las tasas más espectaculares de Europa, pero lo hacía de un modo desequilibrado e insostenible.

Por último, este crecimiento vinculado a la burbuja de falsa actividad económica multiplicó los ingresos fiscales del Estado: gracias al fuerte crecimiento artificial del PIB, España fue uno de los países europeos que más vieron incrementar sus ingresos públicos entre 2001 y 2007; en concreto, la recaudación fiscal de 2007 fue un 38 % superior a la de 2001 (una vez descontada la inflación). Semejante aumento extraordinario de los ingresos públicos permitió que las Administraciones Públicas incrementaran, a su vez, sus gastos a uno de los mayores ritmos de Occidente (el presupuesto del Estado en 2007 fue un 29 % superior al de 2001, una vez descontada la inflación). (Gráfico 4.)

Gráfico 4. Variación de los ingresos y del gasto público en términos reales 2001-2007



Fuente: FMI.

Evidentemente, la sostenibilidad de este notable incremento del gasto público en España dependía, a su vez, de que el aumento de los ingresos se mantuviera en el tiempo, pero ya hemos visto que este crecimiento de la recaudación dependía de una burbuja de falsa actividad económica que, a su vez, dependía de una burbuja financiera. Por tanto, era obvio que el incremento del gasto público no podría mantenerse en el tiempo: una vez pinchara la burbuja financiera (restricción del crédito), lo haría la burbuja de falsa actividad económica (recesión) y, por tanto, también lo haría la burbuja estatal (déficit público). Es decir, entre 2001 y 2007, las Administraciones Públicas españolas se comportaron como una persona irresponsable que gana un millón de euros en la lotería e incrementa sus gastos corrientes anuales a 200 000 euros: al cabo de cinco años deberá pinchar la burbuja de su insostenible tren de vida.

En resumen, España llegó a 2008 devastada por tres burbujas: una burbuja financiera que creó una burbuja de falsa actividad económica que, a su vez, generó una burbuja estatal. Una vez pinchó la primera de estas burbujas (en 2007 los bancos comenzaron a cerrar el grifo del crédito a familias y, sobre todo, a promotores inmobiliarios), también lo hizo la segunda (el sector de la construcción se desplomó y, con él, todas las industrias que directa o indirectamente gravitaban a su alrededor, disparándose los niveles de desempleo) y finalmente la tercera (los ingresos públicos cayeron ante el parón de la actividad, gestándose un enorme déficit público de muy difícil financiación en los mercados).

Por eso, a partir de 2008 España necesitaba sanear sus tres burbujas solventando sus principales desequilibrios: recapitalización del sector financiero, reducción de la deuda de familias y empresas, reconversión del modelo productivo hacia sectores generadores de valor, y redimensión del sector público para igualar ingresos y gastos. Unos sensatos objetivos macroeconómicos que podrían haber sido impulsados por una política económica dirigida a promover el ahorro privado (bajar impuestos) y público (reducir el gasto) con el que amortizar deuda y financiar nuevas inversiones productivas dentro de un marco de libertad y flexibilización económica (liberalización de los mercados); una política económica que tanto PSOE como PP bombardearon cuanto les fue posible durante sus respectivos gobiernos.

En todo caso, a estas alturas de la explicación sí debería ser evidente que el libre mercado no pudo hallarse en las raíces de nuestra crisis económica dado que no participó en la gestación de ninguna de sus tres burbujas: la burbuja financiera fue provocada por los privilegios estatales a la banca y, muy en particular, por la política de bajos tipos de interés del Banco Central Europeo; la burbuja de falsa actividad económica fue generada por la influencia de la burbuja financiera sobre el aparato productivo; y la burbuja estatal se gestó como consecuencia de que los ingresos extraordinarios engendrados por la burbuja de falsa actividad económica llegaron a las manos de unos políticos manirrotos que no dudaron en emplearlos para multiplicar el volumen de gasto público que manejaban. Más bien, fue el intervencionismo estatal en el sector financiero quien se halló en la génesis de la triple burbuja que asoló a nuestra sociedad.

Para saber más...

- Sobre cómo los bancos centrales causan las crisis económicas: capítulo 3 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.
- Sobre cómo los mercados libres minimizarían las crisis económicas: capítulo II. 5 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.
- Sobre cómo se gestó la crisis económica española entre 2001 y 2007: capítulos 1 a 3 de *Una alternativa liberal para salir de la*

crisis. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2012.

- Sobre cómo se gestó la crisis económica mundial entre 2001 y 2007: capítulo 3 de *Una crisis y cinco errores*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. LID Editorial, 2009.

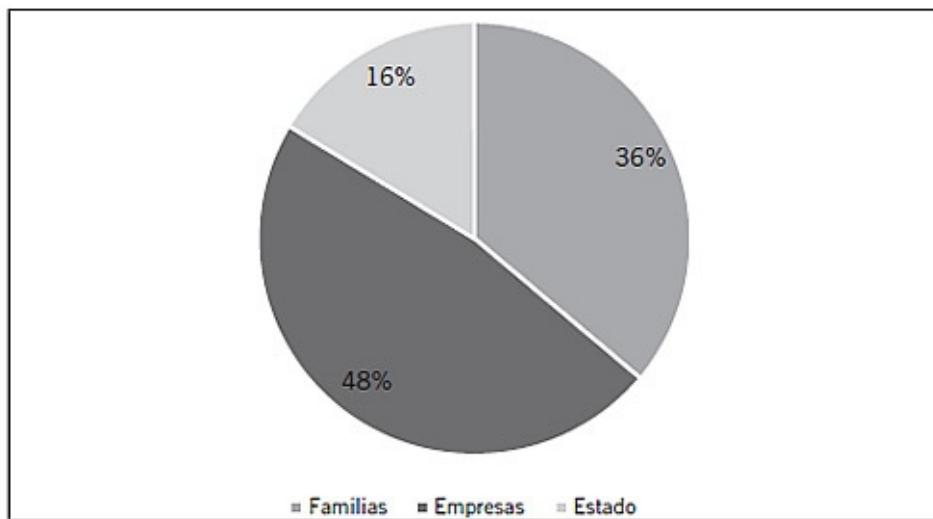
2

La deuda española es esencialmente privada

En el capítulo anterior hemos tenido ocasión de explicar que uno de los catalizadores de la crisis económica fue la sobreacumulación de deuda en el sector privado (burbuja financiera). Precisamente por ello, es habitual escuchar mensajes como que «en España, la deuda pública no constituye un problema: la deuda privada sí lo es». Con esta afirmación, se quieren trasladar dos ideas: por un lado, que el sobreendeudamiento es primordialmente responsabilidad del libre mercado y no del sector público; por otro, que no debemos preocuparnos por la deuda pública porque todavía es comparativamente más baja que la privada.

La primera de estas ideas ya la rechazamos en el capítulo anterior: la burbuja financiera fue responsabilidad originaria del intervencionismo público. La segunda idea, en cambio, parece verosímil: y es que, al comienzo de la crisis, sí es verdad que la deuda era mayoritariamente privada. Basta observar cómo se distribuía el agregado de deuda española a comienzos de 2008: familias y empresas acumulaban el 84 % de toda la deuda, mientras que las «austeras». Administraciones Públicas apenas contaban con un marginal 16 % de los pasivos agregados de la economía española (gráfico 5). Por tanto, parece que, en efecto, el sobreendeudamiento fue un problema exclusivo del sector privado y no del público y que, asimismo, no deberíamos obsesionarnos tanto con la deuda pública y sí mucho más con la privada. Sin embargo, este argumento contiene dos trampas que vamos a exponer a continuación: la primera es que la deuda pública en 2008 era muy reducida *porque* la deuda privada era muy alta; la segunda es que, con el paso de los años, la deuda privada va siendo un problema cada vez menor y, en cambio, la deuda pública uno cada vez mayor.

Gráfico 5. Composición de la deuda española a comienzos de 2008

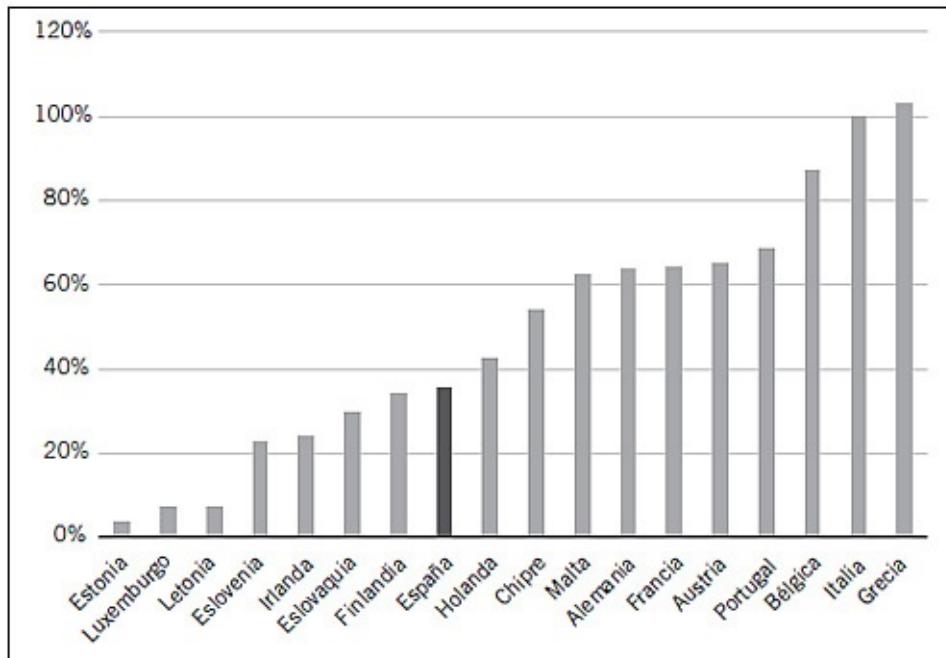


Fuente: Indicadores económicos (Banco de España).

Nota: Hemos incluido la deuda de las empresas públicas en la deuda del Estado y no en la deuda de las empresas, tal como hace el Banco de España.

Empecemos por la primera de estas dos trampas: ¿por qué la deuda pública hasta el año 2008 era tan reducida? ¿Acaso las Administraciones Públicas fueron verdaderamente austeras y comedidas en sus gastos? Si uno mira los datos de déficit público parece que, en efecto, fue así: entre el año 2000 y el 2007, el déficit público español fue casi inexistente y, de hecho, en 2005, 2006 y 2007 acumulamos un superávit entre el 1,2 y el 2 % del PIB que nos permitió reducir nuestra deuda pública a apenas el 36 % del PIB, una de las más bajas de Europa (gráfico 6).

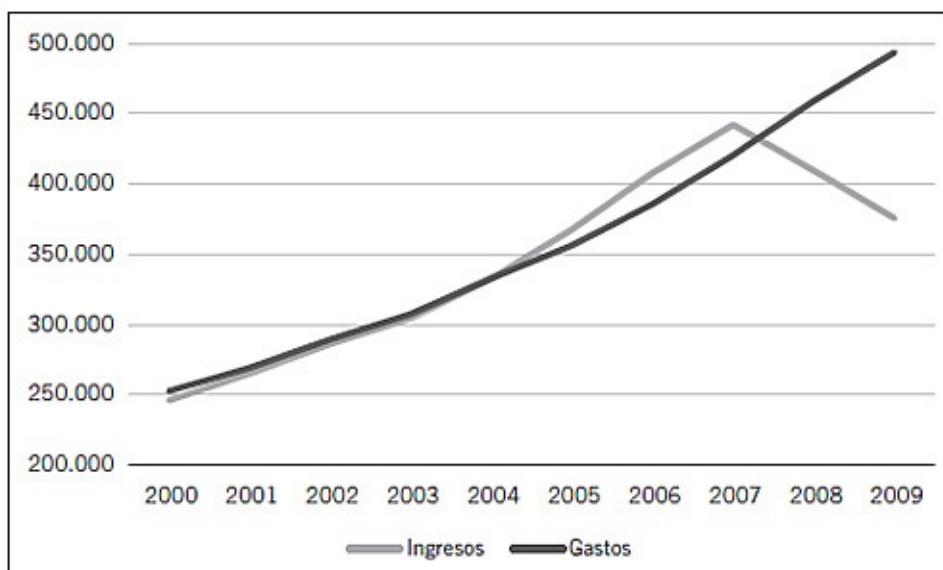
Gráfico 6. Deuda pública por países de la zona euro en 2007 (% PIB).



Fuente: FMI.

Ahora bien, la razón por la que España acumuló semejante superávit no fue la prudencia en el comportamiento de sus Administraciones Públicas, sino que, tal como ya hemos explicado en el capítulo anterior, estas vivieron estupendamente a la sombra de la burbuja financiera y de la burbuja inmobiliaria. Básicamente, las familias y las empresas españolas se endeudaban, la economía crecía artificialmente, la recaudación tributaria se disparaba y los políticos podían gastar a manos llenas sin necesidad de endeudarse: entre 2000 y 2007, el gasto público creció en casi 170 000 millones de euros, esto es, un 66 % en términos nominales. Como ya sabemos, la única razón por la que ese estallido del gasto público no provocó un espectacular aumento del déficit y de la deuda pública fue porque los ingresos públicos crecieron *todavía más* gracias a la burbuja de falsa actividad económica: en concreto, se incrementaron en casi 200 000 millones de euros, esto es, un 80 % en términos nominales (gráfico 7).

Gráfico 7. Ingresos y gastos del Estado en España (millones de euros).



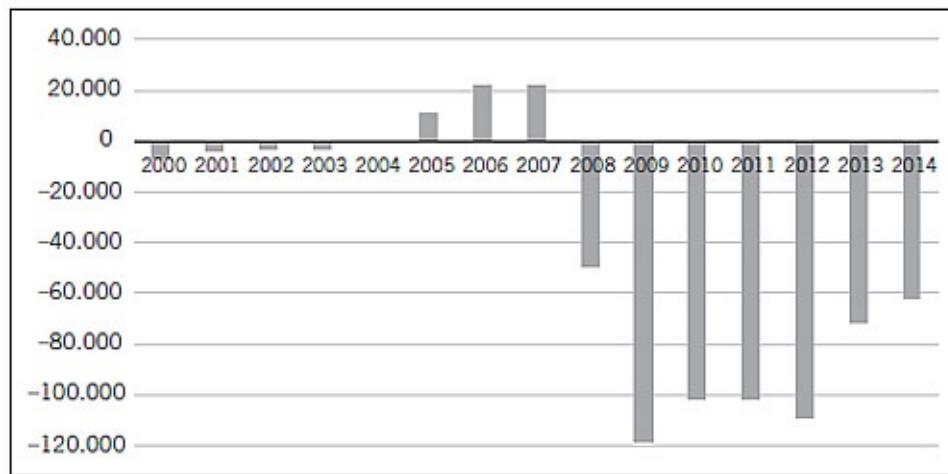
Fuente: Eurostat.

Sucede que, una vez que pinchó la burbuja de falsa actividad y entramos en la crisis económica, los ingresos comenzaron a caer de manera considerable: sin burbujas —sin endeudamiento privado y sin sectores productivos aparentemente pujantes— se agotó el combustible que nutría las arcas públicas y, en consecuencia, pinchó la burbuja estatal. En apenas dos años, la recaudación se hundió en casi 70 000 millones de euros, disparando el déficit público de 2009 a unos 120 000 millones de euros.

Si la deuda pública no se multiplicó hasta 2008 fue porque la privada sí lo hizo: durante los años de falsa bonanza, el sector público incrementaba imparablemente su gasto al socaire de unos ingresos expansivos que procedían del dopado crecimiento del sector privado. Por consiguiente, primer mito fuera: hasta 2008, la deuda pública no fue un problema *gracias a que* la privada sí lo fue.

Ahora bien, resaltemos la fecha: la deuda pública no era un problema *en 2008*. Por desgracia, a partir de 2008 los distintos gobiernos del PSOE y del PP fueron acumulando enormes déficits públicos que dispararon la deuda estatal hasta niveles jamás vistos (gráfico 8).

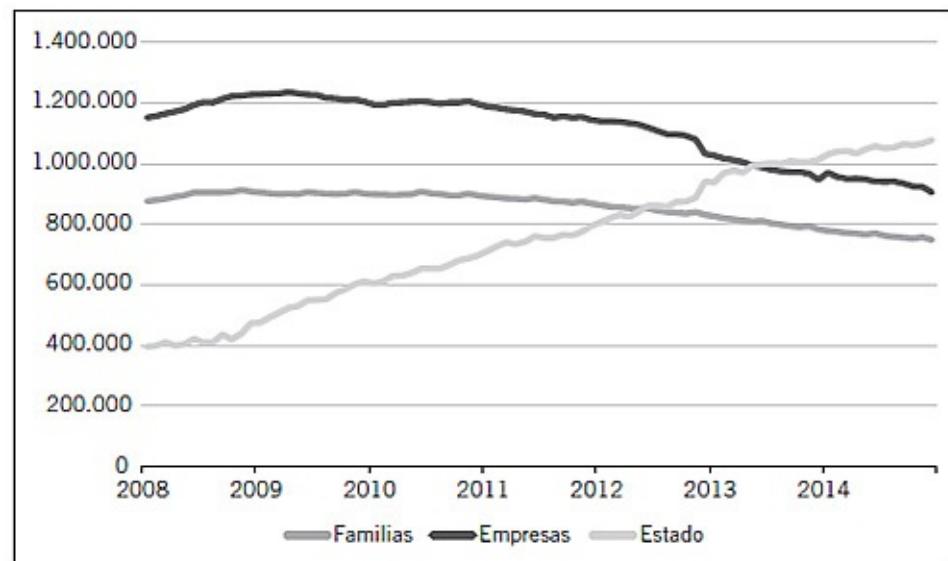
Gráfico 8. Déficit público de España (millones de euros).



Fuente: Eurostat.

La progresiva acumulación de deuda pública a partir de 2008 ha ido en paralelo a la reducción del endeudamiento privado: mientras el sector público se endeudaba masivamente, el sector privado se desapalancaba aceleradamente. En concreto, entre 2008 y 2014, la deuda de familias y empresas se redujo en 375 000 millones de euros, mientras que la deuda pública se incrementó en 680 000 millones de euros (gráfico 9).

Gráfico 9. Evolución de la deuda en España (millones de euros).

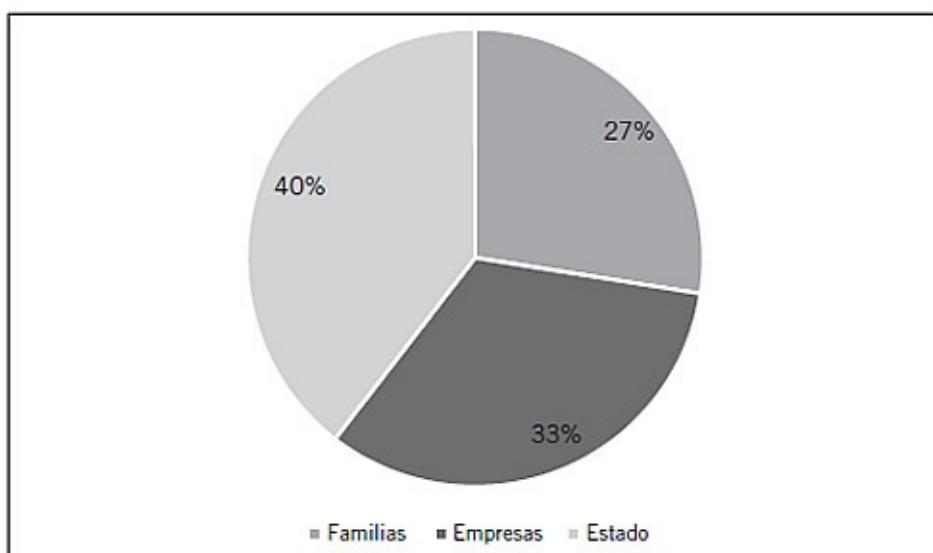


Fuente: Indicadores económicos (Banco de España).

Nota: Hemos incluido la deuda de las empresas públicas en la deuda del Estado y no en la deuda de las empresas, tal como hace el Banco de España.

Como resultado, a finales de 2014, la deuda pública ya representaba el 40 % de la deuda total (frente al 16 % de principios de 2008), mientras que la deuda de familias se había reducido al 27 % (frente al 36 %) y la de empresas al 33 % (frente al 46 %). (Gráfico 10).

Gráfico 10. Composición de la deuda española a finales de 2014



Fuente: Indicadores económicos (Banco de España).

Nota: Hemos incluido la deuda de las empresas públicas en la deuda del Estado y no en la deuda de las empresas, tal como hace el Banco de España.

Es verdad que el total de deuda privada sigue sumando el 60 % de la deuda total, por encima del 40 % que representa la deuda pública. Pero tengamos presente que los ingresos del Estado ascendieron en 2014 al 37,7 % del PIB (a saber, 400 000 millones de euros), mientras que los ingresos del sector privado después de impuestos y antes de transferencias totalizaron el 62,3 % del PIB (es decir, 660 000 millones de euros). O dicho de otro modo, la deuda pública a finales de 2014 (1,077 billones de euros) equivalía al 270 % de sus ingresos anuales, mientras que la deuda privada a finales de 2014 (1,65 billones de euros) suponía el 250 % de sus ingresos anuales.

Por consiguiente, a finales de 2014 la deuda pública ya era, en realidad, más insostenible que la deuda privada. Con un preocupante factor añadido: en 2015 la deuda pública seguía creciendo (el déficit público continuaba siendo positivo) y la deuda privada continuaba reduciéndose (el desapalancamiento continuaba produciéndose). Como suele señalar el profesor Carlos Rodríguez

Braun, «el sector público se ajusta poco y habla mucho; el sector privado se ajusta mucho y habla poco».

Para saber más...

- Sobre cómo el endeudamiento privado enmascaró la burbuja estatal: capítulo 3 de *Una alternativa liberal para salir de la crisis*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2012.

3

La crisis económica se supera con más gasto

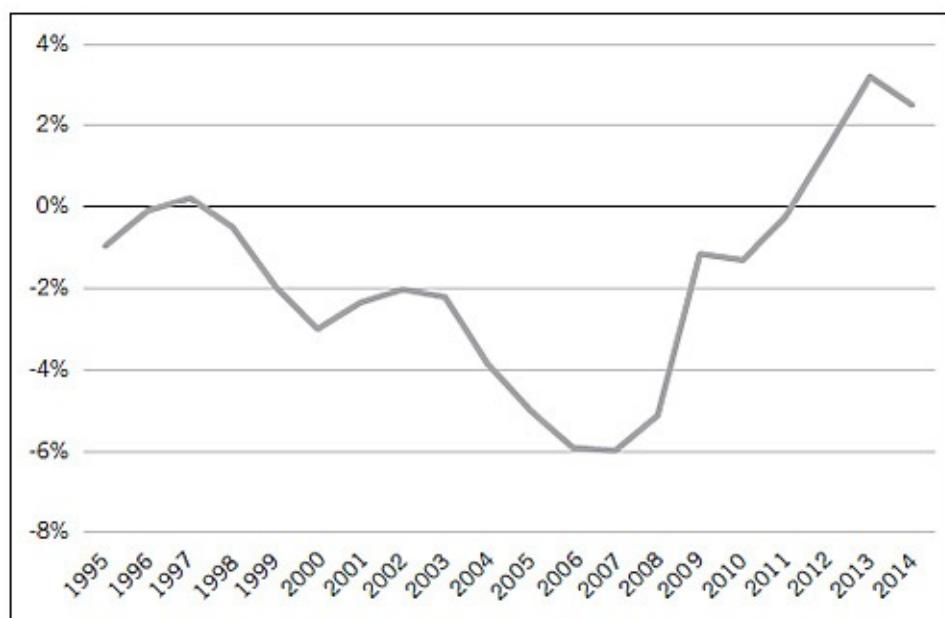
Toda crisis económica, y la española no ha sido una excepción, suele atribuirse a una insuficiencia de gasto y, muy en especial, a la insuficiencia de gasto en consumo: según se relata, debido a algún extraño motivo, la gente deja de consumir en un determinado momento; al hacerlo, la actividad se contrae en forma de empresas quebradas y trabajadores despedidos; y este parón económico erosiona de nuevo el consumo, entrando así en un círculo vicioso de autodestrucción. Ante esta coyuntura, parece que la respuesta de cualquier gobierno responsable ha de ser relanzar la demanda agregada aumentando el gasto público: si el sector privado se resiste irracionalmente a gastar, conviene que el sector público actúe con racionalidad e impulse el consumo. Pero el problema no es tan sencillo como parece: la crisis económica española no se debe ni a la falta de gasto ni, mucho menos, a la falta de gasto en consumo.

Comencemos analizando la idea de que España entró en crisis económica por una carestía de gasto, esto es, por una insuficiencia de demanda agregada. La demanda agregada de un país es igual al valor de todos los bienes y servicios finales consumidos o invertidos por el sector público o por el sector privado durante un año. Por contrapartida, la oferta agregada de un país es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos por un país durante un año: es lo que se conoce como Producto Interior Bruto (PIB). Si la demanda agregada de un país supera su oferta agregada, lo que sucede es que los ciudadanos de ese país quieren comprar más bienes y servicios de los que ellos mismos han producido: esto es, tienen tales ansias por gastar que ni siquiera se conforman con los bienes que internamente han fabricado. Por el contrario, si la demanda agregada de un país es inferior a su oferta agregada,

lo que sucede es que los ciudadanos de esos países quieren comprar menos bienes y servicios de los que ellos mismos han producido: esto es, tienen pocas ansias por gastar todos aquellos bienes que han fabricado durante el año.

Cuando un país quiere gastar más de lo que internamente ha producido (esto es, su demanda agregada supera a su oferta agregada), deberá comprar al extranjero el exceso de bienes que desea adquirir y que no ha fabricado dentro: es decir, las importaciones del país superarán sus exportaciones y aparecerá un déficit exterior. Cuando, en cambio, un país quiere gastar menos de lo que produce, el exceso de oferta interior deberá exportarlo al extranjero (dando lugar a un superávit exterior) o, en caso contrario, la producción interna cesará dando lugar a desempleo (en este caso sí que podríamos hablar de una crisis por insuficiencia de gasto).

Gráfico 11. Saldo exterior neto de España (% PIB).



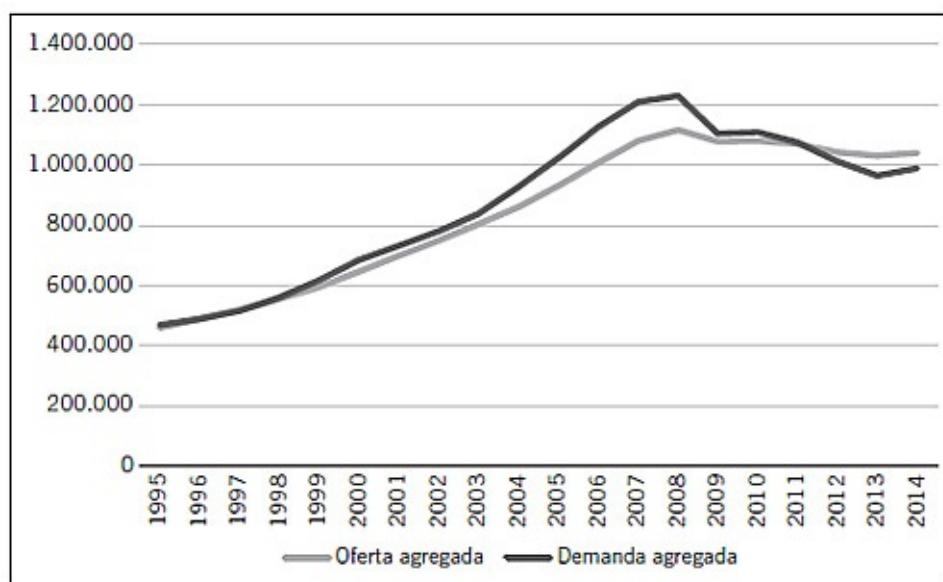
Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE).

Antes de entrar en crisis, España era un país con uno de los déficits exteriores más elevados de todo el mundo (gráfico 11): en el año 2007, la demanda agregada española era un 6 por ciento superior a su PIB (a su oferta agregada), el nivel más alto de los últimos veinte años (añadiendo los pagos vinculados al exceso de demanda por el capital extranjero, alcanzábamos un déficit exterior del 10 por ciento del PIB).

Resulta complicado afirmar que España entró en crisis por insuficiencia de demanda agregada cuando en 2007 tuvimos el mayor exceso de nuestra historia de demanda agregada sobre oferta agregada, y en 2008 el tercero más elevado. Incluso en 2009, el año más duro de toda la crisis económica, la demanda agregada de España era un 1,15 por ciento superior a su oferta agregada (gráfico 12).

El problema, por tanto, no fue que los españoles no quisieran gastar: al contrario, el valor de todas las compras que quisieron efectuar durante los primeros años de crisis económica fue superior a todo lo que produjeron internamente (al PIB español).

Gráfico 12. Demanda y oferta agregada de España (millones de euros).



Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE).

¿Cuál fue entonces el problema? En esencia, que deseábamos comprar un tipo de bienes que no éramos capaces de fabricar dentro de España y, por ello, teníamos que traerlos desde fuera. Lo anterior debería resultar bastante obvio: en 2009, la demanda agregada de España fue de 1,1 billones de euros, mientras que la oferta agregada (el PIB) fue de 1,079 millones de euros. Si los españoles gastaron más de lo que produjeron y hubo que importar la diferencia del extranjero, ¿por qué no fabricar esa diferencia dentro del país dando ocupación a algunos de los centenares de miles de trabajadores que estaban perdiendo sus empleos? Pues, porque como ya hemos dicho, el tejido

empresarial español era incapaz de ofertar el tipo de bienes que se demandaban en condiciones suficientemente competitivas.

De hecho, si bien la demanda agregada en el año 2009 fue de 1,1 billones de euros, en el año 2007 había alcanzado la cifra de 1,21 billones de euros. ¿Realmente creemos que esa caída de la demanda total desde 1,21 billones de euros en 2007 a 1,1 billones en 2009 fue fruto de un repentino sentimiento de austeridad entre los españoles? En absoluto: para que un país pueda gastar más bienes de los que produce tiene que importar la diferencia del extranjero. Pero esa importación neta no sale gratis: para importar netamente, la economía española necesita recibir financiación del resto del mundo (dado que estamos comprando en el extranjero sin venderles nada a cambio: es decir, estamos gastando sin pagar). Y ahí reside la causa de la caída de la demanda agregada española de 2009: no fue el insuficiente deseo de gastar de los españoles lo que la contrajo, sino la renuencia del resto del mundo a seguir dándonos tanto crédito como antes. Y sin crédito exterior, fue imposible seguir comprando fuera tanto como lo veníamos haciendo: es decir, no fue la virtud de la austeridad sino la necesidad impuesta por la restricción del crédito la que nos llevó a reducir nuestra demanda exterior.

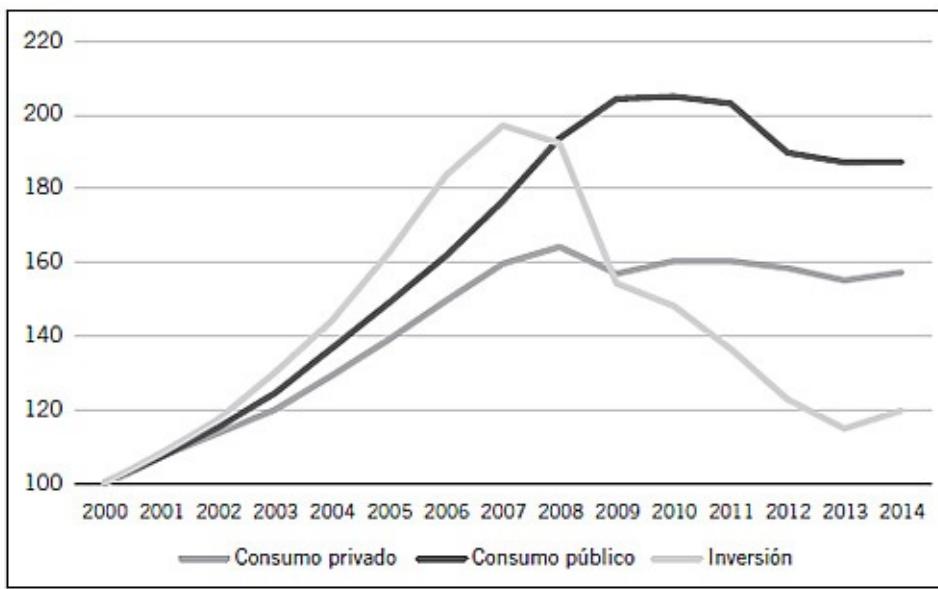
Pero si los españoles queríamos seguir gastando al nivel de 2007 (1,21 billones de euros) y no podíamos hacerlo porque casi ningún extranjero nos financiaba, ¿por qué no producir internamente todos esos bienes que deseábamos comprar? Pues, porque como ya hemos explicado, el tejido empresarial español no estaba capacitado para fabricarlos. Y no es de extrañar: según expusimos en el capítulo 1, la economía española fue víctima de una burbuja de falsa actividad económica entre 2001 y 2007, de modo que nuestro tejido empresarial se hallaba totalmente escorado hacia la fabricación de inmuebles «burbujísticos» en lugar de hacia otros bienes y servicios que sí demandaban los españoles. Desgraciadamente, si una economía está especializada en fabricar centenares de miles de viviendas, esa economía no puede reconvertir sus empresas de la noche a la mañana en proveedoras de iPhones, electrodomésticos de alta gama o asesoría tecnológica internacionalmente reputada. Los cambios en el modelo productivo son lentos y, mientras tanto, hay que apretarse el cinturón: si no producimos dentro lo que queremos y tampoco nos quieren financiar desde fuera para que lo podamos importar, entonces tendremos que reducir nuestra demanda agregada. De nuevo, no fue la virtud de la austeridad, sino la necesidad impuesta por la restricción del crédito lo que nos llevó a contraer nuestra demanda agregada.

Nuestro problema, en suma, no era la falta de deseos de gastar, sino la incapacidad para endeudarnos o para producir los bienes específicos que demandábamos. Pero si el problema de la economía española era el de una oferta desajustada con respecto a la composición de nuestra demanda agregada, entonces no puede decirse que nuestro problema se ubicara en la demanda agregada: no, nuestro problema estaba en una oferta que tenía que reconvertirse. Y para reconvertir la oferta productiva no hay otro camino que la inversión: para crear nuevas empresas en nuevos sectores (o para transformar las existentes), necesitamos mucha inversión que modernice nuestro aparato productivo.

Y he aquí donde nos topamos con el otro malentendido del que hablábamos al comienzo de este capítulo: que el gasto que verdaderamente se ha hundido y el que ha agravado la depresión económica en España es el gasto en consumo. Como acabamos de explicar, la caída de la demanda agregada no es una causa, sino una consecuencia de la crisis: como no producimos internamente lo que queremos (por desajustes de oferta) y como no nos financian para poder comprarlo fuera, experimentamos restricciones del gasto que nos impiden adquirir tantos bienes como queríamos. Pero, y aquí reside el nuevo error, las restricciones del gasto que han sido verdaderamente graves y devastadoras para la economía no han sido las del consumo privado o público, sino las de la inversión.

En el siguiente gráfico podemos observar con toda claridad que el consumo privado apenas ha caído desde su máximo de 2008 (solo ha descendido un 4,2 %), como tampoco lo ha hecho el consumo público desde sus máximos de 2010 (una caída de menos del 9 %). Sin embargo, la inversión se ha desplomado un dramático 40 % (gráfico 13).

Gráfico 13. Gasto agregado en consumo e inversión (2000=100).



Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE).

De las tres magnitudes que componen la demanda agregada de una economía, la que con diferencia más ha sufrido ha sido la inversión. No es de extrañar: los individuos solemos estar predisuestos a consumir siempre que dispongamos (o vayamos a disponer) de renta; sin embargo, pocos individuos están dispuestos a invertir en momentos de alta incertidumbre, aunque dispongan de renta suficiente para ello. En el caso concreto de la inversión, pues, su desplome no solo es explicable por los desajustes de la oferta o por la falta de financiación del exterior (como sucede en general con el consumo público y privado), sino también, en una parte significativa, por la falta de incentivos a invertir en un entorno adverso.

El hundimiento de la inversión no solo es grave por lo que representa, sino también por lo que implica de cara a retrasar la superación de la crisis: como ya hemos expuesto, la crisis española se debe esencialmente a un problema de oferta, es decir, a un aparato productivo no adaptado a satisfacer la demanda de los españoles (producir internamente lo que queremos) y de los extranjeros (producir lo que los extranjeros quieren para poder comprarles lo que ellos producen y nosotros queremos); y ese aparato productivo solo puede reconvertirse con una mayor inversión. Sin inversión, pues, la crisis económica se perpetúa *sine die*.

Es por ello que las típicas recetas de «estímulos estatales» conducentes a elevar el consumo público o privado no constituyen la receta adecuada. Lo que necesita la economía española es estimular la inversión y, para ello, se requieren dos elementos: por un lado, un clima de libertad económica y de

estabilidad macroeconómica donde invertir vuelva a ser atractivo para los empresarios; por otro, ahorro interno suficiente para financiar las inversiones de aquellos empresarios con buenas ideas que se lancen a invertir (en especial, si los ahorradores extranjeros siguen sin estar dispuestos a financiarnos). Los planes de estímulo estatal atentan contra estas dos condiciones que permitirían reanimar el clima inversor: por un lado, el incremento descontrolado de la deuda pública española (con la que se financian estos planes de estímulo) dispara las dudas sobre la solvencia del Estado español, y un Estado cercano a la bancarrota ahuyenta cualquier inversión que pueda materializarse dentro de su economía; por otro, la emisión de deuda pública o el incremento del consumo privado absorben el ahorro interno disponible para financiar las inversiones (los ahorradores utilizan su ahorro o para comprar deuda pública o para consumir en lugar de para invertir). Por tanto, se trata de políticas completamente desacertadas para acelerar la superación de la crisis española.

Acaso pudiera argumentarse que el Estado sí puede coadyuvar el proceso de recuperación a través de la *inversión* pública: si el problema es que los empresarios no invierten en transformar nuestro modelo productivo, el Estado puede ponerse manos a la obra y hacerlo. El gran problema de este propósito es que el Estado ignora cómo transformar nuestro modelo productivo invirtiendo rentablemente cientos de miles de millones de euros durante varios años en muy diversos modelos de negocio. Ninguna persona conoce al dedillo el funcionamiento de todos y cada uno de los recovecos de una economía moderna y, por tanto, pensar que el Estado vaya a ser capaz de crear decenas de miles de nuevas empresas internacionalmente competitivas en cada uno de los puntos de la geografía española es pura fantasía cuyo único efecto sería el de dilapidar el muy escaso ahorro de los españoles. De hecho, cuando algunas formaciones políticas prometen cambiar el modelo productivo de España o crear millones de empleos desde el sector público son incapaces de concretar cómo y dónde lo harán más allá de las habituales vaguedades del estilo: «Crearemos empleo en dependencia, rehabilitación de viviendas, I+D y energías renovables». Debería resultar obvio que semejantes generalidades no se acercan, siquiera lejanamente, a resolver el problema de cómo articular decenas de miles de planes empresariales distintos que den empleo a esos varios millones de personas: a saber, qué productos específicos se van a suministrar en cada caso, a quiénes se van a suministrar, cuánta cantidad se va a suministrar, dónde se van a instalar las unidades productivas, qué equipos de trabajo conformarán cada unidad productiva, a qué

proveedores se adquirirán los *inputs* o cómo no verse desplazados por mejores competidores. Las respuestas a todas estas preguntas, referidas a las ocupaciones de varios millones de personas, no pueden depender de decisiones caprichosas y monopolísticas impuestas a la población por el político de turno, sino que deben ser el resultado de la competencia entre diversísimos proyectos empresariales por ganarse el favor de los muy heterogéneos consumidores.

Quienes deben ocuparse de esa tarea son decenas de miles de nuevos empresarios que descubran localmente oportunidades de negocio y que arriesgan su propio capital en sacarlos adelante del mejor modo que conozcan. Y, para ello, es imprescindible que desterrremos la idea de que necesitamos sobreestimular el gasto en consumo: España necesita mucha más libertad económica, mucha más estabilidad macroeconómica y mucho más ahorro. Es decir, mucha más inversión con la que transformar nuestro disfuncional y tardoburbujístico modelo productivo. No es la demanda: es la oferta. No es el gasto: es la producción.

Para saber más...

- Sobre por qué las crisis se superan con ahorro y libertad económica: capítulo 3 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.
- Sobre por qué se equivocan las ideas económicas de John Maynard Keynes acerca de superar las crisis con estímulos públicos: *Los errores de la vieja economía: una refutación de La Teoría General del empleo, el interés y el dinero*, de John Maynard Keynes. Juan Ramón Rallo. Unión Editorial, 2011.

4

Los recortes agravaron la crisis

A partir del año 2010, con el déficit público español en máximos históricos, los distintos gobiernos de España comenzaron a intentar cuadrar el presupuesto a través de subidas de impuestos y de recortes del gasto público: 2010, por ejemplo, fue el año del «tijeretazo» de Zapatero, en el que se bajó el sueldo a los empleados públicos y se congelaron las pensiones; y en 2012, Rajoy recortó el gasto en educación y sanidad e incrementó el IRPF y el IVA. A juicio de muchos, el Estado español puso en práctica una política económica basada en la «austeridad»: lejos de seguir alimentando el gasto con más déficit público, optó por empezar a reducir su ritmo de endeudamiento. Y, al entender de esas mismas personas, la economía española embarrancó en una depresión precisamente como consecuencia de esos recortes: en caso de que hubiéramos seguido alimentando el gasto público con más deuda, aseguran, la crisis habría sido mucho más llevadera.

En el capítulo anterior ya analizamos por qué la crisis económica española no podía atribuirse a una insuficiencia de gasto agregado y por qué las políticas fiscales expansivas no constituyan la respuesta adecuada para superar la depresión. Sin embargo, uno podría pensar que una política de austeridad radical sí obstruye y dificulta la recuperación. Así pues, dejando de lado que, como analizaremos en los capítulos 18 y 19, esa presunta política de austeridad fue salvaje en materia impositiva y mucho más moderada en cuanto al volumen de gasto público, resulta pertinente preguntarse: ¿es verdad que estas políticas de «austeridad» volvieron la crisis económica mucho más grave de lo que podría haber sido?

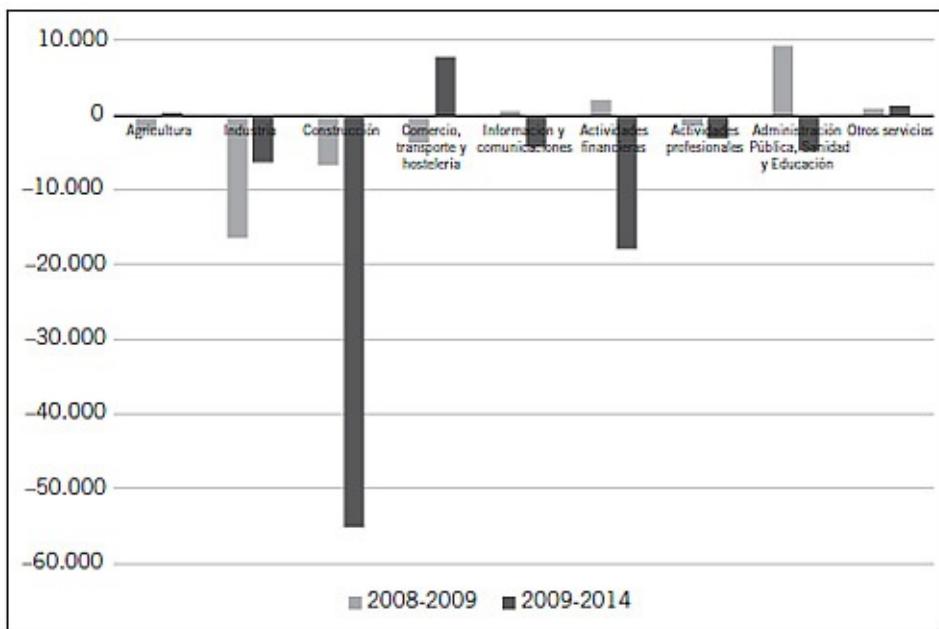
No: las causas últimas y fundamentales de la crisis económica española son que, como ya explicamos en los capítulos 1 y 3, el modelo productivo de

España se halla totalmente desestructurado (burbuja de falsa actividad económica) y los españoles se han sobreendeudado (burbuja financiera). A saber, queremos demandar un tipo de bienes que no producimos internamente (y tampoco producimos internamente bienes con un valor suficiente como para importar los que queremos), de manera que para consumir los bienes que deseamos y que no hemos producido no nos queda otro remedio que comprarlos endeudándonos con el extranjero... pero en 2008 España ya se hallaba demasiado sobreendeudada como para que sus prestamistas le permitieran seguir acumulando más pasivos.

La forma de superar una crisis provocada por una economía desestructurada e hiperendeudada es, por consiguiente, reestructurar el aparato productivo y amortizar el excesivo endeudamiento. Si fuera cierto que la «austeridad» agrava la crisis o dificulta su superación, lo que deberíamos haber presenciado a partir de 2010 es un empeoramiento de estos dos vectores de recuperación: es decir, deberíamos haber asistido a una destrucción neta de sectores productivos alternativos a los propios de la burbuja —construcción y finanzas— así como a una aceleración de nuestro ritmo de endeudamiento.

Empecemos analizando los cambios que experimentó el modelo productivo español entre 2008 y 2009 —período en el que no se practicó ninguna austeridad, sino una política fiscal ultraexpansiva—, así como a partir del año 2010 —período en el que sí son muchos los que ya hablan de políticas de «austeridad»—. Entre 2008 y 2009, el sector económico que sufrió un mayor desplome fue la industria, incluso por encima de la construcción. Otros sectores que también sufrieron especialmente durante el «estimulado» año 2009 fueron la agricultura, los servicios profesionales y el comercio, transporte y hostelería; las actividades financieras y la Administración Pública, en cambio, vieron incrementar su actividad. En cambio, entre 2009 y 2014, los sectores que con diferencia más se hundieron fueron la construcción y los servicios financieros, si bien hubo otros que también retrocedieron a lo largo de estos cuatro años, como son los sectores de la información y comunicaciones, las actividades profesionales, la industria o la Administración Pública; sin embargo, la agricultura, el comercio, transporte y la hostelería u otros servicios crecieron durante este período (gráfico 14).

Gráfico 14. Variación del PIB en los principales sectores de la economía española

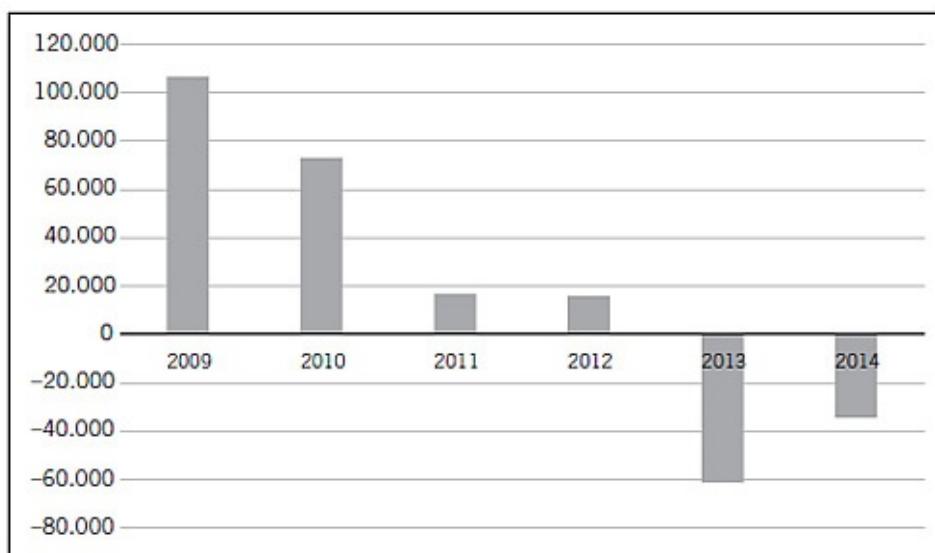


Fuente: Contabilidad Nacional (INE).

Dicho de otra manera, el hundimiento de la actividad que se produjo a partir de 2010 se debió, esencialmente, al pinchazo de la construcción y del sector financiero. De la «austeridad», por tanto, podrá decirse como mucho que aceleró el pinchazo de los dos sectores burbujísticos que debían pinchar, pero entonces, ¿en qué sentido puede decirse que agravara la crisis? ¿Acaso «no agravar la crisis» equivale a haber frenado o evitado el pinchazo de la construcción y del sector financiero español (como sucedió durante el «estimulado» año 2009)? No: por el lado del sector productivo no es posible decir que los años de «austeridad» fueran peores que el año de «no austeridad», ya que el patrón de ajuste fue más sano (crecimiento de los sectores no burbujísticos y contracción de los sectores burbujísticos).

¿Y qué sucede con el endeudamiento agregado de la economía española? ¿Se redujo más lentamente durante los años de austeridad que durante los años de estímulo keynesiano? En absoluto. 2009 fue el año de toda la crisis económica en la que el endeudamiento total de la economía se redujo a menor ritmo: de hecho, no se redujo en absoluto, sino que aumentó en más de 100 000 millones de euros. En cambio, a partir de 2010 el endeudamiento total fue incrementándose cada vez menos hasta reducirse netamente en unos 60 000 millones de euros en 2013 y en unos 35 000 millones en 2014 (gráfico 15). Por consiguiente, la continuada reducción del déficit público no fue incompatible con la reducción del endeudamiento privado: al contrario, ambos fueron de la mano.

Gráfico 15. Variación anual de la deuda total de España (millones de euros).



Fuente: Indicadores económicos (Banco de España).

En definitiva, ni en materia de reestructuración productiva ni de desapalancamiento puede decirse que la política aplicada a partir de 2010 (lo que muchos denominan «austeridad») fuera peor que la desarrollada en 2009. Más bien al contrario: a partir del año 2010 asistimos a un muy lento pero progresivo reajuste de los principales desequilibrios acumulados por la economía española hasta 2008. Si esos años quieren tildarse como años de «austeridad», entonces habrá que decir que la «austeridad» no fue incompatible con ese reajuste. Personalmente, no describiría el período 2010-2014 como un período de austeridad en España, aunque sí como un período con muchos menos «estímulos expansivos» que 2009 (dado que el tamaño de los déficits públicos fue menor): y, en tal caso, puede concluirse que la progresiva reducción de los estímulos fiscales no agravó la crisis, sino que mejoró y aceleró el patrón de reajuste que necesitaba la economía española.

Para saber más...

- Sobre cuántos recortes habrían sido necesarios y dónde podrían haberse ejecutado para pinchar la burbuja estatal: capítulo 5 de

Una alternativa liberal para salir de la crisis. Juan Ramón Rallo.
Deusto, 2012.

El déficit público puede solucionarse recortando el gasto superfluo

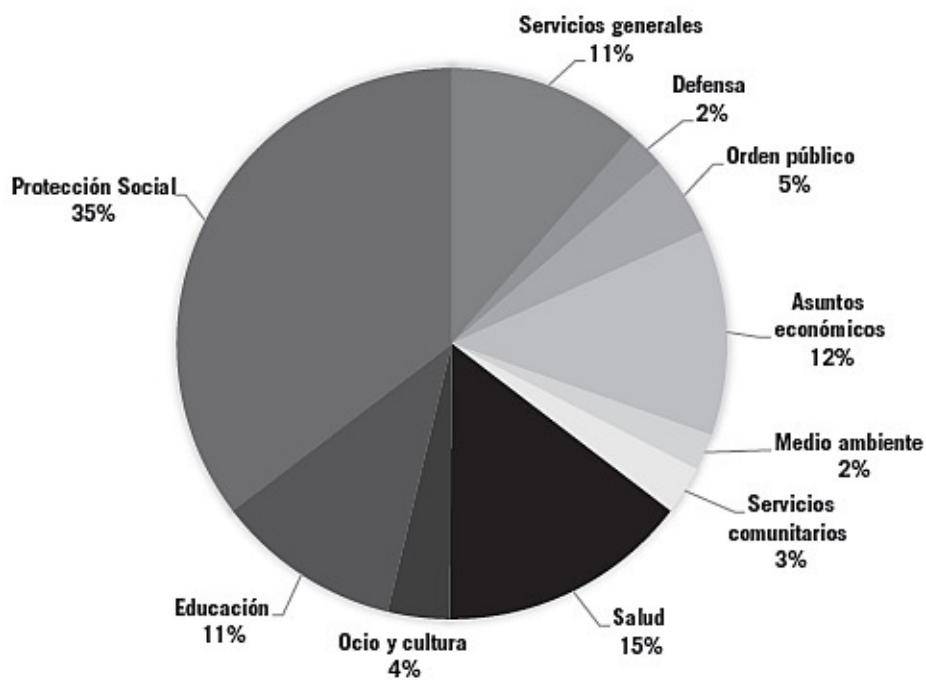
En el capítulo anterior hemos criticado la idea de que la crisis económica española fue agravada por las políticas de «austeridad» y de que, por consiguiente, habría sido preferible no reducir el déficit público a partir del año 2009. Otra falacia muy extendida pasa por reconocer la necesidad y conveniencia del ajuste presupuestario pero limitando su extensión al llamado «gasto superfluo»: a saber, la idea de que puede acabarse con el déficit público apenas recortando en coches oficiales, diputaciones provinciales o televisiones autonómicas. Como a continuación expondremos, el déficit público solo puede suprimirse o subiendo masivamente los impuestos o, en cambio, recortando intensamente el gasto público... incluyendo el denominado gasto social.

Situémonos en el año 2009: en aquel momento, el déficit público alcanzó los 118 000 millones de euros, equivalentes al 10,9 % del PIB. Fue el mayor déficit público de nuestra historia, como consecuencia de un gasto público que ascendió el 45,7 % del PIB y de unos ingresos públicos que se ubicaron en el 34,8 %. Así pues, la eliminación del déficit público pasaba inexorablemente o por incrementar los ingresos o por bajar los gastos. En materia de incremento de ingresos, no existía demasiado margen para aumentar la recaudación sin subir los impuestos: es verdad que una recuperación de la actividad puede arrojar más recaudación aun cuando los tipos impositivos no suban, pero tengamos presente que una estructura impositiva similar a la de 2009 arrojó en 2007 —en plena burbuja inmobiliaria— una recaudación 67 000 millones de euros superior. Si aceptamos que buena parte de esos ingresos estaban vinculados a las

exuberancias de una burbuja inmobiliaria que no iba a regresar, parece dudoso que la recaudación pudiese reflotar en más de 20.00 030 000 millones de euros sin incrementos impositivos.

Por consiguiente, el grueso del déficit público de 2009 solo podía reconducirse o subiendo impuestos o recortando el gasto. ¿Habría sido posible lograrlo meramente atajando el «gasto superfluo»? El gasto público en 2009 ascendió a 484 759 millones de euros, de modo que, para cuadrar las cuentas, habría que reducirlo en cerca de 90 000 millones de euros (confiando en un optimista incremento a medio plazo de la recaudación de entre 20 000 o 30 000 millones como consecuencia de la recuperación). Como podemos observar en el gráfico 16, las partidas de Educación, Sanidad y Protección Social copan el 61 % del presupuesto, esto es, 295 000 millones de euros: por tanto, nos quedan casi 190 000 millones de donde recortar.

Gráfico 16. Gasto público por funciones de España en 2009



Fuente: Cuentas de las Administraciones Públicas. 2009 (Intervención General de la Administración del Estado).

Nótese que recortar 90 000 millones de 190 000 implicaría un tijeretazo medio de casi el 50 % en las rúbricas de Servicios Generales, Defensa, Orden Público, Asuntos Económicos, Ocio y Cultura, Medio Ambiente y Servicios Comunitarios. A su vez, de esos 190 000 millones, alrededor de 50 000 millones viene representado por el coste salarial del personal que trabaja en

tales secciones de la Administración: por tanto, si quisiéramos acabar con el déficit sin tocar salarios o despedir a empleados públicos, tendríamos que reducir 90 000 millones de euros de un total de 140 000; a saber, un irreal recorte del 65 % de todo el gasto.

Pero supongamos que sí aceptamos recortar salarios y empleo público en las rúbricas anteriores. De entrada, hay un grupo de rúbricas donde el recorte no puede ir demasiado lejos: nos referimos a Defensa, Orden Público, Medio Ambiente y Servicios comunitarios, que suman más de 55 000 millones de euros. Estas partidas recogen servicios clave del Estado (defensa y seguridad, gestión de desechos y aguas residuales, urbanismo, alumbrado público...) cuyo coste no puede reducirse significativamente. Imaginemos que pueden minorarse en un 25 % (el porcentaje en que, de hecho, se han reducido entre 2009 y la actualidad): en tal caso, recortaríamos 14 000 de 90 000 millones, debiendo ajustar los restantes 76 000 millones de tres partidas (Servicios Generales, Asuntos Económicos y Ocio y Cultura) que suman 145 000 millones de euros.

La rúbrica de Servicios Generales se ubicaba en 55 000 millones de euros, pero de ellos 18 500 millones se correspondían con intereses de la deuda pública y 8500 con la contribución española a la Unión Europea. Por tanto, el recorte máximo alcanzable era de 28 000 millones, destinados esencialmente a financiar la estructura básica del Estado (burocracia administrativa, embajadas, ayuda exterior, parlamentos, ayuntamientos, etc.). De esos 28 000 millones, 12 500 millones eran sueldos de los empleados públicos, de modo que reduciendo en un irreal 70 % todos los capítulos no salariales de esta rúbrica (consumos intermedios, transferencias, inversiones en capital, etc.), y rebajando en un 50 % la masa salarial (despidiendo a gran parte del personal y bajándole el salario a la restante) tendríamos un ahorro de 17 000 millones de euros.

La rúbrica de Asuntos Económicos suma 59 000 millones de euros y en ella se incluye el gasto en obra pública así como subvenciones a sectores muy diversos (agricultura, ganadería, minería, combustible, comunicaciones...). En general, se trata de una partida bastante prescindible, si bien no puede eliminarse en su totalidad ya que el mantenimiento de carreteras, redes ferroviarias, puertos y redes de comunicación no puede reducirse a cero. Supongamos generosamente que puede dejarse esta partida en 20 000 millones, esto es, que puede recortarse en 39 000 millones.

Por último, la partida de Ocio y Cultura incluye la financiación de las instalaciones deportivas, culturales o religiosas de un país (incluyendo las

televisores públicas) y asciende a 17 500 millones de euros. Nuevamente, es una partida que puede minorarse de forma muy sustancial pero tampoco absoluta (no parece muy realista cerrar totalmente las bibliotecas municipales, por ejemplo), de modo que podríamos dejarla en 2500 millones, logrando un recorte de 15 000 millones.

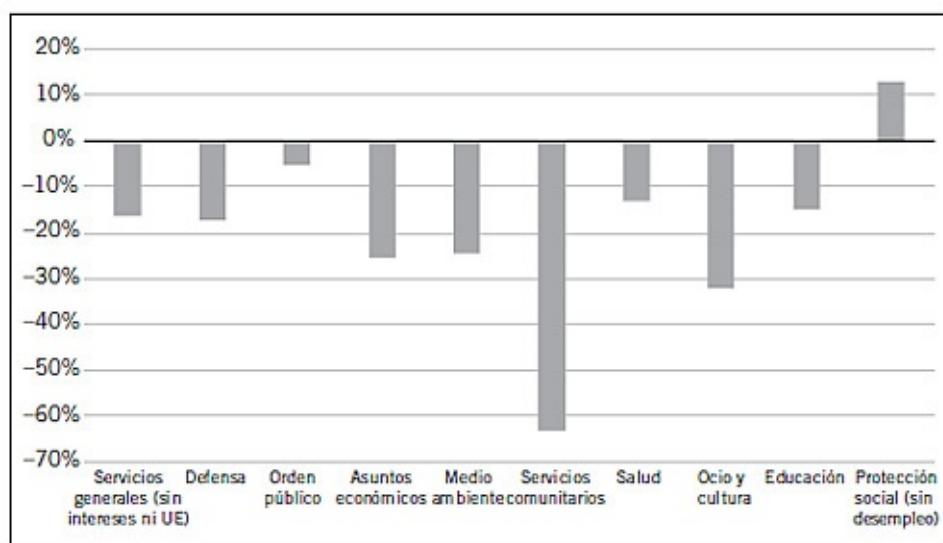
En total, pues, hemos alcanzado un recorte de 85 000 millones de euros sobre el total requerido de 90 000 millones. Fijémonos en que se trata de un ajuste presupuestario que no llega a cubrir la totalidad del déficit pese a ser bastante optimista: por un lado, suponemos que la recaudación aumentará en 30 000 millones de euros sin subida de impuestos y, por otro, que es factible recortar el gasto no nuclear del Estado en alrededor de un 50 %. E incluso así, se trataría de un recorte bastante impopular en tanto afectaría directamente a 1,4 millones de empleados públicos, quienes o bien verían recortado significativamente su salario o bien serían despedidos.

Acaso pueda argumentarse que, conforme la economía mejore, no solo aumentarán los ingresos, sino que el gasto en desempleo también se reducirá: en 2009, en esta partida gastábamos 33 000 millones de euros, frente a los 17 000 de 2007. Es decir, todavía hay margen para que naturalmente se produzca un ahorro de 16 000 millones. Sin embargo, este argumento no sirve, esencialmente por dos motivos: primero, desde 2009 a la actualidad, el gasto en intereses de la deuda ha aumentado en 17 000 millones de euros (hasta alcanzar los 35 200 millones en 2014); segundo, porque desde 2009 a la actualidad, el gasto en protección social (excluida la prestación de desempleo) ha crecido en más de 18 000 millones.

Por consiguiente, de haber aplicado progresivamente los anteriores recortes al presupuesto de 2009, y aun suponiendo que la recaudación hubiese crecido en 30 000 millones, en la actualidad seguiríamos teniendo un descuadre presupuestario estructural de 20 000 millones de euros: un déficit que inevitablemente debería haberse trasladado en recortes del gasto social en un importe medio de alrededor del 8 %. O dicho de otro modo, incluso con los supuestos más generosos imaginables, acabar con el déficit público requería un recorte lineal del gasto social del 8 % (sin contar la reducción natural del gasto en prestaciones y subsidios de desempleo). Adoptando supuestos más realistas sobre los ahorros potenciales en las partidas «no sociales», resultaba —y sigue resultando— del todo necesario minorar el gasto en educación, sanidad y pensiones en torno al 15-20 % con respecto a 2009 para verdaderamente eliminar el déficit por el lado de los desembolsos públicos.

De hecho, a la luz de los cálculos anteriores, será sencillo entender por qué los recortes presupuestarios ejecutados entre 2009 y 2014 no han conseguido cuadrar el déficit ni siquiera combinados con agresivas subidas de impuestos. Primero, la reducción del gasto agregado en Defensa, Orden Público, Medio Ambiente y Servicios Comunitarios ha sido del 24 %, en línea con lo que reclamábamos. Sin embargo, la reducción media en Servicios Generales (excluida la deuda pública y las transferencias a la UE), Asuntos Económicos y Ocio y Cultura ha sido del 25 % cuando debería haber sido del 52,5 %. Para más inri, como decíamos, el coste de la deuda pública ha aumentado en 17 000 millones de euros y el de la Protección Social (excluidas las prestaciones de desempleo que apenas se han reducido) en 18 000 millones, motivo que ha llevado a tener que compensar muy parcialmente el desajuste en Sanidad y Educación con recortes de entre el 10 y el 15 % (gráfico 17).

Gráfico 17. Variación del gasto público en España entre 2009 y 2014



Fuente: Eurostat.

En definitiva, ni siquiera bajo supuestos muy irreales habría sido posible acabar con el déficit público de 2009 sin subir impuestos o sin recortar el gasto social. Bajo supuestos más realistas, se hace altamente necesario recortar con intensidad el —en demasiadas ocasiones mal llamado— gasto social: no todo el agujero presupuestario puede atribuirse a que el lodo se haya hinchado de comer chocolate, por cómodo que este argumento resulte.

6

La crisis económica se supera con banca pública

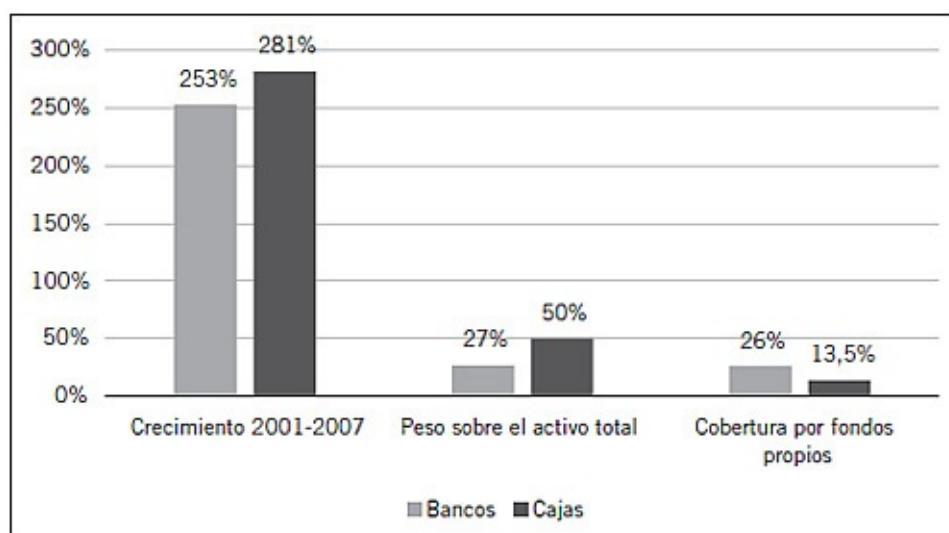
En el capítulo 1 expusimos cómo los bancos habían causado la burbuja financiera al sobreexpandir el crédito. Sin embargo, una vez iniciada la crisis, esos mismos bancos limitaron enormemente la concesión de nuevo crédito. De ahí que fueran muchos quienes, a lo largo de la crisis, reivindicaran la necesidad de crear bancos públicos que proporcionaran liquidez a las empresas y familias que la necesitaran: un nuevo modelo de banca que vele por el bien común. El problema es que en España ya hemos tenido una tenebrosa experiencia con ese modelo de banca pública: y no me refiero a la privatizada y ya olvidada Argentaria, sino a algo mucho más reciente, esto es, a las cajas de ahorros.

A la postre, ¿cuáles son los rasgos esencialmente característicos de un banco público? Primero, que esté controlado por el Estado. Segundo, que su gestión no se oriente a maximizar beneficios, sino a proporcionar crédito en condiciones laxas a personas que lo necesiten. Tercero, que se socialicen pérdidas y ganancias. Tres características que concurrían en las cajas de ahorros.

Las cajas de ahorros eran fundaciones privadas de interés social cuya asamblea general estaba normalmente copada por los representantes de las corporaciones municipales y de las administraciones autonómicas donde esas cajas habían sido originalmente creadas. Eran, por tanto, los propios gobiernos autonómicos y municipales los que determinaban la composición de sus consejos de administración —habitualmente repletos de *apparatchik* de las distintas formaciones políticas—, convirtiéndolas en los brazos financieros de los mandatarios regionales de turno.

De hecho, la gestión de las cajas no se orientaba a maximizar ningún privativo beneficio de unos inexistentes accionistas: al contrario, las cajas de ahorro españolas se caracterizaron por situarse a la vanguardia de la concesión del crédito hipotecario, constructor y promotor durante el *boom* del ladrillo en condiciones abiertamente laxas y antieconómicas. Justamente por ello, el crédito vinculado al sector de la construcción se expandió incluso de un modo más imprudente entre ellas que entre los bancos durante la burbuja inmobiliaria: creció un 281 % entre 2001 y 2007 (frente al 253 % de los bancos), en 2007 llegó a representar *la mitad* de todo el activo de las cajas (frente al 27 % de los bancos) y ese mismo año los fondos propios de estas entidades apenas permitían cubrir el 13,5 % de este crédito burbujístico (frente al 26 % de los bancos). (Gráfico 18).

Gráfico 18. Características del crédito vinculado a la construcción en las cajas de ahorro



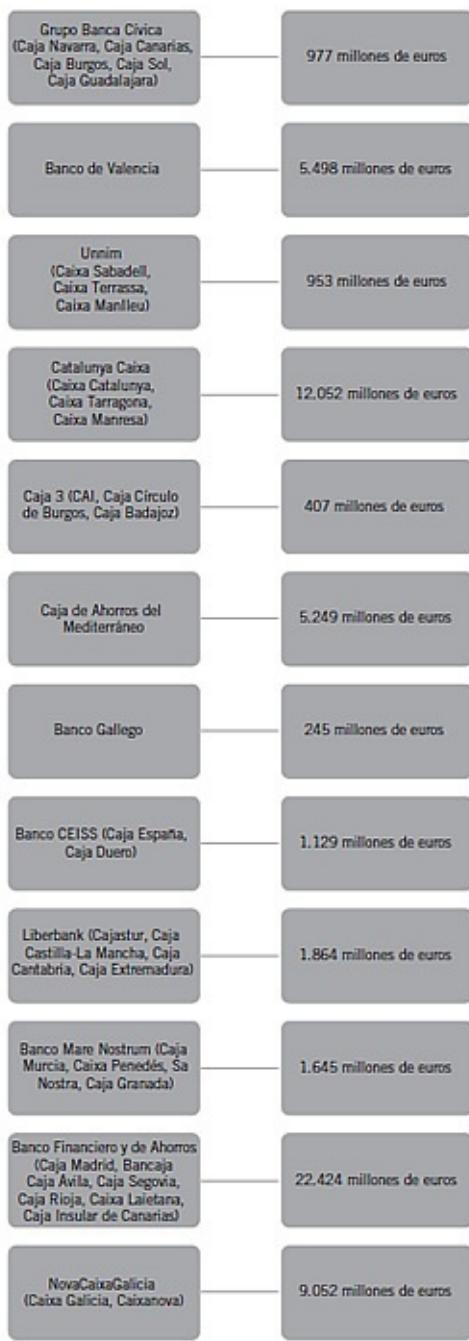
Fuente: Boletín estadístico (Banco de España).

Es verdad que el grueso de la burbuja financiera que condujo a la burbuja inmobiliaria, tal como explicamos en el capítulo 1, no es imputable a la naturaleza jurídica y organizativa de las cajas de ahorros, sino al crédito absolutamente laxo insuflado por el Banco Central Europeo a la economía. Pero tampoco deberíamos perder de vista que, como lo importante para las cajas no era ganar dinero sino maximizar el crédito otorgado a familias, empresas y administraciones públicas, su comportamiento fue *incluso* más imprudente y alocado que el de los bancos dentro de este perverso marco financiero.

A la postre, los beneficios obtenidos por las cajas a resultas de tan imprudente actividad se dirigían, por un lado, a reforzar las reservas de la entidad y, por otro, a ser reinvertidos en la comunidad a través de su obra social: por tanto, no había beneficios ni pérdidas que fueran privatizados por los accionistas de la entidad (no habría nadie que estuviera incentivado a vigilar que la entidad se comportara diligentemente). Beneficios y pérdidas eran socializados y, justamente por ello, en el extremo se socializaron más pérdidas que beneficios.

En la página siguiente ofrecemos el listado de todas las entidades financieras que fueron rescatadas entre 2010 y 2014, así como el monto de las ayudas recibidas. No todas estas inyecciones de capital han terminado suponiendo pérdidas para los contribuyentes (pues una pequeña porción de las mismas se han recuperado en los posteriores procesos de privatización de estas entidades), pero sí lo han hecho su práctica totalidad.

Fijémonos en que todas ellas son cajas de ahorros, ya que incluso los únicos dos bancos genuinos que aparecen en el listado de rescates —Banco de Valencia y Banco Gallego— eran propiedad y estaban gestionados por una caja (el Banco de Valencia era propiedad de Bancaja y el Banco Gallego de NovaCaixaGalicia).



Fuente: Nota informativa sobre ayudas públicas en el proceso de reestructuración del sistema bancario español 2009-2015 (Banco de España).

Con estos rasgos, cuesta distinguir las cajas de ahorros de la banca pública: ambas están controladas por el Estado, ambas mantienen unos estándares laxos de concesión de crédito y ambas se asientan sobre el principio patrimonial de socializar pérdidas y ganancias. Acaso se alegue que las cajas de ahorros fueron víctimas de una extrema corrupción político-empresarial generalizada que las llevó a convertirse en un instrumento para el latrocinio de la casta que las dirigía y de quienes pastoreaban a su alrededor

(vía sobresueldos, tráfico de influencias, autoconcesión de crédito en condiciones blandas, etc.). Pero justamente ese es uno de los mayores riesgos a los que se expone todo órgano estatal (tal como vienen denunciando desde antaño los economistas liberales de la Escuela de la Elección Pública): el riesgo de que el Estado sea capturado por los burócratas que lo dirigen y por los lobísticos cazadores de rentas que intentan instrumentarlo a su favor; y el riesgo de que, al ser capturado por todos ellos, se convierta en un mecanismo para transferir riqueza desde unos contribuyentes explotados hacia unos cuadros de mandos explotadores. Por ello, que las cajas degeneraran en herramientas al servicio de las élites extractivas no desmiente su naturaleza de banca pública, sino que más bien la confirma.

No, el estrepitoso fracaso de la banca pública (de las cajas de ahorros) no debería llevarnos a reclamar más banca pública, sino la completa separación entre la banca (también la banca privada) y el Estado: lo que no solo pasa por acabar con las entidades financieras controladas por nuestros políticos sino, en especial, por eliminar todos los múltiples y distorsionadores privilegios que el Estado otorga a los bancos (a saber, acceso a la refinanciación del banco central y rescates estatales de los acreedores de la banca).

Para saber más...

- Sobre por qué las empresas estatales tenderán a asignar incorrectamente el crédito: capítulo 1 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Bran y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.

El rescate estatal de la banca era imprescindible

Tal como hemos visto en el capítulo anterior, el rescate de las cajas de ahorro españolas ha acarreado hasta 2015 un coste directo por inyección de capital de 61 495 millones de euros, de los cuales 53 553 millones fueron aportados por el FROB (es decir, por los contribuyentes) y el resto por el Fondo de Garantía de Depósitos (nutrido durante años por aportaciones de los bancos). A estas ya de por sí elevadas cantidades, hay que añadir todas las garantías contra pérdidas otorgadas a los inversores que adquirían entidades financieras en problemas (por ejemplo, los llamados Esquemas de Protección de Activos), cuyo valor a finales de 2014 ascendía a 11 160 millones de euros (de los cuales, 2592 le eran imputables al FROB), y también hay que incluir la asistencia financiera prestada por el FROB al banco malo (Sareb): en concreto, la inversión de 2192 millones de euros en forma de capital y el aval de 45 028 millones de euros a su deuda senior. Otros instrumentos que se usaron para rescatar a la banca (por ejemplo, los avales a la deuda emitida por las entidades financieras) ya habían sido amortizados prácticamente en su totalidad sin haber implicado pérdidas para los contribuyentes.

En total, pues, estamos hablando de una asistencia directa e indirecta otorgada coercitivamente por el conjunto de los contribuyentes a las cajas de ahorro quebradas que ascendía a 103 365 millones de euros a cierre de 2015. Las pérdidas finales de esa suma probablemente terminen ascendiendo al entorno de los 60 000-70 000 millones de euros, esto es, una transferencia neta a las entidades financieras quebradas de entre 3300 y 3800 euros por familia.

A la luz de estas cifras, son muchos los que han calificado el rescate estatal de las cajas de ahorros como un expolio a los ciudadanos. Razón

ciertamente no les falta: los acreedores de las entidades financieras quebradas, en lugar de experimentar las pérdidas correspondientes a sus malas inversiones, han sido rescatados a costa de las familias y las empresas españolas. Sin embargo, los defensores del rescate arguyen que, pese a efectivamente suponer una transferencia de familias y empresas a las cajas, se trató de una política indispensable para evitar males mayores: si no se hubiese rescatado a las cajas, estas habrían quebrado, provocando un pánico y una bancarrota en cadena de todo el sistema financiero.

Ciertamente, la quiebra desordenada de una parte del sistema financiero español habría sido una catástrofe: debido a la organización de la banca moderna (derivada, a su vez, del sistema de incentivos perversos establecido por los privilegios estatales a la banca que analizamos en el capítulo 1), una chispa de desconfianza en el sistema —como la que podría haberse producido en caso de quiebras desordenadas entre algunas entidades— puede llevarlo a su completo colapso. Si los acreedores de los bancos exigen cobrar la totalidad de sus créditos a corto plazo y el banco ha de malvender sus activos a largo plazo, incluso entidades que podían no estar originalmente quebradas podrían terminar desapareciendo.

Démonos cuenta de que, si la banca moderna no estuviera contaminada por los incentivos perversos generados por los privilegios gubernamentales que estudiamos en el capítulo 1, el proceso anterior sería mucho más improbable: si los bancos no se hallan en una situación de iliquidez (sus deudas a corto plazo están cubiertas por activos a corto plazo), el hecho de que se genere un pánico bancario no imposibilita que las entidades financieras sigan pagando a sus acreedores y, por tanto, estas no entran en quiebra. Pero cuando el intervencionismo del Estado ha promovido la iliquidez de *toda* la banca hasta los niveles actuales, la quiebra de una entidad insolvente puede terminar provocando la quiebra de una entidad aparentemente solvente.

En todo caso, de haber quebrado el conjunto de la banca española, nos habríamos encontrado ante corralitos similares al de Argentina en 2001 o al de Grecia en 2015, abocándonos casi con total seguridad a una salida del euro. No olvidemos que el principal acreedor de cualquier banco o caja son los depositantes: es decir, todos aquellos que tienen una cuenta corriente en la entidad. Una quiebra habría arrojado pérdidas no solo para los depositantes de las cajas quebradas, sino muy probablemente para todos los depositantes españoles, los cuales a su vez habrían tenido dificultades para disponer de sus ahorros y para seguir efectuando con normalidad los pagos a la economía real. Todo este conjunto de fenómenos habría implicado un empobrecimiento de

familias y empresas muy superior al coste del rescate de la banca, de modo que, aparentemente, este podría justificarse incluso apelando al propio interés de las «expoliadas» familias y empresas.

No es mi intención negar que este último argumento tiene su parte de razonabilidad: sobre todo frente a quienes, sin proponer alternativa alguna, proclaman con alegría que la banca debería haber quebrado, despreocupándose de las consecuencias que ello conlleva. En efecto, si la única alternativa al rescate estatal de la banca hubiese sido la quiebra descontrolada del sistema, el rescate estatal probablemente habría constituido la mejor alternativa dentro de un sistema bancario previamente distorsionado por los privilegios estatales (evidentemente, lo óptimo en cualquier caso sería el no incentivar estatalmente tal acumulación de desajustes financieros). Sin embargo, ese no es el caso: existía una alternativa razonable, realista, justa y eficiente al rescate estatal que no quiso ser explorada suficientemente. Me estoy refiriendo al rescate interno o *bail-in*.

El rescate estatal se denomina en inglés *bail-out*: un rescate de la entidad financiera quebrada que se articula mediante recursos *externos* a la propia entidad; en concreto, mediante dinero del contribuyente. Justamente por ello, al *bail-out* se le contrapone el *bail-in*, un rescate de la entidad financiera quebrada que se articula mediante recursos *internos* a la propia entidad; en concreto, mediante quitas parciales a sus acreedores. Pero ¿cómo es posible rescatar a una entidad financiera quebrada sin recurrir a recursos externos a la propia entidad?

Toda empresa —también un banco— está quebrada cuando sus pasivos (sus deudas) superan sus activos (los bienes y derechos que posee la empresa). La quiebra viene determinada por el exceso de pasivos sobre los activos, esto es, por la imposibilidad de hacer frente a todas las deudas con los recursos que posee la compañía. Así, cuando una empresa está quebrada, el procedimiento ordinario es someterla a un concurso de acreedores donde normalmente se opta por liquidar todo el activo de la empresa para, acto seguido, proceder a pagar las deudas por orden de prelación de cobro (los últimos en cobrar son los accionistas; luego los acreedores subordinados; más tarde los acreedores preferentes; y los primeros en hacerlo son los acreedores con créditos garantizados) y finalmente se disuelve la entidad. Pero ya hemos visto que la liquidación de los activos bancarios tiende a provocar pérdidas desproporcionadas que se extienden al conjunto del sistema bancario, lo que hace el concurso de acreedores muy desaconsejable entre las entidades financieras.

El *bail-in*, en cambio, aplica directamente quitas a los acreedores de la banca (por orden de prelación) hasta que el exceso de pasivos sobre activos desaparece. Los activos de la entidad no se liquidan y esta no se disuelve: simplemente se imputan las pérdidas existentes a los acreedores para que el banco supere la quiebra y continúe operando. O dicho de otro modo, no es el contribuyente quien aporta recursos para que los acreedores imprudentes recuperen el ciento por ciento del dinero que invierten en el banco quebrado, sino que son esos acreedores imprudentes los que se ven forzados a renunciar a parte de sus créditos contra la entidad para que esta salga de la situación de insolvencia.

El *bail-in* no solo es más justo (en tanto en cuanto se asignan las pérdidas a aquellos que invirtieron en el banco quebrado), sino más eficiente a largo plazo (los inversores aprenden que invertir en malos bancos conlleva consecuencias adversas). Tanto es así que incluso la Unión Europea ha aprobado que a partir de este 2016 la forma estándar de recapitalizar entidades financieras quebradas sea a través del *bail-in*: a partir de este mismo año, si algún banco se vuelve insolvente, deberán ser sus accionistas y acreedores quienes soporten las pérdidas de esa insolvencia, no el contribuyente.

A la luz de lo anterior, la cuestión inevitablemente pasa a ser por qué el Gobierno del PP se negó a aplicar el *bail-in* en España a partir del año 2012. Si es una solución tan factible, justa y eficiente que incluso la Unión Europea la ha adoptado como marco general para la recapitalización bancaria a partir de 2016, ¿por qué el PP nos castigó a los contribuyentes españoles con un injusto rescate milmillonario? Uno podría tratar de aventurar dos justificaciones que, no obstante, no resultan correctas.

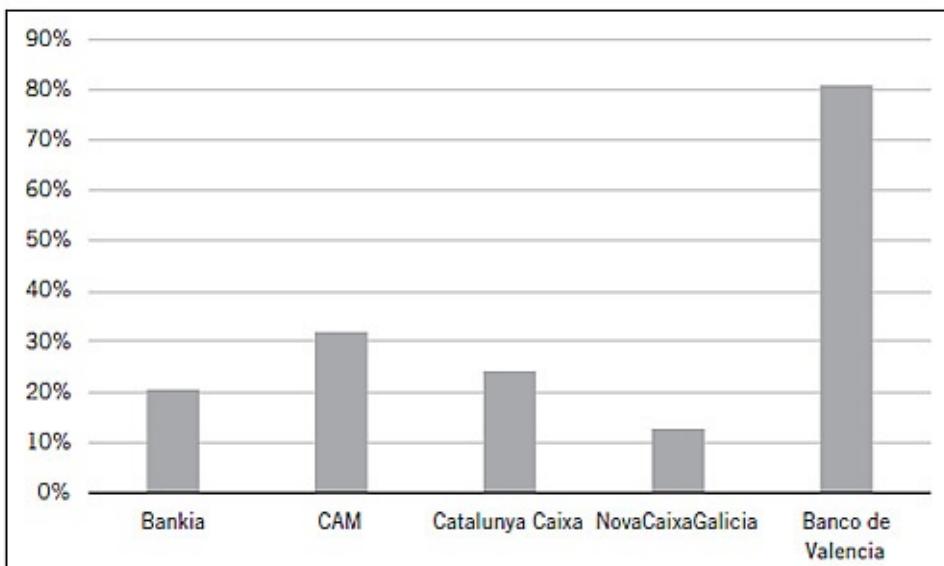
La primera es que el *bail-in* habría generado un pánico muy considerable entre los inversores, quienes habrían respondido sacando su dinero del banco y de España, abocándonos a implantar un devastador corralito y controles de capitales. Y, ciertamente, una reacción de este estilo no puede descartarse por entero. Ahora bien, el Banco Central Europeo bien podría haberla contrarrestado proporcionando temporalmente la liquidez extraordinaria necesaria a las entidades financieras españolas: un banco central, si es que tiene alguna función, es la de proporcionar liquidez a los bancos solventes en momentos de pánico. Un *bail-in* es una operación por la que un banco insolvente pasa a ser solvente, de modo que su actuación temporal habría estado justificada para aplacar el pánico y regresar a la normalidad.

En este sentido, resulta poco razonable preferir el *bail-out* al *bail-in* argumentando que así descargábamos al Banco Central Europeo de la necesidad de injectar transitoriamente liquidez en el sistema financiero español. Y es que, no lo olvidemos, a lo largo de 2012, con el *bail-out* de la banca española en marcha, el Banco Central Europeo tuvo que injectar igualmente cantidades extraordinarias de liquidez en el sistema financiero español porque los inversores seguían sacando su capital del país. Es más, el capital no comenzó lentamente a regresar a España hasta que el presidente del BCE, Mario Draghi, prometió «hacer todo lo posible para salvar el euro», esto es, injectar toda la liquidez necesaria para salvarlo. Dicho de otro modo, el BCE no tendría por qué haberse comportado de un modo muy distinto con el *bail-in* a como ya lo hizo con el *bail-out*.

La segunda objeción contra el *bail-in* es que este no podría haberse financiado sin aplicar quitas a los depositantes con depósitos garantizados (menos de 100 000 euros), lo que habría obligado igualmente al Tesoro a injectar dinero del contribuyente para salvar tales depósitos avalados. Pues bien, vamos a calcular cuáles habrían sido las quitas necesarias a principios de 2012 para recapitalizar las principales cinco entidades rescatadas: Bankia, la Caja de Ahorros del Mediterráneo, Catalunya Caixa, NovaCaixaGalicia y Banco de Valencia. Consideraremos que las quitas máximas que deberían haber soportado los acreedores de estas entidades habrían sido equivalentes a la suma de todo el capital injectado por el FROB, más un 50 % de los activos adquiridos por el banco malo y otro 50 % del importe de los Esquemas de Protección de Activos otorgados por el FROB.

Con estas condiciones, y atendiendo al pasivo de estas entidades a finales de 2011, tendríamos que los acreedores subordinados y preferentes de estas entidades deberían haber perdido toda su inversión y que, además, los depositantes con depósitos de más de 100 000 euros (esto es, los depositantes con depósitos no avalados por el Estado), deberían haber experimentado una quita de entre el 15 y el 30 %, salvo Banco de Valencia que la habría sufrido del 80 % (gráfico 19).

Gráfico 19. Quita sobre los depósitos de más de 100 000 euros necesaria para sanear la banca



Fuente: Philipp Bagus, Juan Ramón Rallo y Miguel Ángel Alonso. «Bail-in or Bail-out: The Case of Spain». (2014).

Por consiguiente, es falso que el *bail-in* no hubiese podido acometerse sin imponer quitas a los depósitos de menos de 100 000 euros. Por el contrario, habrían sido los inversores en el banco (acreedores subordinados y preferentes, y grandes depositantes) los que habrían asumido el grueso de las pérdidas al igual que las asumen los accionistas en toda empresa quebrada. Y, de hecho, salvo en el caso de Banco de Valencia, ni siquiera los grandes depositantes habrían terminado experimentando un quebranto mayúsculo, ya que en todo caso estábamos hablando de quitas de entre el 15 y el 30 %.

Las reglas del juego dentro del sistema capitalista implican que las buenas inversiones llevan aparejadas beneficios y las malas inversiones, pérdidas que pueden llegar a abarcar la totalidad del capital invertido. El capitalismo no se basa en privatizar ganancias y en socializar pérdidas, sino en privatizar ganancias y pérdidas: socializar pérdidas se acerca más al capitalismo de amiguetes o al socialismo para ricos que a un auténtico capitalismo de libre mercado. Por eso, las quebradas cajas de ahorros españolas nunca debieron ser rescatadas con dinero de todos los contribuyentes: pudieron y debieron ser rescatadas aplicando quitas a los inversores que se equivocaron confiando en su mala administración. No era imprescindible rescatar a los bancos y si se hizo fue, simplemente, porque el Gobierno del PP prefirió hipotecar con más de 60 000 millones de euros el futuro de los españoles antes que complicarse la vida imputando las pérdidas del agujero bancario a aquellos que se las merecerían: sus acreedores.

Para saber más...

- Sobre cómo podría haberse articulado el *bail-in* en las cajas españolas: *Bail-in or Bail-out: The Case of Spain*. Philipp Bagus, Juan Ramón Rallo y Miguel Ángel Alonso Neira. Cesifo Economic Studies, 2014.

8

La deuda pública se debe al rescate de la banca

En el capítulo anterior hemos visto por qué no debió rescatarse a la banca y, a su vez, en el capítulo 2 analizamos cómo la deuda privada española se ha reducido en paralelo al incremento de la deuda pública. Este doble hecho ha llevado a muchas personas a pensar que el grueso del incremento de la deuda pública vivido durante los últimos años se debe al rescate de la banca, lo que a su vez conduce a la conclusión de que la mayor parte de la deuda pública española es ilegítima (y que por tanto debería ser repudiada). A continuación explicaremos por qué no es verdad que una parte significativa de la deuda pública provenga del rescate a la banca y por qué, en cualquier caso, el argumento a favor de impagar la deuda pública ilegítima es poco sólido.

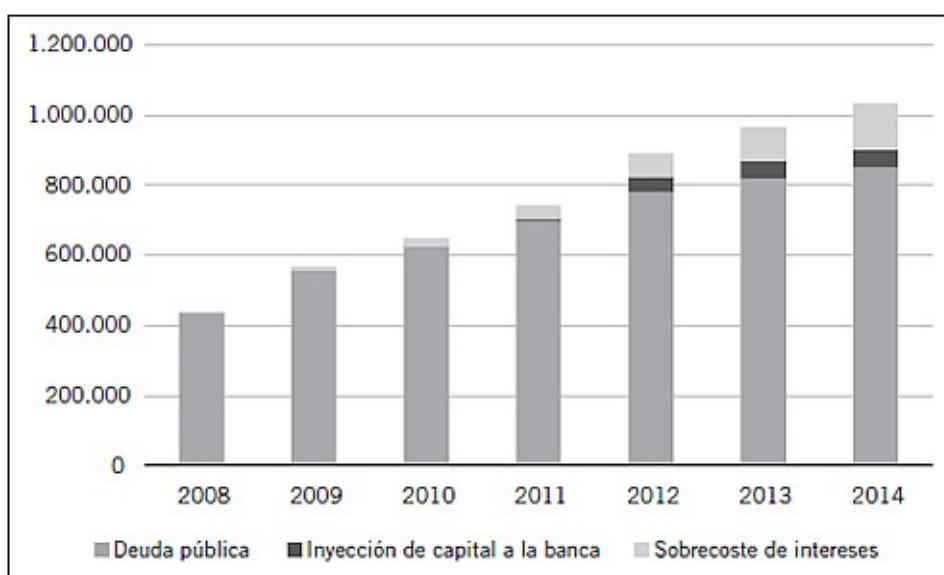
Empecemos calculando qué porcentaje de la deuda pública se debe al rescate de la banca. Por tal entenderemos no solo el capital directamente inyectado por el Estado a los bancos, sino también los intereses «excesivos» que ha abonado el Estado por su deuda pública y que se han convertido en beneficios extraordinarios del sistema financiero.

En cuanto a la inyección de capital en la banca por parte del Estado, el Banco de España nos proporciona cifras detalladas sobre su coste: alrededor de 10 000 millones de euros en 2010, de 7000 millones en 2011, de 40 000 millones en 2012 y de 250 en 2013. En cuanto a los intereses «excesivos» abonados por la deuda pública durante la crisis, consideraremos excesivo todo interés abonado por el Estado español que sea superior al tipo medio al que durante ese año pudieron financiarse los bancos en el Banco Central Europeo (y ello a pesar de que la mayor parte de la deuda pública española no está en manos de la banca y, por tanto, esos intereses «excesivos» no pueden

considerarse en su inmensa mayoría como transferencia de renta a los bancos).

En tal caso, nos encontraremos con que, en 2014, más de 850 000 millones de euros de deuda pública no tenían origen alguno en el rescate bancario, mientras que alrededor de 51 000 millones se debían a la inyección de capital a las cajas y 130 000 millones de euros consecuencia de los intereses excesivos (gráfico 20).

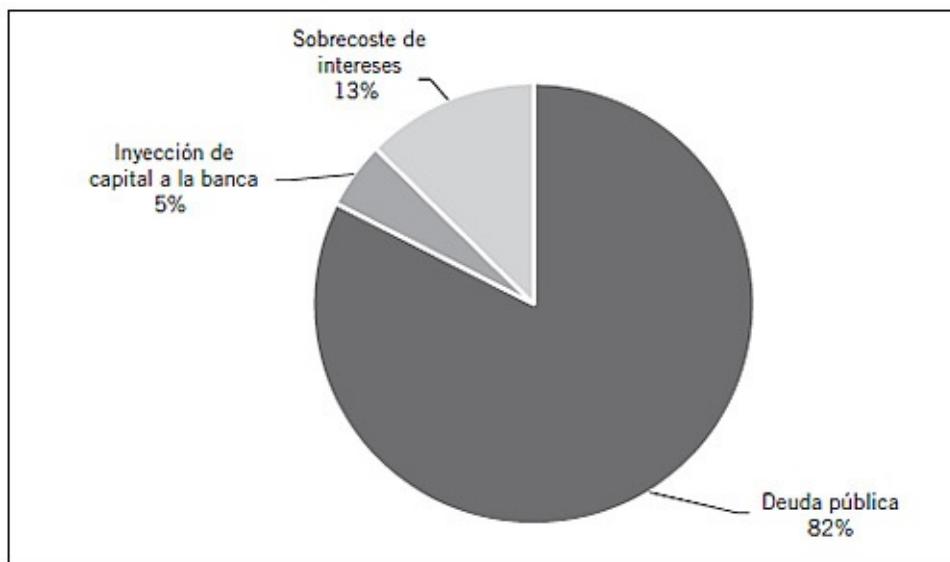
Gráfico 20. Desglose anual de la deuda pública española excluyendo el rescate estatal de la banca (millones de euros).



Fuente: Cálculos propios a partir de Indicadores Económicos (Banco de España) y de la Nota informativa sobre ayudas públicas en el proceso de reestructuración del sistema bancario español 2009-2015 (Banco de España).

O dicho de otra manera, incluso con estos exagerados cálculos (no toda la deuda pública podría haberse refinanciado inmediatamente al tipo de interés marcado por el BCE y no toda la deuda pública está en manos de los bancos), el rescate directo e indirecto a la banca no ascendería ni siquiera al 20 % de la deuda total a cierre de 2014 (gráfico 21).

Gráfico 21. Desglose de la deuda pública española de 2014 excluyendo el rescate estatal de la banca



Fuente: Cálculos propios a partir de Indicadores Económicos (Banco de España) y de la Nota informativa sobre ayudas públicas en el proceso de reestructuración del sistema bancario español 2009-2015 (Banco de España).

Por consiguiente, la práctica totalidad de la deuda pública actual no está vinculada con el rescate bancario sino que deriva de los gigantescos déficits públicos de los gobiernos de Zapatero y de Rajoy. Aun así, sí es cierto que casi el 20 % de la deuda podría de algún modo vincularse con el rescate de los bancos, en cuyo caso cabría plantearse la conveniencia de repudiar esa porción de los pasivos estatales tildándolos de «odiosos».

Por «deuda odiosa» se entiende aquella deuda pública utilizada en contra de los intereses del pueblo con conocimiento de los prestamistas. En este sentido, cualquier propuesta de repudiar la deuda odiosa de un país conlleva una primera dificultad grave: la gran arbitrariedad que supone delimitar qué actividades concretas deberían integrar la categoría de ilegítimas por ir en contra de los intereses del pueblo.

En abstracto, la distinción puede parecer sencilla; al descender a la realidad, no tanto. Tomemos como ejemplo el Plan E. ¿Fue contrario a los intereses del pueblo? Pues depende de a qué «pueblo» nos estemos refiriendo: fue catastrófico para quienes lo sufragaron (contribuyentes) pero extraordinario para quienes lo disfrutaron (los beneficiarios del gasto). Entonces, ¿debería repudiarse la deuda con que se financió el Plan E? Todo dependería de la arbitrariedad de los políticos o del grupo de auditores encargados de la decisión: no sería difícil buscar razones para justificar o reprobar cualquier partida de gasto gubernamental, incluyendo por supuesto el rescate del sistema financiero; de ahí que la presunta auditoría de la deuda

odiosa tiene bien poco de valoración económica y mucho juicio político-ideológico.

Pero dejemos de lado esta primera dificultad y consideremos que toda la deuda pública emitida para pagar intereses excesivos o para inyectar capital a bancos insolventes merece ser calificada de odiosa. Incluso así, el repudio de esa deuda conlleva otro muy importante problema: los pasivos que emite un gobierno no tienen un carácter finalista, sino que son una fuente de ingresos más con la que se financian el conjunto de los gastos públicos. Es imposible individualizar el uso que se hace del capital que un gobierno obtiene emitiendo deuda; y esta es una dificultad fundamental para quienes pretenden justificar el repudio de parte de esos pasivos por la connivencia del acreedor con el régimen que los ha emitido en contra del interés del pueblo. El acreedor no puede saber dónde se van a gastar específicamente sus fondos porque su préstamo no está vinculado a ningún fin específico.

Por ejemplo, Pablo Iglesias, el líder de Podemos, suele justificar el repudio de la deuda odiosa con el siguiente argumento: «si yo me tomo una ronda de *gintonics*, esas copas me las tengo que pagar yo, no puedo endosarle el coste de la factura a la mesa de al lado». Pero, en realidad, el proceso de emisión de deuda pública no encaja en esta metáfora: si yo le pido prestado dinero a un señor y este me lo presta, incluso si luego un ladrón me robara ese dinero, yo seguiría teniendo la obligación de devolvérselo a mi prestamista. Es decir, que yo pueda haber dilapidado todo el dinero que me han prestado —invitando a todo el bar a *gintonics*— no es responsabilidad de quien me prestó el dinero para que lo gastara como yo quisiera.

Traslademos esta misma lógica al caso extremo de un gobierno despótico y autocrático, paradigma de régimen cuya deuda suele calificarse como odiosa. Imaginemos que este gobierno dictatorial recaudara en impuestos 10 000 millones de euros que los gastara íntegramente en establecer y mantener un feroz aparato represivo. Hasta aquí, el presupuesto lo tendríamos equilibrado: 10 000 millones de ingresos fiscales que van a parar a gastos represivos. Pero imaginemos que el tirano desea mantener controlada a la población no solo con el palo sino también con la zanahoria, motivo por el cual decide emitir deuda por otros 10 000 millones de euros para crear una sanidad pública de calidad (una actividad que ninguno de los proponentes de la teoría de la deuda odiosa calificaría como ilegítima). El presupuesto total de este gobierno represivo sería de 20 000 millones, financiados al 50 % con impuestos y al 50 % con deuda. ¿Cómo delimitamos qué porcentaje de los 10 000 millones de deuda pública es «odiosa»? Una respuesta impulsiva

podría ser que la mitad, por cuanto la mitad del presupuesto que contribuyen a financiar la totalidad de esos ingresos son «ilegítimos». Pero ¿afirmaríamos lo mismo si, en caso de que el dictador no pudiera emitir deuda pública, optara por mantener el aparato represivo y por cancelar la totalidad del gasto en sanidad? En ese supuesto, parece claro que los acreedores, al prestarle al Gobierno tiránico 10 000 millones de euros, contribuyen a que la población reciba sanidad pública ¿sería odiosa su deuda? ¿En qué parte? ¿Y a quiénes se les tiene que impagar? ¿A todos los acreedores por igual? ¿A unos más que a otros?

Podemos llegar a una idéntica conclusión observando cuál fue el presupuesto de la Administración Central del Estado español en 2012, año en el que se produjeron múltiples rescates bancarios (gráfico 22). Como vemos, los ingresos públicos incluían impuestos directos e indirectos, transferencias corrientes de otras administraciones y otros ingresos diversos (tasas, precios públicos, rentas patrimoniales...): pero también incluían la emisión de deuda pública por 152 187 millones de euros. A su vez, todos esos ingresos se emplearon para sufragar muy diversos desembolsos, entre los que se incluía el gasto en personal, los gastos financieros, las transferencias corrientes o la amortización de deuda: pero entre esos desembolsos también aparecía la «adquisición de activos financieros», a saber, esencialmente el rescate a la banca. ¿Acaso es posible vincular específicamente alguna rúbrica de la columna derecha (como la «adquisición de activos financieros») con alguna rúbrica de la columna izquierda (como la «emisión de deuda»)? No, no es posible: toda la columna izquierda se utiliza indistintamente para financiar toda la columna derecha. El rescate a la banca podrá parecernos un absoluto atraco a la ciudadanía, pero ello no justifica cargarles el coste de ese atraco a quienes nos prestaron dinero en un momento dado para sufragar las necesidades financieras *generales* del Estado.

Gráfico 22. Presupuesto ejecutado de la Administración Central del Estado en 2012 (millones de euros).

Otros 25.364	Otros 13.302
	Amortización de deuda pública 55.604
	Adquisición de activos financieros 69.850
	Transferencias corrientes 83.902
Emisión de deuda 152.187	
Transferencias corrientes 31.990	Gastos financieros 26.055
Impuestos indirectos 22.293	Gasto en personal 26.425
Impuestos directos 49.433	
Ingresos	Gastos

Fuente: Liquidación del presupuesto del Estado. 2012 (Intervención General de la Administración del Estado).

Así, ante la imposibilidad de asignar partidas concretas de ingresos a partidas concretas de gastos, solo existen tres posturas coherentes: o toda la deuda pública es ilegítima (por ejemplo, porque consideremos que el Estado no está legitimado para endeudar a sus ciudadanos); o toda la deuda pública es legítima; o el Estado está por encima de cuestiones de legitimidad y puede decidir arbitrariamente qué deuda paga y qué deuda no paga. Esta última postura es la que, en realidad, defienden los partidarios del concepto de deuda odiosa: lo que desean es que el Estado ejerza su soberanía para pagar o impagar según le venga en gana. Pero, dado que a la mayoría de la gente le parece injusto que un Estado ejerza su poder de manera tan caprichosa y arbitraria, intentan revestir la arbitrariedad del impago con una justificación que, como hemos visto, carece de toda base económica.

Para saber más...

- Sobre cómo la burbuja estatal fue la responsable del déficit público: capítulo 3 de *Una alternativa liberal para salir de la crisis*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2012.

- Sobre cómo amortizar aceleradamente la deuda pública: capítulo II. 16 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

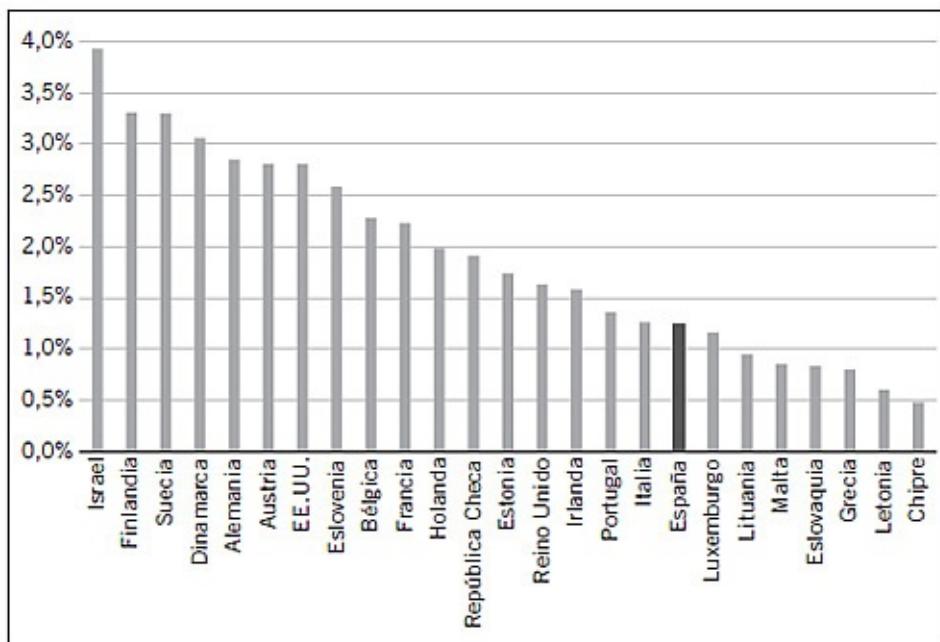
9

La crisis económica se supera con más gasto público en I+D+i

España lleva décadas con un modelo productivo basado en el amplio uso del factor trabajo y en el escaso uso del factor capital y de la tecnología. En parte, este modelo de crecimiento tan extensivo (crecer incorporando trabajadores) y tan poco intensivo (crecer usando más productivamente los trabajadores existentes) es lo que explica el estancamiento salarial o, al menos, la lentitud del aumento de los salarios reales. De ahí que muchos hayan defendido una transformación del modelo productivo que pivote esencialmente sobre la tecnología, esto es, sobre la inversión en I+D+i.

Las razones que explican el empuje innovador de las empresas de un país son muy variadas, pero podrían resumirse en tres: incentivos, financiación y capital humano. España no ha tenido ninguna de las tres: buena parte de sus motores tradicionales de crecimiento —construcción o turismo— no requerían de innovación alguna (ausencia de incentivos); el tamaño de la mayor parte de su tejido empresarial era demasiado pequeño y atomizado como para captar o autogenerar suficiente financiación (y para diversificarla entre diferentes proyectos minimizando con ello el riesgo); y el capital humano se hallaba concentrado en una universidad que ha hecho tradicionalmente bandera de ubicarse de espaldas al mercado. Difícil, pues, que nuestra economía innove cuando ni existe necesidad de hacerlo ni es posible acceder a recursos humanos y financieros para ello. De ahí que, en 2013, el conjunto de nuestra economía apenas movilizara el 1,24 % del PIB para la I+D+i; literalmente, el vagón de cola de Europa en innovación (gráfico 23).

Gráfico 23. Gasto en I+D+i en 2013 (% PIB).

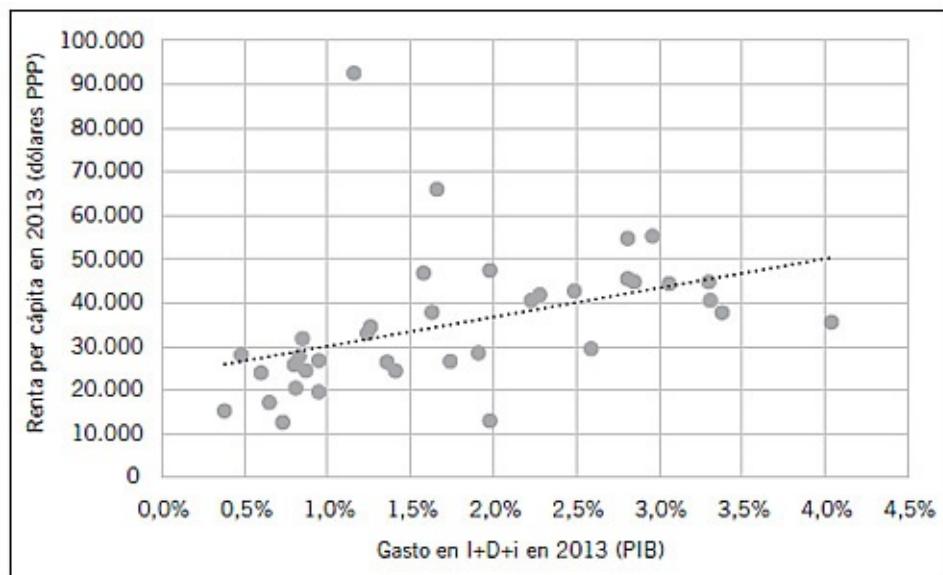


Fuente: Eurostat.

Algunos partidos políticos han propuesto alterar radicalmente este panorama hasta el punto de prometer colocarnos a la cabeza de Europa en I+D+i: su objetivo es llegar al 3 % del PIB, por encima de Austria o Alemania y en la misma liga que Dinamarca, Suecia o Finlandia. Para lograrlo, muchos abogan directamente por echar mano del presupuesto e incrementar el gasto público en I+D+i. Pero ¿verdaderamente necesitamos más gasto agregado en I+D+i? Y si es así, ¿necesitamos fomentarlo con gasto público?

En cuanto a la primera pregunta, es evidente que el simbolismo de la innovación está asociado al progreso y al bienestar generalizados. Y no por malos motivos: empíricamente existe una cierta relación positiva entre I+D y nivel de renta per cápita (gráfico 24).

Gráfico 24. Correlación por países entre el gasto en I+D+i y la renta per cápita en 2013



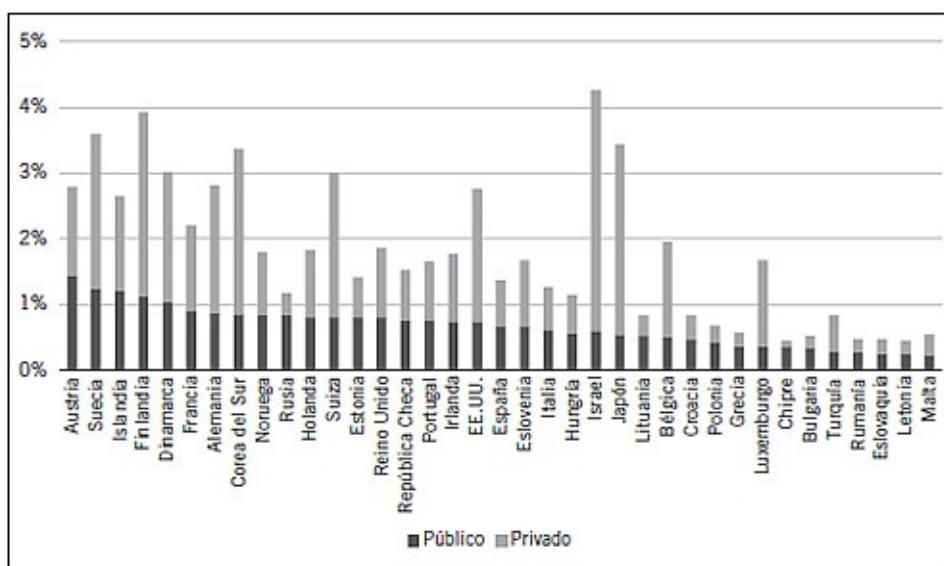
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y FMI.

Lo que no está tan claro, sin embargo, es si el responsable de la alta renta per cápita es el gasto en I+D o si, en cambio, es la alta renta per cápita la que permite que los países ricos costeen más desahogadamente sus elevados niveles de I+D. Sin ir más lejos, el cuarto país que más invierte de la Unión Europea en I+D es Eslovenia. ¿Cuánto ha crecido el PIB de Eslovenia entre 2008-2013? El -8,3 % (se ha contraído un 8,3 %), bastante peor que el -5,4 % de la nada innovadora España. Asimismo, los dos países más ricos de la Unión Europea —Luxemburgo e Irlanda— invierten en I+D unos porcentajes nada alejados del español: Luxemburgo el 1,16 % e Irlanda el 1,58 %. Con esto no quiero poner en duda la pertinencia de la inversión en I+D+i: únicamente pongo de manifiesto que la I+D no es el único camino disponible para alcanzar la prosperidad a largo plazo. Y si no lo es, ¿cuál es el motivo de convertirlo en una meta nacional hacia la que todos los españoles debemos remar, cuando otras opciones pueden ser igualmente legítimas?

En cualquier caso, supongamos que, en efecto, el fomento de la I+D+i es un objetivo hacia el que hemos de aunar prioritariamente esfuerzos nacionales. ¿Deberíamos incentivarla mediante un mayor gasto público? El motor principal del gasto en I+D+i en todo el mundo no es el sector público, sino el sector privado. En el año 2009 —año previo a los recortes y, por tanto, de máximo apogeo para la I+D+i de origen estatal—, la Comisión Europea analizó qué porcentaje de la I+D+i era financiada directamente por el sector público en diversos países del mundo, y el resultado fue el siguiente: aproximadamente dos tercios del gasto total en I+D+i eran sufragados por el

sector privado. Es más, en 2009 el sector público español invertía en I+D+i el 0,67 % de su PIB, mientras que los sectores públicos de los países con una mayor inversión total en I+D —Israel, Finlandia, Suecia, Japón y Corea del Sur— invirtieron respectivamente el 0,60, 1,12, 1,2, 0,54 y 0,86 %. Es obvio, pues, que las diferencias no residen ahí: aunque el sector público español hubiese aumentado su inversión hasta el 1,2 % del PIB (por encima de todos esos países), la I+D total solo habría crecido del 1,38 % al 1,92 %, muy por detrás de los países punteros en este campo.

Gráfico 25. Gasto en I+D+i en 2009 según la fuente de los fondos (% PIB).



Fuente: Innovation Union Competitiveness report 2011 (Comisión Europea).

Si España debe promover de alguna manera la I+D+i debería ser mediante la eliminación de los obstáculos que dificultan la inversión privada en esta partida: suprimir la legislación que impide el crecimiento empresarial (pues las grandes empresas tienden a invertir más en I+D+i), facilitar una mayor vinculación entre la universidad y la empresa (pues en la universidad se concentra el personal capaz de asesorar a las empresas para orientar la inversión en I+D+i), eliminar las trabas migratorias que dificultan la atracción de capital humano extranjero o reducir los impuestos sobre las plusvalías del capital para fomentar el capital riesgo. No existen recetas mágicas para lograr una mayor inversión en I+D+i y, desde luego, echar mano de la chequera del presupuesto público no es la solución.

Para saber más...

- Sobre cómo el libre mercado ofrecería un volumen adecuado de I+D+i: capítulo II. 9 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

10

La crisis económica se ha superado gracias al Gobierno del PP

En 2015, después de siete años de muy dura crisis económica, los indicadores macroeconómicos de España comenzaron a remontar: crecimientos económicos por encima del 3 %, creación de empleo a un ritmo de más de 500 000 trabajadores anuales, exportaciones en máximos históricos y prima de riesgo en unos niveles completamente manejables. Son muchos los que, en consecuencia, han atribuido el éxito de esta recuperación a la política económica desplegada por el PP desde su llegada a La Moncloa.

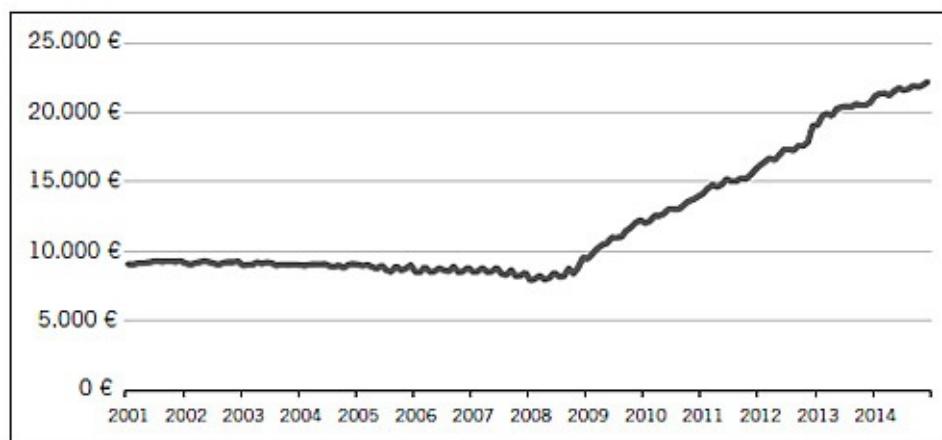
Ahora bien, la mejoría de las variables macroeconómicas no nos indica en sí misma si este buen comportamiento económico se produce gracias a la actuación del gobierno o a pesar de ella. A la postre, es evidente que quienes crean directamente el empleo, colocan sus productos en los mercados internacionales o aumentan la productividad de sus negocios son los empresarios, no los políticos o los burócratas. Como mucho, a un equipo político podrá atribuirse el mérito de haber eliminado obstáculos —como pueden ser los impuestos o las regulaciones— que impedían a los empresarios con buenas ideas generar riqueza en beneficio de toda la sociedad. Pero poco más.

De ahí que la pregunta que debemos efectuarnos es si las normas y reformas promovidas por el Ejecutivo de Mariano Rajoy han contribuido a crear ese marco institucional favorable dentro del cual los empresarios nacionales e internacionales se ven mucho menos maniatados por la Administración para desarrollar su fundamental labor. Y la respuesta a esta cuestión solo puede ser negativa: el gobierno de Rajoy ha sido el que más impuestos ha subido en toda nuestra historia, no ha aprobado liberalizaciones

de calado que hayan facilitado el emprendimiento (con la muy parcial y timorata excepción de la reforma laboral) y, para más inri, ha dejado sin resolver los gravísimos problemas del déficit público y de la deuda exterior, hipotecando gravemente el futuro de los españoles.

En este último sentido, basta decir que entre finales de 2011 y de 2014, la deuda pública por habitante se incrementó en España desde los 15 400 euros a los 22 200. Es decir, la desidia del Gobierno del Partido Popular para recortar el déficit implicó cargarle a cada español con una deuda adicional de 6800 euros en apenas tres años (gráfico 26).

Gráfico 26. Deuda pública por habitante en España



Fuente: Elaboración propia a partir de Indicadores Económicos (Banco de España) y del FMI.

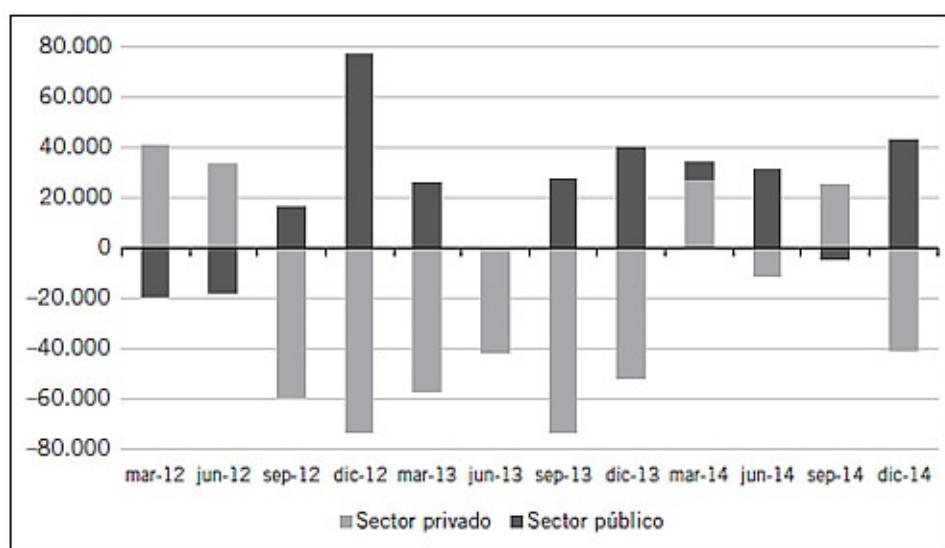
Nota: Los datos de deuda pública son trimestrales y los datos de población anuales, así que hemos supuesto que la población se mantenía constante a lo largo de todos los trimestres en un mismo año.

Además, este déficit público que el Partido Popular se ha negado a reducir con mucho mayor decisión tampoco contribuye a solventar el otro grave desequilibrio financiero de España: su endeudamiento exterior. Para reducir la deuda exterior de una economía es necesario exportar más de lo que se importa (para que así, con la diferencia positiva entre los ingresos y los gastos exteriores, se amortice deuda externa). Los déficits públicos equivalen a una mayor demanda interna: parte de la producción nacional que podría haberse exportado encuentra demanda en España y no se vende al extranjero (menores exportaciones) y, a su vez, la mayor demanda de aquellas mercancías que no se produzcan en España incrementará las compras al extranjero (mayores importaciones). En consecuencia, el déficit público no estimula el éxito de las

exportaciones españolas, sino que lo frena y, al frenarlo, disminuye nuestra capacidad de desapalancarnos externamente.

De hecho, entre finales de 2011 y de 2014, el principal responsable de que nuestro endeudamiento exterior no se redujera con muchísima mayor intensidad fue el sector público: la deuda exterior privada disminuyó durante ese período en 280 000 millones de euros y, en cambio, la deuda exterior pública se incrementó en 225 000 millones de euros (gráfico 27).

Gráfico 27. Variación intertrimestral de la deuda exterior de España por sectores (millones de euros).



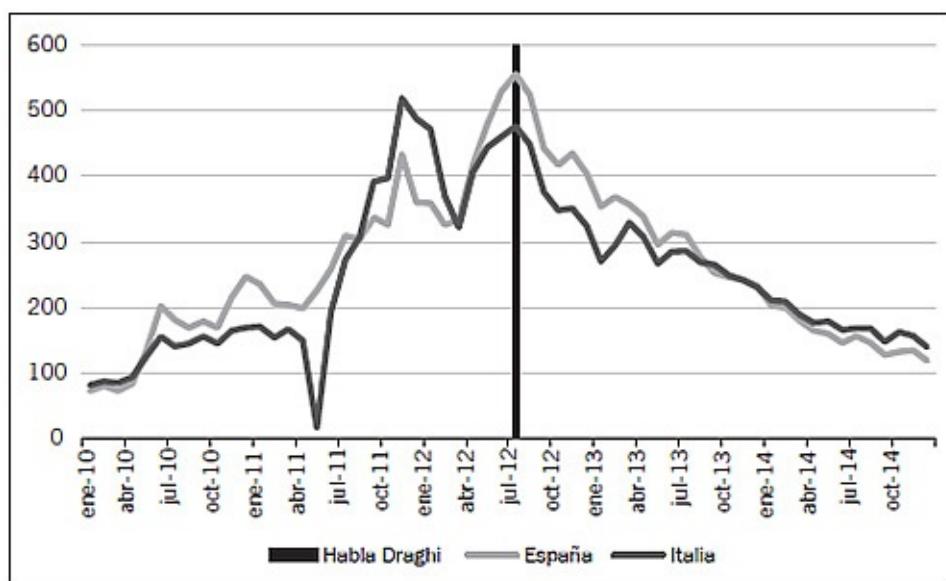
Fuente: Indicadores Económicos (Banco de España).

Nota: La categoría de sector privado incluye los sectores de «inversión directa», «otros sectores residentes», «otras instituciones financieras monetarias» y «autoridad monetaria». La categoría de sector público incluye el sector de «Administraciones Públicas». Hemos incluido a la autoridad monetaria como sector privado debido a que su endeudamiento exterior responde esencialmente a necesidades de financiación del sector financiero privado.

Es cierto que el PP llegó al poder en una coyuntura verdaderamente crítica, con un Estado y un sistema financiero mucho más al borde de la quiebra de lo que muchos son capaces de imaginar *a posteriori*. Pero ninguna de ambas lacras se solucionó gracias a la actuación del gobierno, sino al auxilio de las instituciones comunitarias: el sistema financiero español fue recapitalizado mediante un préstamo blando del Mecanismo Europeo de Estabilidad que deberemos amortizar los contribuyentes en el futuro (en lugar de mediante un *bail-in* sobre los acreedores de las cajas, como defendimos en

el capítulo 7); y la bancarrota estatal fue evitada por la actuación del Banco Central Europeo, primero prometiendo por boca de Mario Draghi que «haría todo lo posible para salvar el euro» y más tarde ejecutando un ambicioso y arriesgado programa de compra de deuda pública. Tan solo es necesario observar cómo las primas de España y de Italia comienzan a descender con fuerza y en paralelo desde el momento en que Draghi pronunció esas mágicas palabras a finales de julio de 2012 (gráfico 28). Difícil atribuirle a Rajoy el éxito de la estabilización financiera *de Italia*.

Gráfico 28. Prima de riesgo de España y de Italia (puntos básicos).



Fuente: Banco Central Europeo.

En definitiva la estabilización macroeconómica dentro de la cual se ha restablecido el crecimiento español provino de Europa, no de La Moncloa. Por supuesto, Rajoy podría haberlo hecho muchísimo peor, por ejemplo desfilando por la suicida senda populista que han seguido otros gobiernos europeos como el de Syriza en Grecia. Pero también podría haberlo hecho mucho mejor, pinchando la burbuja de gasto público en la que todavía estamos sumergidos, bajando impuestos con audacia y liberalizando completamente la economía. Eso fue, de hecho, lo que prometió que iba a hacer durante la campaña electoral y lo que, agotada su primera legislatura, dejó pendiente de hacer para perjuicio de todos los españoles.

Para saber más...

- Sobre qué reformas habría podido impulsar el PP para favorecer una recuperación sostenible: capítulos 4 a 6 de *Una alternativa liberal para salir de la crisis*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2012.

Impuestos

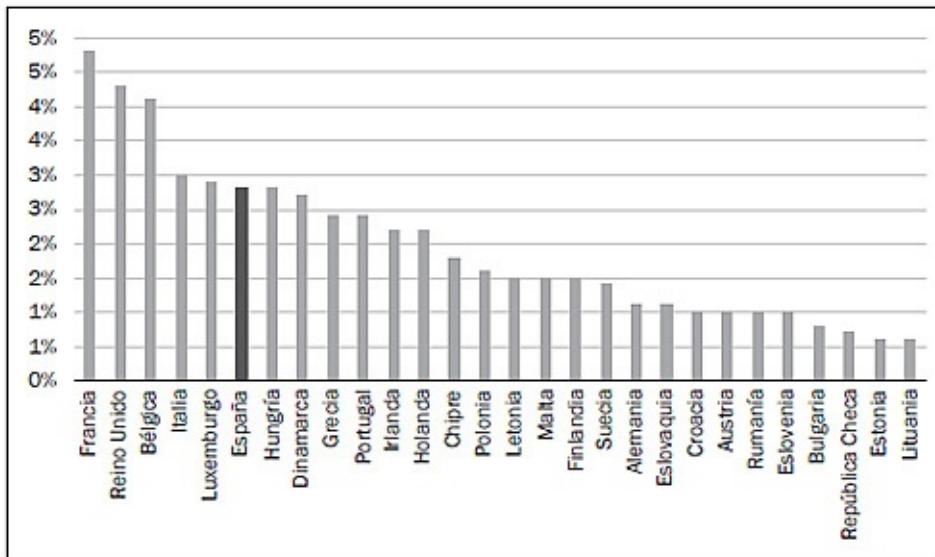
11

Los ricos no pagan impuestos

El discurso de que España es un paraíso fiscal para los ricos ha calado ampliamente en nuestra sociedad, de modo que todos los partidos se han apresurado a prometer nuevos impuestos sobre la riqueza para que las grandes fortunas «contribuyan equitativamente» al mantenimiento de nuestro Estado sobredimensionado. Pero ¿es verdad que España es un paraíso fiscal para los ricos? ¿Es verdad que otros Estados europeos pueden desarrollar una redistribución de la renta mucho más intensa porque gravan de un modo más decidido el patrimonio de los más acaudalados? Pues no, no es verdad.

Si acudimos a Eurostat, descubriremos que, en 2012, España fue el sexto país de la Unión Europea que más recaudó por impuestos sobre la riqueza: es decir, impuestos que gravan el patrimonio personal de los ciudadanos (inmuebles, fondos de inversión, depósitos bancarios, empresas familiares, acciones en empresas cotizadas, etc.). En concreto, el equivalente al 2,8 % del PIB... el doble que países a los que supuestamente muchos quieren emular como Finlandia o Suecia (gráfico 29).

Gráfico 29. Recaudación por impuestos sobre la riqueza en 2012 (% PIB).

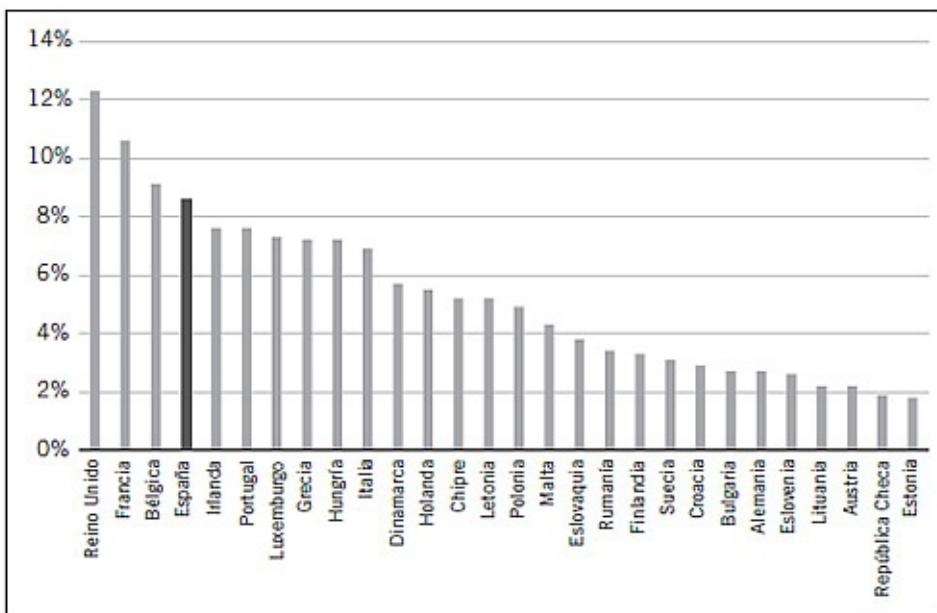


Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Otra métrica que podríamos emplear para comparar la importancia de los impuestos sobre la riqueza en España frente al resto de países europeos es el peso de su recaudación sobre el conjunto de ingresos fiscales del Estado. Al cabo, un Estado que gravara la riqueza podría recaudar mucho en términos absolutos pero poco en términos relativos: por ejemplo, un país donde la presión fiscal sea del 50 % del PIB y el Estado obtenga el 5 % del PIB a partir de impuestos sobre la riqueza trata relativamente mejor a sus ricos que uno donde la presión fiscal sea del 4 % del PIB y la mitad de esa recaudación (el 2 % del PIB) proceda de gravar la riqueza.

Así pues, ¿cambia sustancialmente el *ranking* anterior cuando medimos la recaudación por impuestos sobre la riqueza con respecto a la recaudación total de un país? Sí, sí cambia y para restar razones a quienes sostienen que España es un paraíso fiscal: según esta métrica, España es el cuarto país de Europa con una mayor fiscalidad sobre la riqueza. En concreto, el 8,6 % de todos los impuestos proceden de ahí... casi tres veces más que en Suecia o Finlandia (gráfico 30).

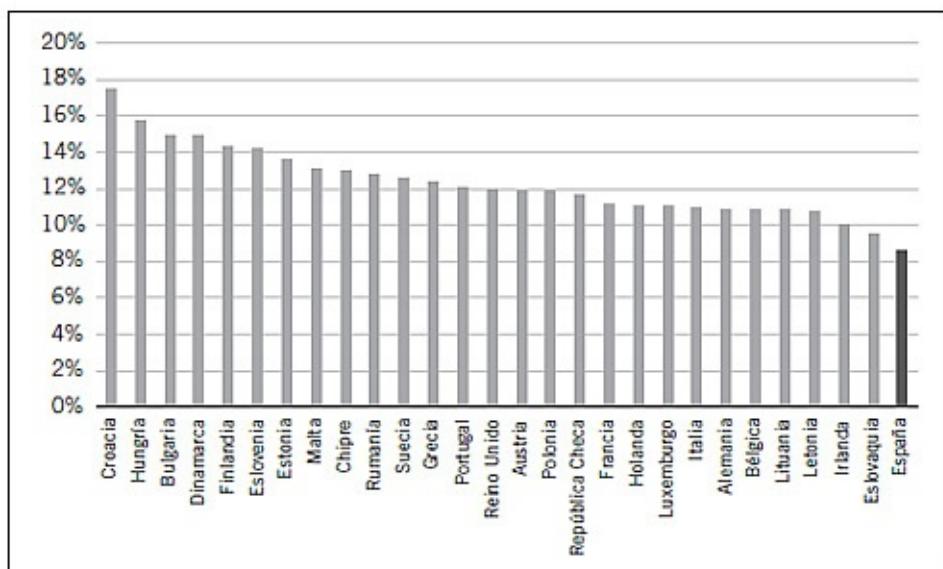
Gráfico 30. Recaudación por impuestos sobre la riqueza en 2012 (% recaudación tributaria total).



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

En otras palabras, dada la sobrerrepresentación de los impuestos sobre la riqueza dentro de la recaudación global de la Hacienda española, incluso aquellos partidos que desean incrementar los ingresos del Estado deberían optar por subir antes otros impuestos distintos a los que gravan la riqueza. ¿Cuáles? Pues aquellos en los que recaudamos más poco comparado con el resto de la Unión Europea, por ejemplo en los impuestos sobre el consumo: España es el país de toda la Unión Europea que menos recaudó en 2012 por tributos sobre el consumo (gráfico 31).

Gráfico 31. Recaudación por impuestos sobre el consumo en 2012 (% PIB).



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Con todo ello no quiero dar a entender que España deba subir todavía más sus impuestos sobre el consumo: soy de la opinión de que ningún impuesto debería subir en España y que, en cambio, todos ellos debieran reducirse. Ahora bien, aquellas personas que promuevan un Estado mayor deberían, en coherencia, impulsar subidas de los gravámenes sobre el consumo. Si ello no sucede, si a pesar de que todos los partidos ambicionan más gasto público y todos reclaman renovadas subidas de impuestos, ninguno se ha atrevido a ponerle el cascabel al gato de la tributación sobre el consumo, es básicamente porque la competición electoral se ha convertido en un modo de aunar el apoyo de las mayorías para explotar a las minorías. Dado que la mayoría de la gente no quiere pagar más impuestos pero egoístamente sí desea que los demás los paguen, resulta electoralmente suicida proponer impuestos que afecten al grueso de la población: los impuestos han de concentrarse en las minorías irrelevantes desde un punto del recuento de votos («los ricos») aunque sea alegando falsas razones («los ricos no pagan impuestos en España»).

No hay ninguna racionalidad económica detrás de la lógica de proponer más subidas de impuestos a los ricos, pues la riqueza ya se halla en España más penalizada que en la práctica totalidad de países de la UE. La racionalidad detrás de las proclamas de subir más los impuestos «a los ricos» es meramente populista: un cálculo político para arañar votos arengando el resentimiento interclasista entre la población.

12

Los pobres no pagan impuestos

Existe una percepción bastante generalizada de que los trabajadores con rentas salariales más bajas apenas pagan impuestos en España. No es de extrañar: en el año 2013, por ejemplo, la declaración media del IRPF para los trabajadores que ingresaron menos de 21 000 euros arrojó, según la Agencia Tributaria, un saldo negativo de en torno a 400 euros; es decir, a la mayoría de trabajadores de nuestro país la declaración de la renta les salió a devolver... no a pagar. Muchos trabajadores —en concreto, todos aquellos asalariados con un único pagador y rentas inferiores a 22 000 euros anuales— ni siquiera están obligados a presentar la declaración del IRPF. E incluso, en 2014, el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, llegó a prometer que las rentas salariales inferiores a 12 000 euros dejarían de pagar el impuesto sobre la renta. Por tanto, parecería bastante evidente que las rentas bajas no pagan impuestos y que todo el gasto público, incluido el Estado de Bienestar, es costeado por los ricos en benéfica redistribución hacia los pobres.

Sin embargo, semejante idea es errónea. El Estado ha sofisticado lo suficiente su rapiña tributaria como para que no seamos conscientes de los impuestos que verdaderamente estamos soportando. La mordida fiscal queda en su mayor parte oculta para los ciudadanos, lo que facilita que el sector público pueda seguir esquilmandolos inconscientemente. Tres son las estrategias que emplea el Estado para camuflar su parasitismo tributario:

- Cotización empresarial a la Seguridad Social: La primera treta tributaria con la que se saquea al trabajador son las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social: cotizaciones que representan el 29,9 % del salario del trabajador. Muchas personas no consideran estas cotizaciones empresariales como parte de su remuneración laboral por

cuanto «quien las paga es el empresario». Sin embargo, el salario también lo paga el empresario y no por ello deja de considerarse parte de esa remuneración laboral. Asimismo, si el empresario constituyera un plan privado de pensiones en favor de sus trabajadores, es obvio que todos lo calificaríamos como «retribución en especie» de los trabajadores. Pues lo mismo sucede con la cotización empresarial a la Seguridad Social, mediante la cual el Estado obliga al empresario a destinar una parte de la remuneración de sus trabajadores a financiar un plan estatal de pensiones llamado Seguridad Social. Por consiguiente, las cotizaciones sociales a cargo del empresario deben ser vistas como una remuneración del trabajador de la que el Estado le impide disponer libremente: algo similar a si el Estado obligara a los trabajadores a cotizar a la Seguridad Social con una porción fija de su salario. En Dinamarca, de hecho, la cotizaciones empresariales a la Seguridad Social son prácticamente inexistentes, de modo que las pensiones públicas se abonan a través de un IRPF mucho más elevado que en España. ¿Significa ello que en España son los empresarios los que pagan las pensiones públicas y que en Dinamarca son los trabajadores quienes lo hacen? No, en ambos casos son los trabajadores, dado que las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social también son tributo sobre el sueldo del trabajador.

- Las retenciones en las rentas del trabajo: Que la declaración del IRPF nos salga «a devolver» no significa que no paguemos nada de IRPF. Mes a mes, la nómina de cualquier español se ve disminuida por una partida conocida como retenciones del IRPF. Las retenciones son una especie de adelanto al Gobierno de los impuestos que nos tocaría pagarle al presentar la declaración en el mes de junio. Gracias a ello, el asalariado no solo proporciona financiación gratuita al Estado durante doce meses (ya que paga el impuesto antes de tiempo), sino que psicológicamente le resulta más llevadero el abono del tributo que si tuviera que sufragarlo todo de una sola vez en junio. De ahí que, al presentar la declaración, un trabajador solo tenga que pagar a Hacienda la diferencia entre su deuda tributaria y las retenciones que ya ha adelantado durante los doce meses anteriores. Por ejemplo, imaginemos que a un trabajador se le retienen cada mes 100 euros de su nómina y que, presentada la declaración en junio, su deuda tributaria por IRPF asciende a 1400 euros: lo único que deberá ingresar ese ciudadano es la diferencia entre los 1400 euros que debe pagar y los 1200 euros que *ya ha pagado* (es decir, solo 200 euros). Pero, por eso mismo, que la declaración salga a devolver no significa que no se pague IRPF: si uno ha adelantado 1200 euros y su deuda con Hacienda es de 1100, se le devolverán 100 euros (pero ello no quitará que habrá

pagado 1100 euros por IRPF durante todos los meses anteriores). No en vano, aunque a los asalariados con rentas entre 12 000 y 21 000 euros la declaración les salió a devolver unos 400 euros, como media pagaron por IRPF 1880 euros (es decir que, como media, se les retuvieron casi 2300 euros).

- Los impuestos indirectos: Aunque es por casi todos sabido que la práctica totalidad de los bienes de consumo que adquirimos llevan aparejados impuestos indirectos, la mayoría de personas no suele ser consciente de qué porcentaje del precio de venta se corresponde con impuestos —ya sea el IVA o los Especiales (alcohol, tabaco, hidrocarburos, electricidad...)— y cuál con ingresos para el vendedor. Es bastante habitual, de hecho, escuchar quejas contra la avaricia empresarial que fija elevadísimos precios sobre determinados bienes básicos, como la gasolina o la electricidad, cuando una parte muy sustancial de esos precios se corresponde con impuestos indirectos (el caso de la electricidad lo estudiaremos con detalle en el capítulo 39). Simplemente, la práctica habitual de no diferenciar entre el precio de venta al público antes y después de impuestos facilita que muchos contribuyentes olviden que, cada vez que adquieran un bien o servicio final, no solo están pasando por la caja del empresario correspondiente, sino por la caja del ministro de Hacienda.

En definitiva, el Estado intenta ocultar y camuflar todos los tributos que impone a sus ciudadanos. No es casualidad: en contra de lo que suele proclamar la propaganda de la Agencia Tributaria —«Hacienda somos todos»—, la inmensa mayoría de ciudadanos no pagan impuestos de manera risueña, patriota y orgullosa; al revés, sienten de primera mano que el Estado les está arrebatando coactivamente la riqueza que han logrado generar mediante su pacífico esfuerzo y dedicación. Por ello, es del todo imprescindible ocultar la verdadera magnitud de la mordida tributaria, especialmente la que es soportada por los ciudadanos con menores rentas de la sociedad, esto es, por aquellos ciudadanos que supuestamente se ven beneficiados con el redistributivo Estado de Bienestar.

Así pues, ¿cuántos impuestos paga verdaderamente un ciudadano con rentas bajas? Vamos a considerar tres casos: un trabajador que cobre el salario mínimo de 9172 euros anuales; un trabajador que cobre el salario más frecuente en España, ubicado en 15 500 euros; y un trabajador que cobre el salario medio en España, de 22 700 euros.

Estos tres trabajadores estarán obligados a abonar cotizaciones a la Seguridad Social (la cotización a cargo del empresario es del 29,9 % y la

cotización a cargo del trabajador es del 6,35 %), IRPF (incluyendo las retenciones mensuales) e impuestos indirectos varios. Dejamos de lado otros posibles impuestos como el IBI o las tasas municipales. Para conocer su deuda fiscal en concepto de IRPF, acudiremos al Análisis Estadístico de los datos del IRPF elaborado por el Ministerio de Hacienda (salvo para el trabajador que cobra el salario mínimo, quien a partir de 2016 no pagará IRPF); para calcular la cantidad de impuestos indirectos soportados, supondremos un tipo medio del 15 % que recoja todos los pagos por IVA, Impuesto sobre la Electricidad, Impuesto sobre el Alcohol o el Tabaco, Impuesto sobre los Hidrocarburos, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, Impuesto de Matriculación de Vehículos de Transporte, etc. Es verdad que una persona puede ahorrar parte de su renta en lugar de gastarla en consumir, pero para disfrutar de esa renta no nos quedará más remedio que consumirla antes o después y, cuando lo hagamos, pagaremos impuestos indirectos (es decir, el ahorro es solo una forma de retrasar el pago de impuestos indirectos sobre la renta que queramos disfrutar en algún momento).

Con estas premisas, obtendremos los siguientes resultados:

	Salario mínimo (9.172 euros)	Salario más frecuente (15.500 euros)	Salario medio (22.700 euros)
Cotización social a cargo del empresario	2.742	4.635	6.787
Cotización social a cargo del trabajador	577	984	1.440
IRPF	0	1.405	3.245
Impuestos indirectos	1.276	1.966	2.701
TOTAL	4.595 euros	8.990 euros	14.175 euros

Es decir, los tributos que abonan los trabajadores que se hallan en la parte baja de la distribución de la deuda (desde el salario mínimo al salario medio) oscilan en una horquilla entre 4600 euros y 14 200 euros. Las cifras podrán resultar sorprender a muchos, por cuanto, como decíamos, no son conscientes de que las cotizaciones sociales a cargo del empresario forman parte de su remuneración aunque no figuren en su nómina (es decir, el salario mínimo es de 9172 euros más la cotización empresarial de 2742 euros, esto es, 11 914 euros; a su vez, el salario más frecuente es de 20 135 euros; y el salario medio es de 29 485 euros). Incluyendo estas cotizaciones empresariales a la

Seguridad Social en la remuneración total del trabajador, diremos que un sueldo mínimo de 11 914 euros abona unos tributos de 4595 euros (un tipo medio del 38,5 %); el salario más común de 20 135 euros paga unos tributos de casi 9000 euros (un tipo medio del 44,1 %); y el salario medio de 29 485 euros, unos tributos de 14 175 euros (es decir, un tipo medio del 48,1 %).

Otra forma acaso más visual de expresar el importe de esta mordida tributaria es plantearnos hasta qué día estamos trabajando para pagarle nuestros tributos al Estado: es lo que se conoce como el Día de la Liberación Fiscal, a saber, el día del año a partir del cual podemos considerar que nuestros ingresos que percibimos están «libres de impuestos». Pues bien, según los tipos medios anteriores, un trabajador que percibe el salario mínimo está trabajando hasta el 21 de mayo exclusivamente para pagar impuestos; el trabajador con el salario más frecuente lo está haciendo hasta el 10 de junio; y el asalariado con el sueldo medio, hasta el 25 de julio.

Salario mínimo: 21 de mayo



Salario más frecuente: 10 de junio



Salario medio: 25 de junio



Huelga decir que unos tipos medios que oscilan entre el 40 y el 50 % no puede decirse precisamente que sean precisamente bajos. En ningún sentido del término, unas personas que están trabajando exclusivamente para el Estado entre cinco y seis meses por año puede considerarse que apenas paguen impuestos. La idea de que las rentas bajas en España no pagan impuestos es simple y llanamente una gran mascarada estatal con el objetivo de ocultar el tremendo expolio al que son sometidos, también, los trabajadores con sueldos más modestos.

Para saber más...

- Sobre los impuestos que soportan los españoles: capítulo I. 2 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

13

Las rentas del capital no pagan impuestos

Según vimos en el capítulo 11, la riqueza patrimonial se halla enormemente penalizada en España desde un punto de vista fiscal. Los ricos sí pagan impuestos por el hecho de ser ricos y lo hacen con bastante más intensidad que en la mayoría de países europeos. Sin embargo, otro argumento muy socorrido para demostrar que los ricos no pagan impuesto alguno es referirse al desigual trato que reciben las rentas del trabajo y las rentas del capital dentro del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.

En efecto, si uno acude a los tipos impositivos para 2016, nos encontramos con que los gravámenes de la base general (los que pagan las rentas del trabajo) son muy superiores a los de la base del ahorro (los que pagan las rentas del capital).

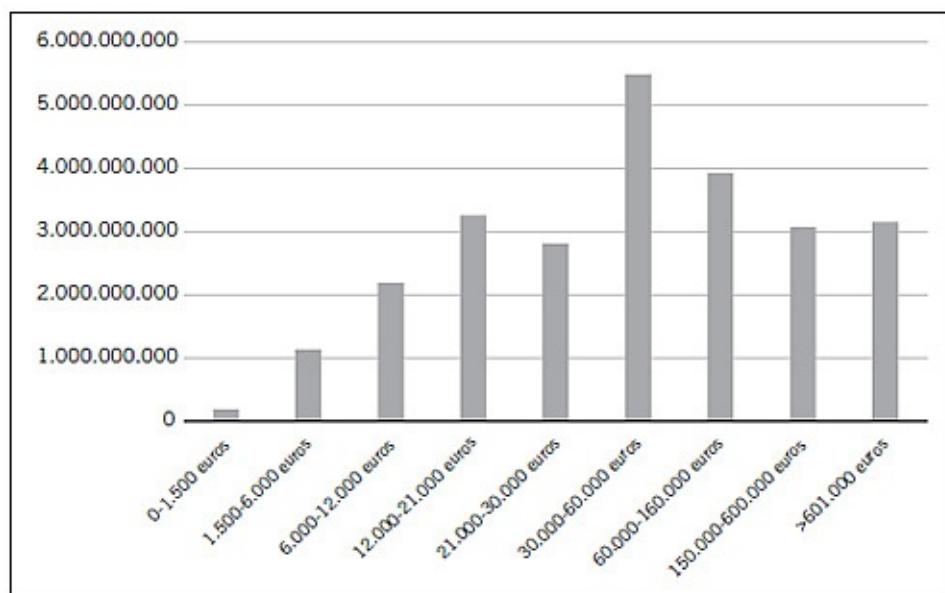
Como podemos observar en las siguientes tablas, las rentas del capital se benefician de un tipo impositivo máximo del 23 %, mientras que las rentas del trabajo sufren uno del 45 %. Pero incluso rentas salariales más intermedias se ven notablemente castigadas con respecto a las del capital: por ejemplo, entre 12 500 y 50 000 euros, las rentas del capital pagan solo un 21 %, mientras que las del trabajo han de abonar entre el 24 y el 37 %. ¿A qué se debe semejante asimetría? ¿Acaso no estamos ante un genuino privilegio de los ya ultraprivilegiados rentistas a costa de los aplastados proletarios?

Base imponible general	Tipo a aplicar
De 0 a 12.450 euros	19%
De 12.450 a 20.200 euros	24%
De 20.200 a 35.200 euros	30%
De 35.200 a 60.000 euros	37%
Más de 60.000 euros	45%

Base imponible del ahorro	Tipo a aplicar
De 0 a 6.000 euros	19%
De 6.000 a 50.000 euros	21%
Más de 50.000 euros	23%

De entrada, conviene empezar clarificando algunos errores: cobrar rentas de capital no es sinónimo de ser rico, en el sentido de persona con un elevado patrimonio. En 2013, el 60 % de todas las rentas del capital fue a parar a personas cuyos ingresos totales eran inferiores a 60 000 euros anuales (gráfico 32). Es verdad que los ricos perciben proporcionalmente más rentas del capital que los pobres, pero no es verdad que castigar fiscalmente a las rentas del capital (al ahorro) sea igual a castigar a los ricos. También se castiga a los no ricos.

Gráfico 32. Número de declarantes por ingresos procedentes de rentas del capital por tramos de renta total



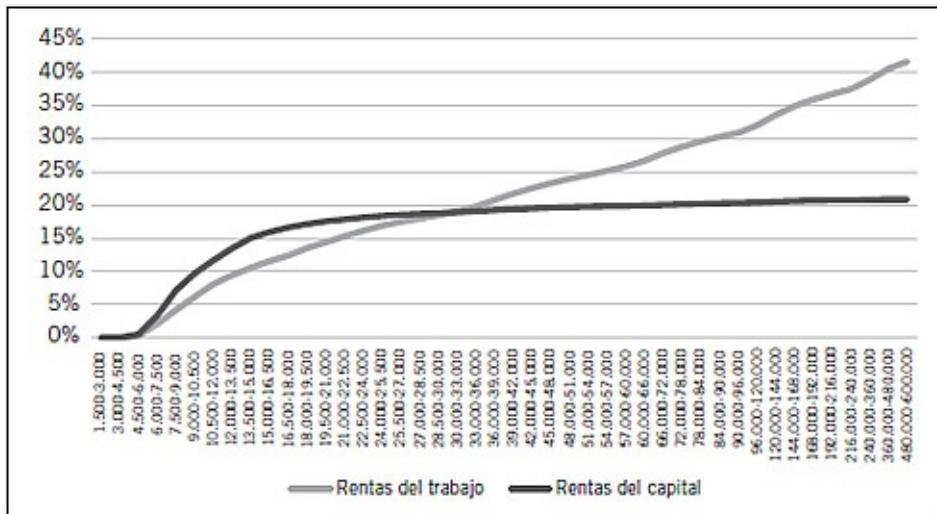
Fuente: Estadísticas de los declarantes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del año 2013 (Agencia Tributaria).

Pero que muchas más personas que los estrictamente ricos perciban rentas del capital no justifica el aparente trato desigualitario que reciben las rentas del trabajo y del capital: ¿por qué los salarios deben castigarse fiscalmente más que los dividendos, los intereses o las plusvalías?

En realidad, lo que sucede es que las rentas del capital tienen una fiscalidad mucho más proporcional que las rentas del trabajo, lo que provoca que, en muchos tramos bajos de ingresos, los salarios soporten menos impuestos que las rentas del capital (ya que existen muchas más deducciones, exenciones y no sujetaciones en las rentas del trabajo que en las del capital) pero que, en cambio, en los tramos altos de renta los salarios sí soporten más impuestos que las rentas del capital: así, el tipo medio al que tributaron las rentas del trabajo en 2011 (un año en el que la estructura del IRPF era muy similar a la de 2016) fue del 18,4 %, mientras que el tipo medio de las rentas del capital fue del 17,7 %; como vemos, la diferencia es de apenas siete décimas. En el gráfico 33 representamos el tipo medio efectivo que abonaron las rentas del trabajo y del capital en 2011: es fácil observar que los salarios inferiores a 33 000 euros están tratados fiscalmente mucho mejor que las rentas del capital de hasta 33 000, y que a partir de ahí sucede al revés.

A la vista de los datos, pues, los únicos que podrían quejarse de discriminación fiscal son o las rentas del capital inferiores a 33 000 euros o las rentas del trabajo superiores a 33 000 euros. Es decir, el 85 % de contribuyentes que declararon ingresar menos de 33 000 euros por rentas salariales no deberían colocar el grito en el cielo por asimétrico trato alguno, ya que su fiscalidad es mucho mejor que la que recibirían si ingresaran esas cantidades en concepto de dividendos, intereses o plusvalías.

Gráfico 33. Tipos medios de las rentas del trabajo y del capital en 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de (Dirección General de Tributos).

Con todo, podría objetarse que las rentas del capital más elevadas sí están recibiendo un trato privilegiado por cuanto pagan bastante menos impuestos que las rentas del trabajo de esa misma magnitud y, en consecuencia, su gravamen fiscal debería ser incrementado. Otra forma de verlo menos complaciente con los impuestos altos sería afirmar que las rentas del trabajo superiores a 33 000 euros están injustamente penalizadas desde un punto de vista fiscal y, en consecuencia, su gravamen fiscal debería ser minorado.

Pero, en realidad, ni siquiera puede afirmarse que las rentas del capital superiores a 33 000 euros paguen menos impuestos que las rentas del trabajo de igual magnitud. A la postre, las rentas del capital pueden provenir de dos fuentes —de activos financieros (bonos y acciones, especialmente) o de activos reales (inmuebles)— y en ambos casos están sometidas a otros impuestos distintos al IRPF.

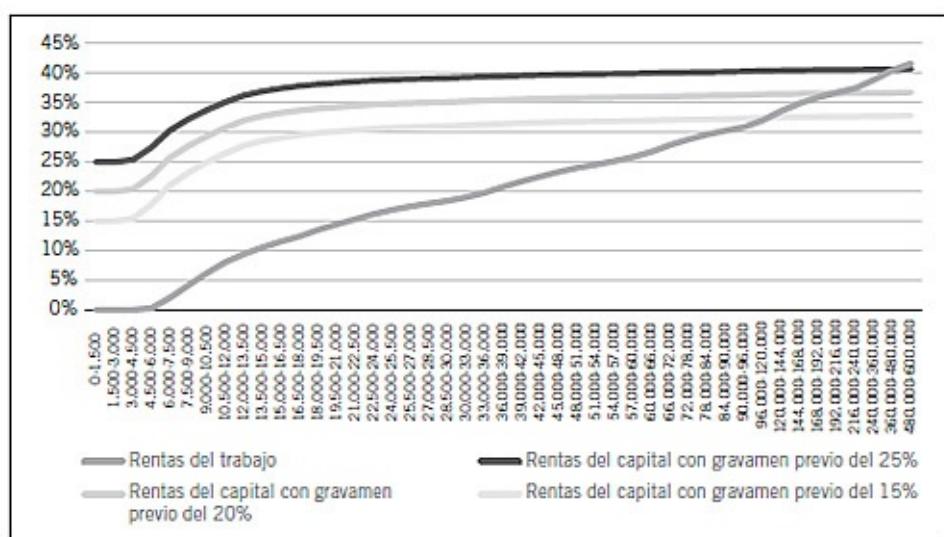
Las rentas financieras suelen proceder de los intereses o dividendos que abona una empresa a partir de sus beneficios (o de las plusvalías obtenidas por la capitalización de los mismos) y los beneficios de una compañía están sujetos al Impuesto de Sociedades (dicho de otra forma, si una empresa no pagara Impuesto de Sociedades, podría abonar dividendos o intereses más elevados a sus accionistas o acreedores). El Impuesto de Sociedades en España tiene un tipo nominal del 25 o del 30 %, que en realidad se materializa en un tipo efectivo entre el 20 y el 25 %: esos gravámenes también son, por tanto, soportados por quienes reciben rentas de capital. La única excepción a esta regla serían los intereses procedentes de la deuda pública, ya que el Estado los abona de sus ingresos tributarios: por consiguiente, en todo caso

podríamos hablar de un privilegio fiscal para los ahorradores que financian al Tesoro.

Las rentas inmobiliarias no están sometidas a un gravamen distinto del IRPF, pero el patrimonio inmobiliario que las genera sí lo está (el IBI o la plusvalía municipal, por ejemplo), tal como vimos en el capítulo 11. El IBI se ubica entre el 0,4 y el 1,1 % del valor catastral del inmueble: si un ahorrador logra obtener una rentabilidad neta anual del 4 % sobre ese valor catastral, estaremos hablando de un gravamen equivalente sobre los ingresos por alquileres de entre el 10 y el 27,5 %. Por tanto, los ahorradores que ingresan rentas de su patrimonio inmobiliario han de pagar impuestos tanto por el flujo de ingresos (rentas del capital) como por el stock generador de los ingresos (inmuebles).

Modifiquemos ahora nuestro gráfico anterior de los tipos efectivos medios de las rentas salariales y del capital bajo tres supuestos distintos: a saber, que el gravamen que *previamente* han sufrido las rentas del capital es a) del 15 %, b) del 20 %, c) del 25 %. Bajo estos tres supuestos, el *nuevo* tipo efectivo medio de las rentas del capital sería el que aparece en el gráfico 34: como puede observarse, en todos los casos las rentas del capital están más maltratadas fiscalmente que las del trabajo hasta los 120 000 euros. Y en los casos en los que el gravamen previo que soportan es del 25 %, las rentas del capital abonan más impuestos que las del trabajo hasta los 480 000 euros.

Gráfico 34. Tipos efectivos medios por tramos de renta, considerando el abono previo de otros tributos



Fuente: Elaboración propia a partir de (Dirección General de Tributos).

Acaso pudiera objetarse que la comparativa está sesgada, ya que, como hemos visto en el capítulo anterior, las rentas del trabajo también soportan previamente otro impuesto sobre el trabajo como son las cotizaciones a la Seguridad Social (de modo que, si las incluyéramos, el tipo medio se elevaría sustancialmente). Pero el argumento no es del todo válido: es verdad que las cotizaciones a la Seguridad Social (tanto a cuenta del trabajador como del empresario) son un tributo estatal que impide a los trabajadores disponer del fruto de su trabajo, pero son un tributo que adopta la forma de contribuciones forzosas. Las contribuciones forzosas se diferencian estrictamente de los impuestos generales en que el cotizante devenga derechos particulares frente al Estado (pensiones, prestaciones de desempleo...) en función de cuánto ha cotizado: por tanto, una parte de esas cotizaciones le regresarán al trabajador en el futuro en forma de prestaciones personales más generosas (a quien más cotice le regresará en mayor medida que a quien menos cotice). Por eso la comparativa no es del todo precisa: el ahorrador que paga impuestos por sus rentas del capital lo hace *sin contrapartida específica* alguna de cara al futuro (más impuestos del capital pagados no son más pensiones o más prestaciones contra el desempleo devengadas).

En definitiva, pese a las apariencias que se derivan de la observación de los tipos nominales de los distintos tributos, no es verdad que las rentas del capital estén más favorablemente tratadas que las rentas del trabajo dentro de nuestro sistema fiscal. Para la inmensa mayoría de los casos, es más bien al revés.

14

Las sicav no pagan impuestos

Otra idea muy extendida en el imaginario colectivo es que las grandes fortunas no pagan impuestos en España gracias a que cuentan con un instrumento confeccionado a su medida para eludir sus obligaciones: las sicav. Según reza esta corriente de opinión, si las sicav pagaran impuestos como todo hijo de vecino, el déficit público en España podría reducirse de manera muy acusada. Pero ¿realmente es así?

Empecemos definiendo qué es una sicav. Las sicav son un tipo de Institución de Inversión Colectiva: en concreto, Sociedades de Inversión de Capital Variable. Se trata, pues, de una sociedad anónima a través de la cual se gestiona un patrimonio financiero mínimo de 2,4 millones de euros proveniente de al menos 100 personas (si bien, solo una de ellas suele poseer la porción relevante del patrimonio financiero gestionado, controlando así la sicav y relegando al resto de accionistas a la posición de meros «mariachis» interpuestos por los requisitos regulatorios). Otros tipos de instituciones de inversión colectiva son los fondos de inversión (análogos a las sicav, pero sin personalidad jurídica propia), los fondos y sociedades de inversión inmobiliaria (a diferencia de las sicav no invierten en acciones, sino en inmuebles) o los fondos indexados (ETF).

Todas las instituciones de inversión colectiva —repito, *todas*: incluyendo los fondos de inversión— tributan al 1 % sobre sus beneficios, según el artículo 28.5 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Pero la historia, por desgracia, no termina aquí: si usted obtiene ganancias en su institución de inversión colectiva y posteriormente se las distribuye en forma de dividendos, usted (y también los ricos con sicav) pasará a tributar por ese importe al 19, 21 o 23 % según marca el IRPF; el 1 % se paga

únicamente sobre los beneficios de la institución de inversión colectiva (por Impuesto de Sociedades), no sobre la distribución de esos beneficios a sus accionistas (quienes abonan IRPF). Dicho de otra manera, usted puede acogerse exactamente al mismo régimen fiscal que la casta plutocrática que disfruta de una sicav simplemente contratando un fondo de inversión de esos cientos que los bancos le ruegan machaconamente que contrate. Si tan ventajoso lo reputa, solo tiene que buscar su sucursal más cercana.

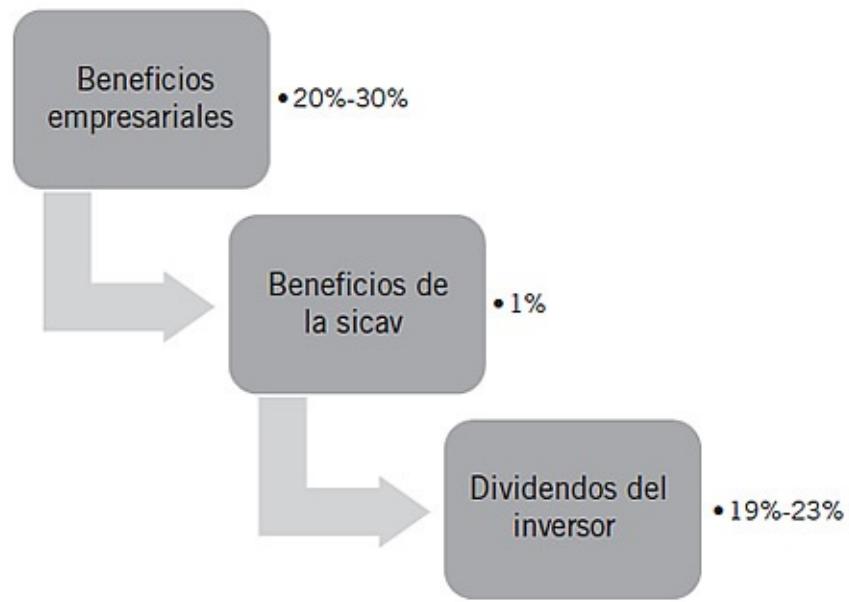
De hecho, hasta el año 2010, los accionistas de una sicav sí gozaban de un privilegio del que carecían los demás inversores en instituciones de inversión colectiva: sus dueños podían anotarse las distribuciones de capital como minoraciones del capital inicialmente suscrito (hasta que este cayera al mínimo regulatorio), ahorrándose pagar impuestos sobre tales reducciones de capital (ya que no computaban como plusvalías). Pero desde 2010, ese régimen ventajoso fue suprimido por Elena Salgado (lo ideal habría sido ampliarlo a los fondos de inversión). Por tanto, a partir de entonces sí que dejó de haber excusas: el régimen fiscal de la sicav es exactamente igual al de los fondos.

Acaso, empero, se considere que ese régimen fiscal resulta escandalosamente privilegiado por mucho que todos podamos acogernos a él. ¿Qué sentido tiene que la mayoría de empresas estén pagando por Sociedades unos tipos nominales entre el 25 y el 30 % mientras que, en cambio, las instituciones de inversión colectiva —entre ellas las sicav— tributen al 1 %? Pues tiene todo el sentido del mundo y, de hecho, no deberían tributar al 1 %, sino al 0 %.

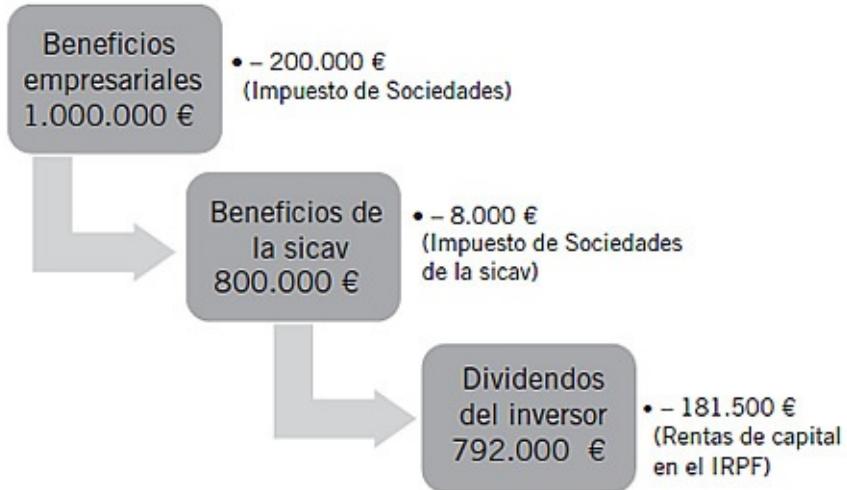
La razón es sencilla de comprender. Un fondo de inversión o una sicav son vehículos que compran acciones o bonos de empresas. Las acciones y los bonos son títulos de una compañía cuyo retorno, como ya expusimos en el capítulo anterior, se abona a partir de los beneficios de la propia empresa, los cuales ya vienen gravados por el Impuesto de Sociedades. Por consiguiente, en primer lugar, los fondos de inversión y las sicav ya están soportando indirectamente el Impuesto de Sociedades del 25 % o 30 % que abonan las compañías cuyas acciones o bonos tienen en cartera. En segundo lugar, los beneficios que propiamente obtenga el fondo de inversión o la sicav a cuenta de las revalorizaciones o de los dividendos abonados por su cartera, pagan el Impuesto de Sociedades de las instituciones de inversión colectiva (el 1 %).

Y, finalmente, cuando esos beneficios retenidos en el fondo de inversión o en la sicav (y procedentes, en última instancia, de los beneficios de las empresas cuyas acciones ha adquirido la institución de inversión colectiva)

son repartidos entre los accionistas del fondo o de la sicav, pasan a tributar por rentas del ahorro dentro del IRPF (al 19, 21 y 23 %). Sería absurdo que por el hecho de que, por ejemplo, Inditex le pague un dividendo a un intermediario (la sicav), este volviera a pagar el 30 % de Sociedades y que cuando ese intermediario distribuyera de nuevo el dividendo al inversor final tuviera que volver a abonar un 19, 21 o 23 % por rentas del ahorro en el IRPF.



Pongamos un ejemplo numérico. Imaginemos que una sicav adquiere el ciento por ciento de las acciones de una empresa de distribución textil. Esa empresa obtiene unos beneficios de un millón de euros, por los cuales paga un Impuesto de Sociedades del 20 % (un tipo cercano al efectivo). El millón de euros de beneficios ya se le reduce a 800 000 euros. Posteriormente, esos 800 000 euros los distribuye en forma de dividendos a sicav, por los cuales pagará un Impuesto de Sociedades del 1 %, quedándose en 792 000 euros. Y, finalmente, si esos 792 000 euros se distribuyen en forma de dividendos al propietario de la sicav, abonaría alrededor de 181 500 euros por IRPF. En total, pues, los beneficios de un millón de euros quedarían reducidos a 610 500 euros: un tipo efectivo de casi el 39 %.



Pero a los críticos de la sicav un tipo efectivo del 39 % les parece demasiado poco. ¿Qué sucedería si las sicav (o los fondos de inversión) pagaran un tipo efectivo por Sociedades del 20 % en lugar del 1 %? Pues que los beneficios finalmente distribuibles caerían a 493 500 euros, esto es, un tipo efectivo medio sobre el ahorro de casi el 51 %. Un auténtico despropósito confiscatorio que, para más inri, no podría limitarse a las sicav, sino que tendría que extenderse también a los fondos de inversión que mantienen las clases medias. A la postre, si se mantuviera la baja tributación de los fondos de inversión al tiempo que se eliminan la de las sicav, ¿qué harían los ricos? Pues comprar fondos de inversión e invertir su patrimonio a través de ellos. ¿De verdad vamos a machacar tributariamente a las clases medias ahorradoras para emprender una santa cruzada contra los ricos?

Claro que, tal vez, alguno piense que esa confiscatoria recaudación sobre el ahorro quedaría justificada si con ella cubriéramos nuestro gigantesco déficit público y así evitáramos los recortes del gasto. Bien, pues ni siquiera. En 2015, el capital invertido en sicav en España era de 34 500 millones de euros. Supongamos que la rentabilidad media que obtienen todas estas sicav a lo largo de su vida es del 5 % anual, esto es, que logran unos beneficios anuales de 1750 millones de euros. ¿Cuánto recaudaríamos si hicieramos tributar esos beneficios al 20 % en lugar de al 1 %? 350 millones de euros: en torno al 0,5 % del déficit público de 2014. En realidad, sin embargo, las cifras de recaudación serían bastante menores ya que buena parte de las sicav se deslocalizarían. Por tanto, sangraríamos el ahorro para absolutamente nada.

A la luz de todo lo anterior, acaso pueda parecer que no hay que cambiar nada sobre el régimen jurídico de las sicav. Pero no: es verdad que las sicav son un privilegio y que deberían dejar de serlo, pero por motivos distintos a los que suelen aducirse. Al cabo, la gran ventaja de una sicav frente a un

fondo de inversión no es fiscal, sino operativa: la sicav puede ser gestionada directamente por el accionista mayoritario, mientras que el fondo de inversión no (salvo que el inversor tenga la capacidad para nombrar al equipo gestor, lo que no sucede con los pequeños ahorradores). No existen buenas razones para excluir del régimen fiscal de las instituciones de inversión colectiva a aquel inversor minoritario que quiera autogestionar su cartera y, por eso, la manera de que las sicav dejen de ser un privilegio no es eliminarlas, sino generalizarlas a todos los inversores: a saber, que cualquiera pueda montarse una sicav sin exigir legalmente ningún tipo de inversión mínima.

Las grandes empresas no pagan impuestos

Año tras año, la Agencia Tributaria suele proporcionar un dato que encuentra mucho eco entre los medios de comunicación y en buena parte de la sociedad española: en concreto, que las grandes empresas de nuestro país apenas pagan impuestos. Por ejemplo, en el año 2011, la Agencia Tributaria sostuvo que el tipo efectivo que soportaban las megacorporaciones patrias ascendía al 3,5 % de sus beneficios. A su vez, en 2012 elevó marginalmente la cifra hasta el 5,3 %. A la luz de estos guarismos, algunos reputados economistas nacionales incluso se han lanzado a una piscina sin agua al calificar a España de paraíso fiscal para las grandes empresas.

Sin embargo, esta impactante cifra tiene truco. Si acudimos a su fuente —el Informe Anual de Recaudación Tributaria del año 2013, publicado por la Agencia Tributaria— descubriremos que los *holdings* de empresas radicados en España (un *holding* de empresas no es necesariamente una «gran empresa», pero la prensa económica suele caer en este reduccionismo) obtuvieron en 2012 unas ganancias contables de 77 106 millones de euros por los que apenas abonaron unos impuestos de 4110 millones de euros. Esos 4110 millones de euros sobre los 77 106 millones de ganancias son el famoso 5,3 % de marras.

Sin embargo, estos números se malinterpretan en dos sentidos. El primero es que los 4110 millones de euros se refieren al Impuesto de Sociedades pagado por estas compañías en España, mientras que los 77 106 millones son los beneficios que han obtenido en España *y parte de los que han obtenido en el resto del mundo*: esto es, los impuestos que estas empresas abonen en el extranjero por sus ganancias cosechadas en el extranjero no figuran en los 4110 millones que documenta la Agencia Tributaria española. Pero ello no

significa que estas compañías no paguen Impuestos de Sociedades en el extranjero: de hecho, justamente porque sí los pagan, el Impuesto de Sociedades español incluye exenciones a los dividendos que perciba una empresa sobre sus beneficios exteriores (si no fuera así, una empresa pagaría impuestos *dos veces* sobre unos mismos beneficios). Esta exención minora la base imponible del impuesto y, aparentemente, reduce el tipo medio sobre el beneficio contable: por ejemplo, si una empresa paga 100 millones de euros al fisco español después de anotarse unos beneficios de 1000 millones en España, diremos que ha pagado un 10 % en Impuesto sobre Sociedades, pero si 600 millones de esos 1000 millones de beneficios proceden de un dividendo que ha cobrado por las ganancias que han obtenido sus filiales extranjeras, en realidad habrá pagado 100 millones sobre 400 de beneficios nacionales, esto es, un 25 %. Para conocer la factura fiscal total, habría que calcular cuántos impuestos ha pagado en el extranjero sobre esos 600 millones: si, por ejemplo, ha pagado 150 millones, el tributo mundial por Sociedades sería de 250 millones (el 25 % de los 1000 millones ganados).

El segundo elemento que suele malinterpretarse es que los 77 106 millones son los resultados contables positivos no consolidados. Un *holding* es un grupo de empresas que consolida sus pérdidas y ganancias y que, por tanto, paga impuestos sobre el resultado neto consolidado. Por ejemplo, si un *holding* está compuesto por dos compañías y una de ellas gana 100 millones de euros mientras que la otra pierde 60 millones, el *holding* pagará impuestos sobre una base imponible de 40 millones de euros, de modo que, si el tipo de Sociedades es del 25 %, abonará 10 millones al fisco. En cambio, en el informe de la Agencia Tributaria los resultados positivos son previos a la consolidación: es decir, al *holding* de nuestro ejemplo se le imputarían sobre el papel unos beneficios de 100 millones... y, como solo paga 10 millones de impuestos (dado que estadísticamente no se han tenido en cuenta las pérdidas de 40 millones de euros), se concluiría que el tipo medio sobre Sociedades es del 10 % (cuando en realidad es del 25 %). Por tanto, la cifra de 77 106 millones también debe corregirse mediante los llamados «ajustes por consolidación».

Efectuadas estas matizaciones, ¿cuántos impuestos pagan realmente las grandes empresas españolas por sus ganancias mundiales? Podemos estimarlo para el caso de las compañías del Ibex 35 acudiendo a sus cuentas anuales consolidadas (donde presentan año a año sus beneficios auditados).

En la siguiente tabla recogemos los beneficios antes de impuestos así como el Impuesto de Sociedades total abonado por cada una de estas

empresas. Es fácil observar que el tipo soportado por la mayoría de empresas con beneficios supera el 20 %. No en vano, el tipo efectivo medio de todas las empresas del Ibex 35 que obtuvieron beneficios en 2012 fue del 22,7 %... más de cuatro veces la cifra del 5,3 % que se recoge en el informe de la Agencia Tributaria y que la mayoría de medios de comunicación no se cansan de repetir (si calculáramos el tipo medio de todas las empresas del Ibex, incluyendo a aquellas que tienen pérdidas, alcanzaríamos la tenebrosa cifra del 35,5 %). De hecho, la única compañía que verdaderamente pagó el 5,3 % de impuestos en 2012 fue Mediaset: uno de esos conglomerados de medios de comunicación que repiten hasta la saciedad la cifra falaz de que las empresas apenas soportan carga fiscal alguna.

Compañía	Beneficio antes de impuestos en 2012 (millones de euros)	Impuesto de Sociedades en 2012 (millones de euros)	Tipo efectivo
Abengoa	48,9	-122,6	
Abertis	1.176,3	93,0	7,9%
Acciona	246,0	61,0	24,8%
Acerinox	-18,7	13,2	
ACS	-2.515,0	-1.003,0	
Amadeus	668,6	213,4	31,9%

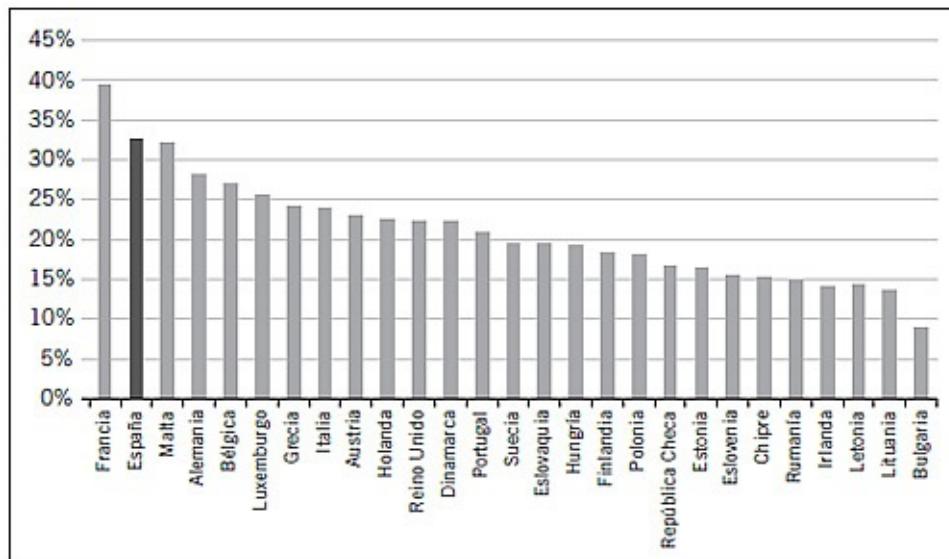
ArcelorMittal	2.030,0	668,1	32,9%
BBVA	1.659,0	-275,0	
Banco Sabadell	-302,0	-398,0	
Banco Popular	-3.491,7	-1.030,7	
Banco Santander	3.549,0	575,0	16,2%
Bankia	-21.545,1	-3.238,7	
Bankinter	154,1	29,5	19,1%
BME	191,6	56,1	29,3%
Caixabank	-62,0	-291,0	
DIA	255,6	101,8	39,8%
Ebro Foods	247,9	89,4	36,1%
Enagas	542,7	163,2	30,1%
Endesa	3.824,0	1.053,0	27,5%
Ferrovial	754,0	108,0	14,3%
FCC	1.039,4	164,2	15,8%
Gamesa	589,2	87,8	14,9%
Gas Natural	2.963,0	838,0	28,3%
Grifols	387,9	132,5	34,2%
Iberdrola	3.075,0	206,5	6,7%
Inditex	3.130,9	763,9	24,4%
Indra	163,3	35,7	21,9%
IAG	-997,0	-112,0	
Mapfre	1.372,0	396,5	28,9%
Mediaset	52,3	2,8	5,3%
OHL	1.381,8	341,9	24,7%
Red Eléctrica	680,5	188,3	27,7%
Repsol	3.546,0	1.581,0	44,6%
Sacyr Vallehermoso	-1.365,8	385,7	-28,2%
Técnicas Reunidas	157,7	21,4	13,6%
Telefónica	5.864,0	1.461,0	24,9%

Fuente: Informes anuales de las empresas.

Un tipo efectivo medio del 22,7 % en el Impuesto de Sociedades es, por cierto, más de lo que, según la propia Agencia Tributaria, pagaron en el año 2012 los grupos no consolidados (en su mayoría, pymes): el 16 %. Por consiguiente, lejos de vivir en un paraíso fiscal donde las grandes empresas cada vez contribuyen menos al fisco, nos hallamos inmersos en un infierno fiscal que el PP no ha hecho más que avivar con el cómplice silencio de muchos periodistas y economistas.

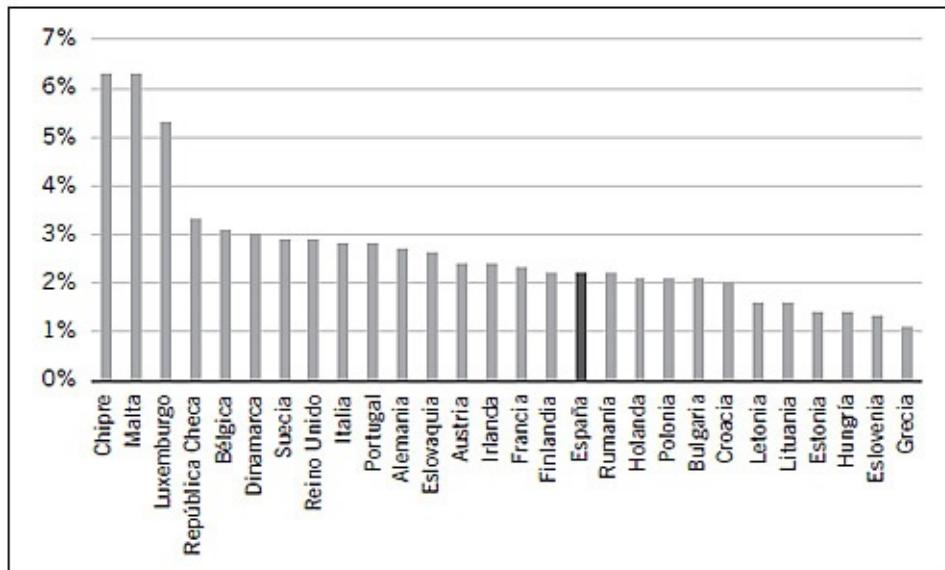
De hecho, los tipos impositivos normativos que soportan las empresas en España (no solo considerando el Impuesto de Sociedades, sino también otros gravámenes como el Impuesto de Actividades Económicas) se hallaron en 2014 entre los niveles más elevados de toda Europa (gráfico 35).

Gráfico 35. Tipo efectivo medio de los gravámenes sobre empresas en el año 2014



Es más, en términos de recaudación, las diferencias son totalmente imperceptibles: salvo en el caso de Chipre, Malta y Luxemburgo, que son economías diminutas que se han especializado en atraer a empresas extranjeras (a cambio de bajos tipos impositivos o bien para los beneficios de las empresas o bien para sus accionistas), el resto de economías de la Unión Europea recaudan, como mucho, entre el 2 y el 3 % del PIB por el Impuesto de Sociedades (gráfico 36). España recaudó en 2012 el 2,2 % (el mismo porcentaje que Finlandia), de modo que como mucho podría aspirarse a recaudar 0,8 puntos del PIB adicionales: es decir, menos de 10 000 millones de euros (alrededor del 2 % de todo el gasto público).

Gráfico 36. Recaudación por Impuesto de Sociedades en 2012 (% PIB).



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Nótese, además, que esa mayor recaudación no tendría por qué lograrse incrementando los impuestos a las empresas, sino reduciéndolos: por ejemplo, el tipo medio de Sociedades en Irlanda y en Holanda es del 6 y del 6,8 % respectivamente (11 puntos inferior al español), pero su recaudación es del 2,4 y del 2,1 % del PIB (frente al 2,2 % de España).

En suma, ojalá las empresas y las familias españolas pagaran solamente un 5 % de impuestos. Pero, por desgracia, nuestro país se encuentra muy alejado de ese saludable escenario: tanto más cuantas mayores mentiras sobre nuestra verdadera situación tributaria se sigan divulgando.

16

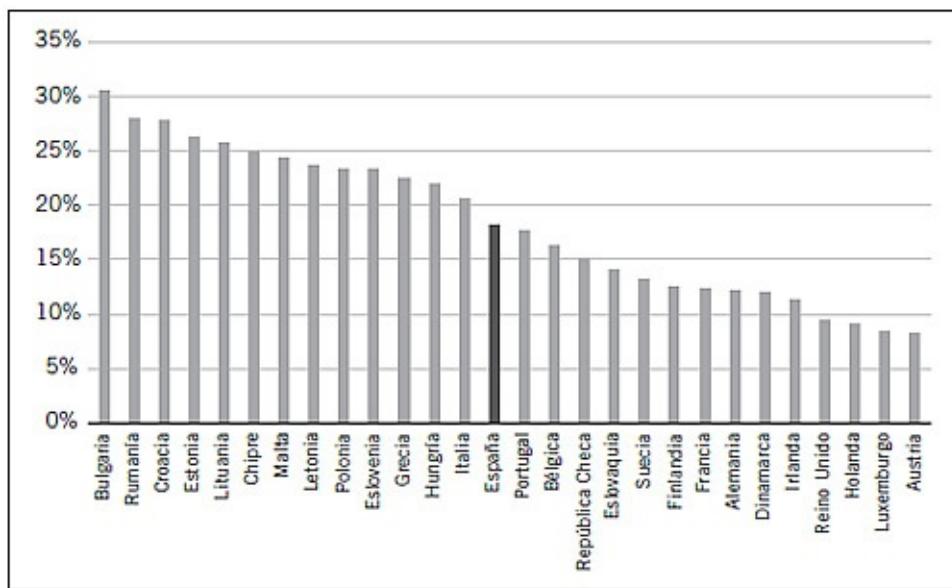
Sin economía sumergida no tendríamos déficit

Buena parte de los problemas tributarios de España se atribuyen a la sobredimensión de su economía sumergida. Las altas tasas de paro unidas a la tan característica picaresca española trasladan la sensación de que el tamaño de la economía sumergida es descomunal: es decir, que una parte muy considerable de nuestra sociedad se escaquea de pagar impuestos y, al hacerlo, nos obliga a todos los demás o a abonar muchos más tributos o a disfrutar de mucho menos gasto público. Para un gran número de personas, de hecho, la economía sumergida es la principal responsable de los recortes presupuestarios experimentados durante la crisis económica.

Y, en efecto, de acuerdo con uno de los mayores expertos del mundo en esta cuestión, Freidrich Schneider, profesor de la Universidad Johannes Kepler, la economía sumergida en España equivalía en el año 2015 al 18,2 % del PIB, esto es, cerca de 200 000 millones de euros. Apenas gravando con unos impuestos del 35 % esos 200 000 millones, se recaudarían 70 000 millones de euros, cantidad suficiente para erradicar el déficit público del año en curso. Siendo así, ¿por qué motivo no se combate con suficiente intensidad la economía sumergida en lugar de seguir subiendo impuestos o recortando el gasto al resto de la población?

Empecemos aclarando que el tamaño de la economía sumergida en España no es especialmente notable en comparación con otras economías desarrolladas: al contrario, en el año 2015 se ubicó ligeramente por debajo de la media de la OCDE (18,2 % del PIB frente al 18,3 % de la OCDE). (Gráfico 37).

Gráfico 37. Estimación de la economía sumergida en 2015 (% PIB).



Fuente: Friedrich Schneider. (2015).

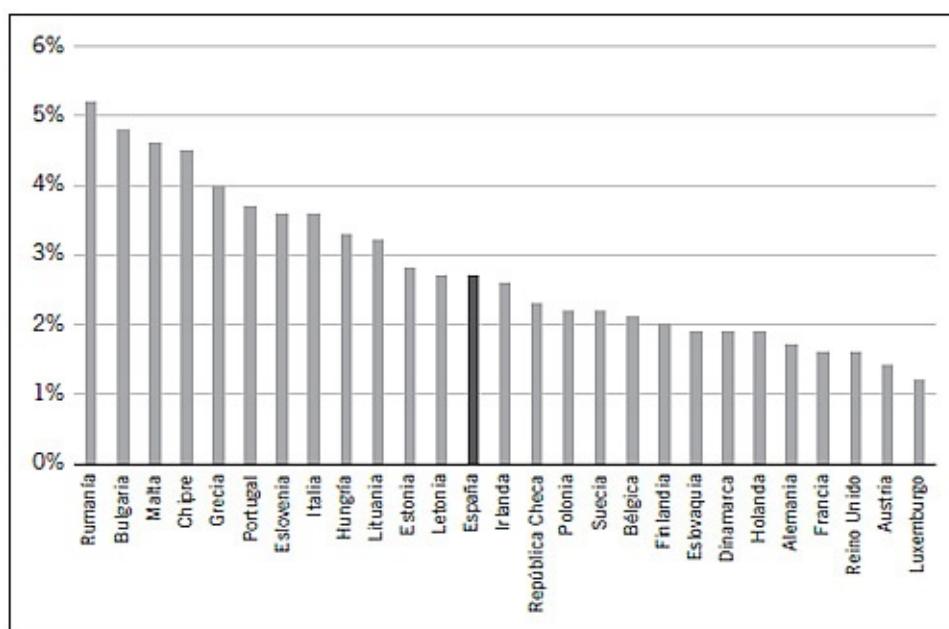
Aun así, una economía sumergida equivalente al 18,2 % del PIB sigue acarreando un potencial recaudatorio aparentemente muy considerable, cercano a los 70 000 millones de euros como ya hemos indicado. Sucede que semejantes estimaciones parten de una caracterización errónea sobre la economía sumergida.

El cálculo de que la economía sumergida representa el 18,2 % del PIB proporciona una estimación *máxima* de la misma, ya que incluye no solo el valor de lo que Schneider denomina «economía informal explícita», sino también de la «economía informal no explícita». ¿Qué es la economía informal no explícita? En primer lugar, las actividades ilegales (tráfico de drogas, prostitución, fraude, venta de bienes robados...), que evidentemente no pueden ser sometidas a tributación mientras sigan siendo ilegales; en segundo lugar, el valor de todos aquellos materiales usados para actividades de economía sumergida pero que han sido adquiridos legalmente en la economía formal y que, por tanto, ya han sido sometidos a tributación en ella (por ejemplo, si contratamos a un electricista para que nos instale una lámpara y luego no emite factura por este servicio, el importe de la economía sumergida comprenderá el coste de la mano de obra y la lámpara, cuando la lámpara ya soportó IVA al ser adquirida por el electricista en la economía formal). Excluyendo estas dos magnitudes, Schneider reduce la economía sumergida explícito de una economía sumergida como la española entorno del 8,59 % del PIB: es decir, que el importe máximo que podría ser sometido a tributación ya no son 200 000 millones de euros, sino menos de 100 000

millones de euros. Aplicando un tipo del 35 %, la recaudación potencial ya se reduciría desde 70 000 millones de euros a 35 000 millones.

De hecho, el propio Schneider estima la evasión fiscal vinculada a la economía sumergida en España en el 2,7 % del PIB (ligeramente por debajo de la media de la OCDE, del 2,8 % del PIB): trasladando este porcentaje a 2015, estaríamos hablando de 30 000 millones de euros (gráfico 38).

Gráfico 38. Estimación de la evasión fiscal en 2010 (% PIB).



Fuente: Friedrich Schneider y Andres Buehn. (2012).

Esta estimación de 30 000 millones de euros de recaudación fiscal perdida a cuenta de la economía sumergida es bastante coherente con otras estimaciones alternativas dedicadas a medir el fraude fiscal cometido en las distintas figuras tributarias españolas. Por ejemplo, en el documento *El hueco que deja el diablo* (2014) diversos investigadores de Fedea han tratado de calcular cuánto fraude fiscal se produce dentro del IRPF español como consecuencia de una infradeclaración de rentas: esto es, como consecuencia de que los contribuyentes declaran en el IRPF menos ingresos de los que realmente han percibido. Según sus estimaciones, en el IRPF de 2008 solo se declararon el 40 % de las rentas del capital (a saber, el 60 % se ocultaron al fisco) y el 53 % de las rentas de actividades profesionales (se ocultaron el 47 %). El volumen de rentas del capital ocultadas en 2008 fue, por tanto, de 50 200 millones de euros y el de ingresos por actividades profesionales de 25 000 millones. Aplicando el tipo efectivo medio de ese año para las rentas

del capital (16,1 %) y el tipo medio para ingresos laborales y actividades profesionales (18,5 %), llegamos a un fraude fiscal en el IRPF por infradeclaración de ingresos de 12 707 millones de euros, esto es, el 1,1 % del PIB de 2008. A su vez, la Comisión Europea, en su informe «Study to quantify and analyse the VAT GAP in the EU-27 Member States» (2013), estimó que en 2008 se produjo un fraude fiscal en el IVA equivalente al 1,4 % del PIB y en 2012 del 1,1 %.

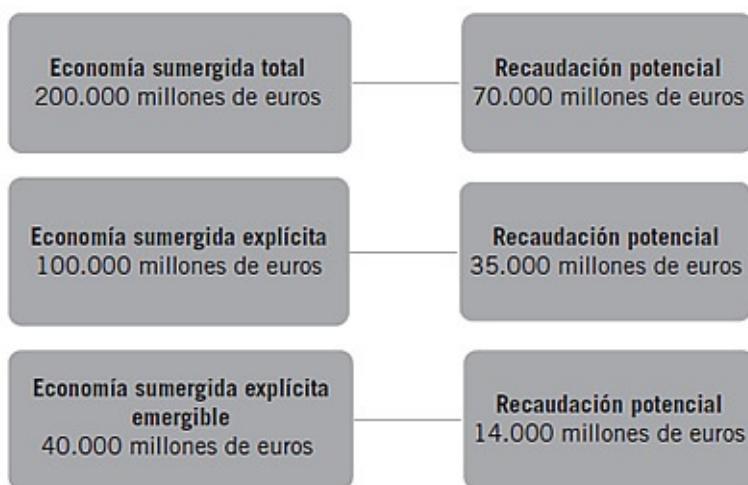
Por tanto, sumando el fraude por IVA y por IRPF alcanzamos un fraude equivalente al 2,2-2,5 % del PIB: de modo que, añadiendo el fraude en el resto de figuras tributarias, nos ubicaríamos en una horquilla alrededor del 3-3,5 % del PIB (es decir, entre 33 000 y 38 000 millones de euros). Cifras que, con el razonable margen de error que siempre debemos considerar en este tipo de cálculos, son bastante similares a las de Schneider.

Pero ni siquiera una estimación del fraude fiscal en el entorno del 3-3,5 % del PIB recoge la verdadera magnitud de la recaudación adicional que podría lograrse en caso de someter a gravamen a la economía sumergida. A la postre, parte de las actividades que se desarrollan en la economía sumergida son aquellas que resultan tan poco rentables que si tuviesen que soportar los costes regulatorios y tributarios propios de la economía formal, simplemente dejarían de realizarse. ¿Qué porcentaje del total de actividades de la economía sumergida desaparecerían en caso de tener que ejecutarse en la economía formal? Según las encuestas y estimaciones realizadas por Schneider, el 48 % de actividades que actualmente se desarrollan en la economía sumergida dejarían de demandarse en la economía formal (es decir, desaparecerían) y el 30 % serían realizadas por uno mismo (por ejemplo, en lugar de contratar a un electricista en el mercado negro, cada uno efectuaría la reparación por sí mismo): solo el 22 % de la misma se mantendría a pesar del encarecimiento que experimentarían en la economía formal.

Por consiguiente, si suponemos generosamente que, merced a un mayor celo inspector y sancionador del Estado, en España el 40 % de la economía explícita informal terminaría formalizándose y pagando impuestos (frente al 22 % del que habla Schneider), la economía sumergida explícita que podría Emerger rondaría no los 100 000 millones de euros, sino los 40 000 millones y la recaudación fiscal alcanzable por esta vía se ubicaría en torno a 14 000 millones de euros. En suma, hemos pasado de una muy optimista recaudación de 70 000 millones de euros a una de solo 14 000 millones.

El propio partido político Podemos, que ha basado gran parte de sus promesas de aumento de gasto en la lucha contra el fraude fiscal, reconoce en

la memoria económica de su programa electoral para los comicios generales de 2015 que el fraude fiscal solo puede reducirse en unos importes similares a los que hemos calculado: «No podemos esperar, siendo realistas, que las medidas que proponemos lo eliminén por completo, así que un objetivo para la próxima legislatura podría ser reducir el tamaño de la economía sumergida al mismo nivel que Alemania, que es un 5 % del PIB más bajo. Esto reduciría el fraude fiscal también en una cuarta parte, o el equivalente al 1,5 % del PIB». El 1,5 % del PIB en 2015 sería el equivalente a unos 16 500 millones de euros.



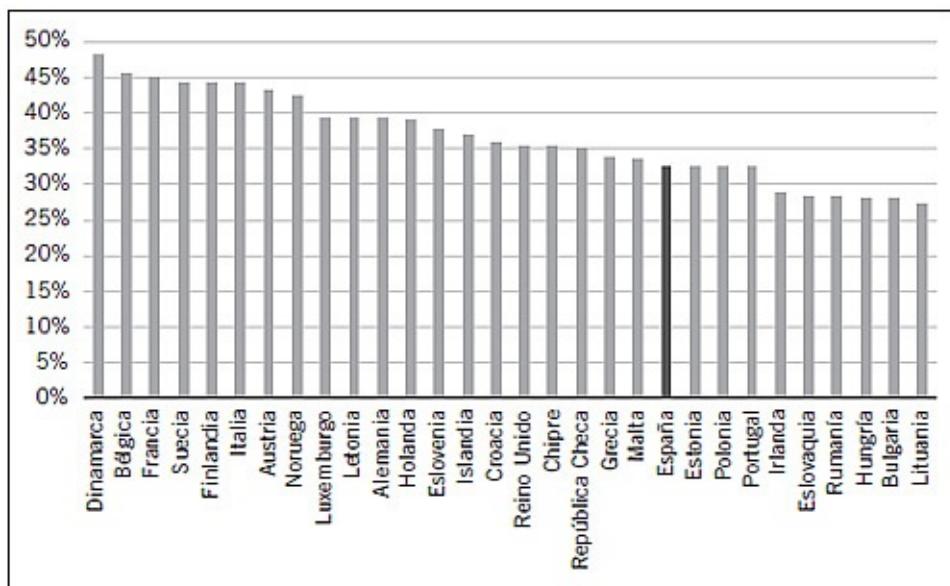
Teniendo en cuenta que el déficit público de 2009 rondaba los 110 000 millones de euros y en 2014 seguía ubicándose en 60 000 millones, es evidente que la lucha contra la economía sumergida no constituye panacea alguna contra el desequilibrio presupuestario. Al contrario, más bien supone una forma de castigar y empobrecer a algunos de los sectores más débiles de la sociedad que buscan refugio en el mercado informal frente a los absurdos sobrecostes regulatorios y fiscales que le impone el Estado a todos los ciudadanos. La forma de acabar con la economía sumergida debe ser la de liberalizar la economía y bajar los impuestos —reduciendo el enorme coste regulatorio de mantenerse en la economía formal—, no la de castigar y sancionar todavía más a los ciudadanos que no cumplen sus caprichosas y costosísimas normas.

Si las rentas altas pagaran tantos impuestos como en Europa no tendríamos déficit

Es común escuchar que en España se pagan muchos menos impuestos que en el resto de Europa y que apenas bastaría con equipararnos fiscalmente con nuestros socios comunitarios para acabar con nuestro agujero presupuestario. Y, ciertamente, si le echamos un vistazo a la presión fiscal europea (esto es, a la recaudación tributaria en relación con el PIB), veremos que España se encuentra entre los países con una presión fiscal más reducida de Europa: en concreto, nuestra presión fiscal en 2012 fue del 32,5 % del PIB mientras que la del resto de Europa fue del 39,4 % (gráfico 39). Es verdad que la presión fiscal no recoge la totalidad de los ingresos del Estado (existen también tasas, precios públicos, copagos, ingresos patrimoniales, transferencias de otras Administraciones...), pero sí su parte más sustancial, de modo que estamos hablando de cifras muy considerables: a saber, casi siete puntos del PIB.

Estos casi siete puntos de diferencia le supondrían a la Hacienda española una recaudación adicional de 70 000 millones de euros que le permitirían acabar con el déficit público e incluso revertir algunos de los recortes aplicados en los últimos años. La respuesta, pues, parece obvia: hay que equiparar fiscalmente a España con Europa y... problema presupuestario terminado. Sobre todo si, como afirman algunos partidos políticos, esta sustancial diferencia de presión fiscal resulta imputable a los bajos impuestos sobre las rentas altas.

Gráfico 39. Presión fiscal en 2012 (% PIB).



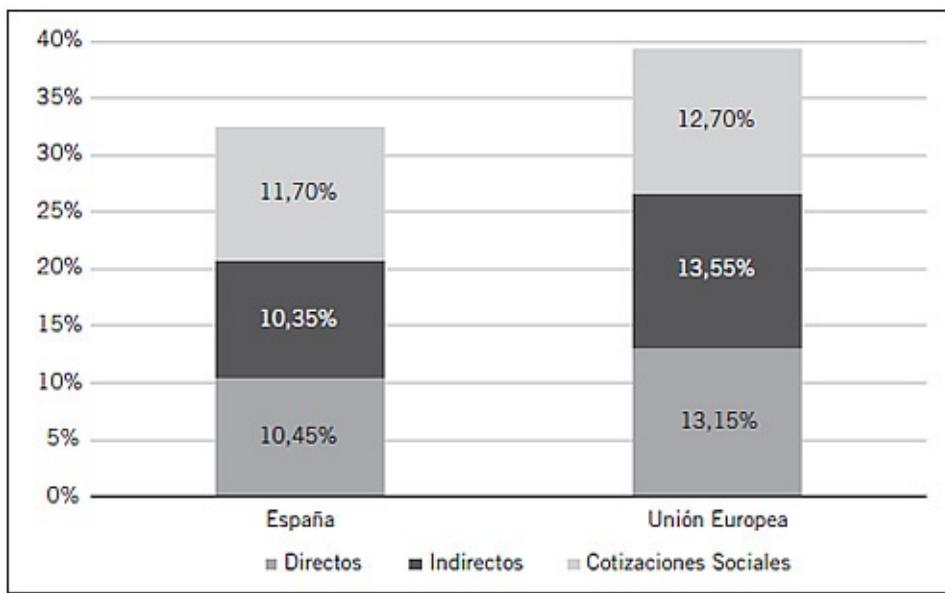
Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Sin embargo, analizando la estructura de la presión fiscal europea descubriremos pronto que quienes más sufrirían el aumento de los impuestos no son las rentas altas, sino las rentas medias y bajas.

Así, la presión fiscal española —equivalente al 32,5 % del PIB en 2012— se descompone del siguiente modo: 10,45 % del PIB en impuestos directos, 10,35 % en impuestos indirectos y 11,7 % en cotizaciones sociales. Dentro de los impuestos indirectos destaca el IVA —con el 5,35 % del PIB—, y dentro de los directos el IRPF —con el 7,5 % del PIB— y Sociedades —con el 2,2 % del PIB—; a su vez, las cotizaciones a la Seguridad Social se dividen en 8,2 % del PIB a cargo del empresario, 1,75 % a cargo del trabajador y 1,75 % a cargo de los autónomos.

En cambio, en el conjunto de la Unión Europea, la presión fiscal del 39,4 % del PIB se divide del siguiente modo: 13,15 % del PIB en impuestos directos, 13,55 % en indirectos y 12,7 % en cotizaciones sociales. Dentro de los indirectos, destaca el IVA —con el 6,1 % del PIB—, y de los directos el IRPF —con el 9,4 % del PIB— y Sociedades —con el 2,6 % del PIB—; a su vez, las cotizaciones sociales se dividen en 7,3 % del PIB a cargo del empresario, 3,9 % a cargo del trabajador y 1,5 % a cargo de los autónomos (gráfico 40).

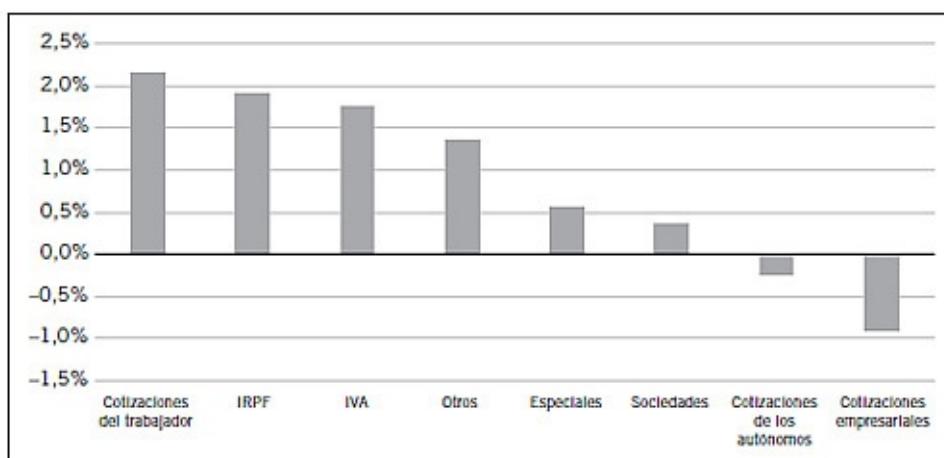
Gráfico 40. Descomposición de la presión fiscal en 2012: España UE (% PIB).



Fuente: Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Por consiguiente, para equipararnos fiscalmente con Europa, la recaudación por impuestos directos debería aumentar en 2,7 puntos del PIB (sobre todo, 1,85 puntos de IRPF y 0,4 puntos de Sociedades), la recaudación por indirectos en 3,2 puntos y las cotizaciones sociales en 1 punto (si bien, las que se encuentran a cargo del empresario deberían reducirse en 0,9 puntos, las de los autónomos en 0,25 puntos y las de los trabajadores por cuenta ajena aumentar en 2,15 puntos). Dicho de otro modo, para equipararnos con Europa deberíamos incrementar muy sustancialmente nuestra recaudación por impuestos indirectos, IRPF y cotizaciones sociales a cargo del trabajador (gráfico 41).

Gráfico 41. Variación necesaria en la recaudación por tipo de impuesto para equiparar la presión fiscal de España con la de la UE en 2012 (% PIB).

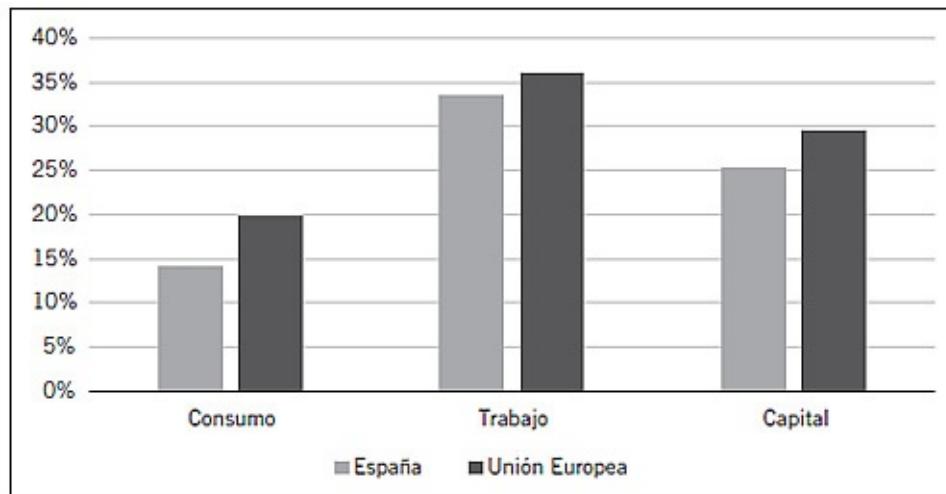


Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Por supuesto, una mayor recaudación por estos conceptos no significa que los tipos impositivos deban subir: en teoría, es posible bajar los impuestos y recaudar más (eso es lo que sucede, por ejemplo, con el Impuesto de Sociedades en Irlanda: es más bajo que en España pero recauda mucho más). Para saber exactamente quién soportaría la carga de la «equiparación fiscal con Europa» debemos echarle un vistazo a otro concepto: los llamados «tipos impositivos implícitos» sobre el trabajo, el consumo y el capital; es decir, el tipo impositivo medio al que tributan en España y en Europa el gasto en consumo, las rentas del trabajo y las rentas del capital.

Pues bien: para equiparnos con Europa, el tipo implícito sobre el consumo debería aumentar del 14 al 19,9 % (un aumento de la fiscalidad sobre el consumo del 42 %), el tipo implícito sobre las rentas del trabajo debería pasar del 33,5 al 36,1 % (un incremento del 7,7 %) y el tipo implícito sobre las rentas del capital desde el 25,3 al 29,4 % (un incremento del 16,2 %). Por tanto, el sablazo fundamental vendría de una mucho mayor tributación sobre el consumo, donde sería menester duplicar el tipo medio sobre el consumo casi un 50 % (gráfico 42).

Gráfico 42. Tipo efectivo medio sobre consumo, trabajo y capital en España y la UE en 2012



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

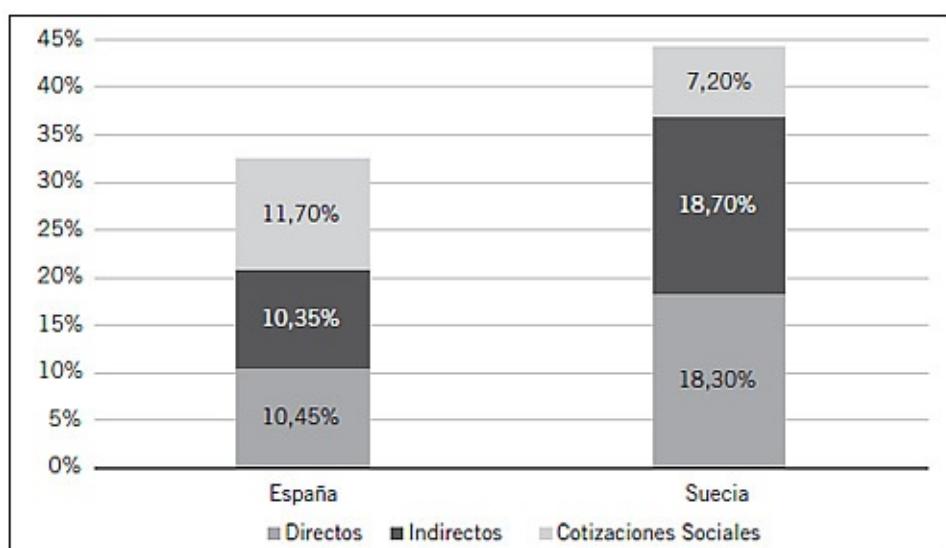
Nota: El tipo implícito sobre el capital de la Unión Europea se corresponde con el último disponible, el del año 2011, y está extraído de la edición de 2013 del Taxation Trends in the European Union (Eurostat).

Tal vez alguno considere que al menos con este esquema las empresas también saldrán esquiladas; sin embargo, dentro de los tipos implícitos sobre el capital, los impuestos que más habría que subir, para equipararnos con Europa, son los que afectan a familias y autónomos: del 13 al 16,8 % (un 29,2 % de subida), mientras que los que afectan a empresas apenas crecerían del 17,8 al 19,8 % (un 11,2 %).

Visto lo visto, parece que la Unión Europea no es un magnífico espejo tributario en el que mirarse: sí, la presión fiscal es mayor que en España pero la soportan esencialmente las familias a través de una mayor fiscalidad indirecta, mientras que a las empresas apenas se les toca el pelo. Quizá —podría plantearse— sea más conveniente emular fiscalmente a dos países que suelen ponerse como ejemplo de socialdemocracias serias y redistributivas: Suecia y Dinamarca.

En Suecia, la presión fiscal es del 44,2 % del PIB —11,7 puntos superior a la española— y se desglosa del siguiente modo: 18,3 % del PIB en impuestos directos, 18,7 % en impuestos indirectos y 7,2 % en cotizaciones sociales. Dentro de los impuestos indirectos destaca el IVA —con el 9,3 % del PIB— y dentro de los directos el IRPF —15,2 % del PIB— y Sociedades —2,9 % del PIB—; a su vez, las cotizaciones sociales las paga íntegramente el empresario —con 7 % del PIB— y los autónomos —con 0,2 % del PIB—, no hay propiamente cotizaciones sobre el trabajador por cuenta ajena (gráfico 43).

Gráfico 43. Descomposición de la presión fiscal en 2012: España Suecia (% PIB).

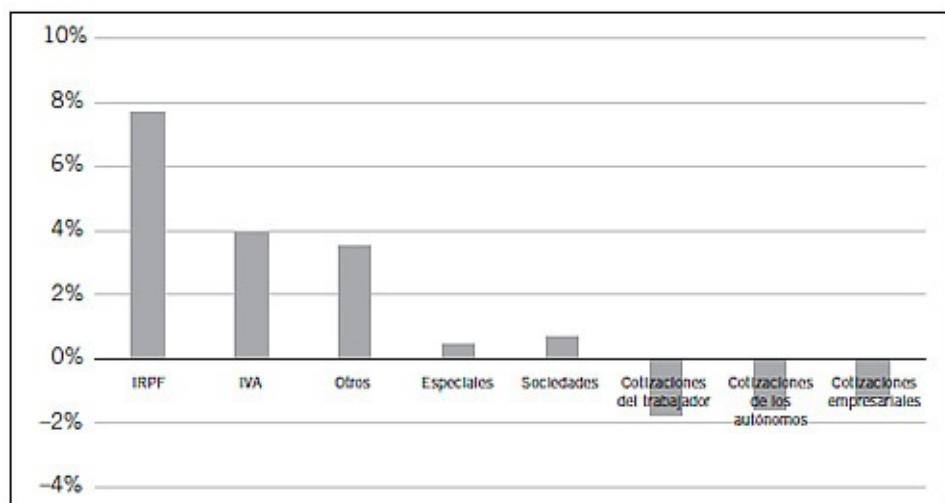


Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Por tanto, para equipararnos fiscalmente con Suecia deberíamos aumentar la recaudación por impuestos directos en 7,85 puntos (en especial, IRPF con 7,7 puntos adicionales y Sociedades con 0,7 puntos), la recaudación por impuestos indirectos debería incrementarse en 8,45 puntos y la recaudación por cotizaciones sociales habría que reducirla en 4,5 puntos (1,2 puntos la del empresario, 1,75 puntos la del trabajador y 1,55 puntos la del autónomo). (Gráfico 44).

Por tipos impositivos implícitos, la imagen cambia poco: el tipo implícito sobre el consumo en Suecia es del 26,5 % (un 90 % superior al español), sobre el trabajo un 38,6 % (un 15 % superior al español) y sobre el capital un 30,6 % (un 21 % superior al español). (Gráfico 45).

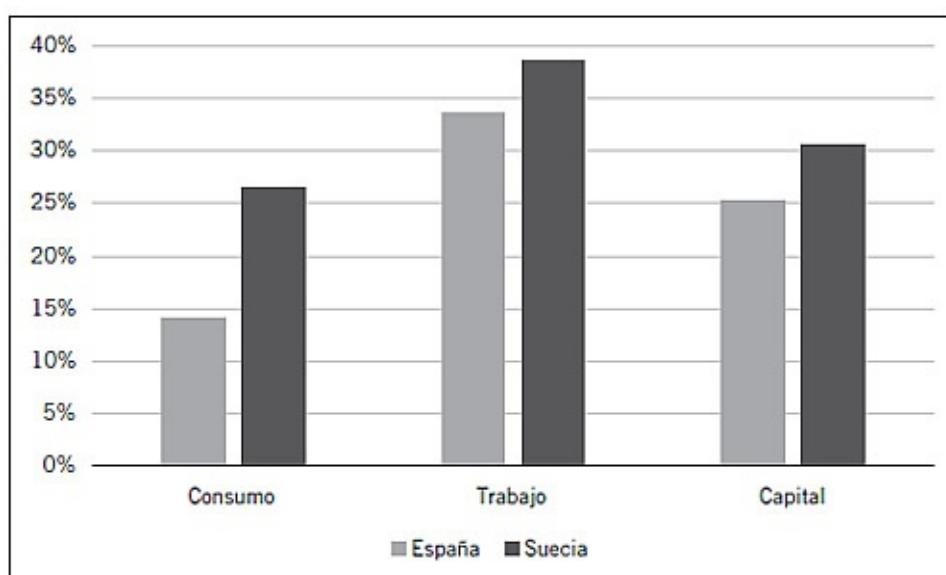
Gráfico 44. Variación necesaria en la recaudación por tipo de impuesto para equiparar la presión fiscal de España con la de la UE en 2012 (% PIB).



Por consiguiente, el sistema sueco implica una subida generalizada de impuestos, especialmente en impuestos sobre el consumo, cuyo tipo medio se incrementaría en un 90 %. En cambio, los tipos medios que gravan el trabajo y el capital se incrementarían bastante menos. Acaso algunos crean que la clave del modelo sueco es que esos altos impuestos indirectos se ven compensados por una fiscalidad extremadamente progresiva en los impuestos directos: esto es, que las rentas bajas prácticamente no pagan ni IRPF ni cotizaciones a la Seguridad Social, mientras que los ricos soportan toda la carga tributaria directa. Pero no: si nos equiparáramos fiscalmente con Suecia, tanto las rentas altas como sobre todo las bajas pagarían más IRPF y cotizaciones a la Seguridad Social.

En el gráfico 46 presentamos la llamada «cuña fiscal» (la presión fiscal sobre los salarios, incluyendo IRPF y cotizaciones a la Seguridad Social) para cuatro tipos de trabajadores: los que cobran un 33 % menos que el salario medio, los que cobran el salario medio, los que cobran un 33 % más que el salario medio y los que cobran un 66 % más que el salario medio. Es fácil comprobar que, si bien los salarios más altos pagarían un tipo impositivo medio un 12,5 % superior, los salarios más bajos también abonarían un 8,5 % más de impuestos.

Gráfico 45. Tipo efectivo medio sobre consumo, trabajo y capital en España y Suecia en 2012



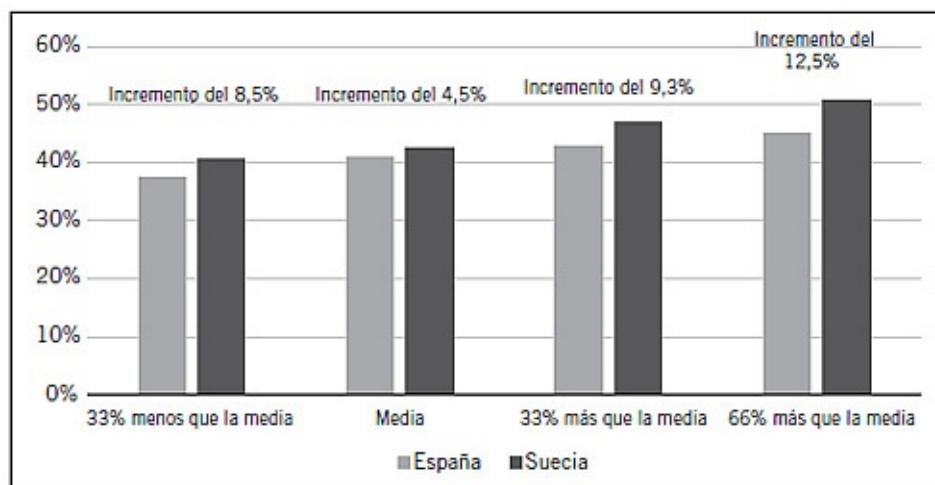
Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Por traducirlo a euros contantes y sonantes: en España, un salario medio de 22 700 euros pasaría de pagar 12 000 euros entre IRPF y cotizaciones sociales a pagar 12 500 euros. Un salario de 15 100 euros pasaría de abonar 7315 euros en ambos conceptos a 7950 euros; y un salario de 37 600 euros pasaría de abonar 22 000 euros a pagar 24 750 euros.

A la vista de estos números, probablemente muchos piensen que el esfuerzo adicional que hay que realizar para recaudar idénticas cantidades que Suecia por impuestos directos tampoco es excesivo, especialmente para las rentas más bajas: al cabo, estamos hablando de 500 euros adicionales para salarios de 12 000 euros. Sin embargo, las razones de fondo que explican por qué los países nórdicos recaudan mucho más que España por impuestos directos aun sin gravar desproporcionadamente más a las rentas del trabajo son dos. La primera es que en Suecia existe muy poco desempleo, de modo

que muchos más trabajadores pagan impuestos (en 2014, en España solo trabajaban el 59,9 % de las personas en edad de trabajar; en Suecia, el 80 %); esto es, aunque cada uno como media solo paga entre un 4,5 y un 12,5 % más que en España, son muchos más los que pagan. La segunda es que en Suecia —y el resto de países nórdicos— se somete a una agresiva tributación también a las prestaciones sociales que esos mismos Estados abonan: mientras que, según Eurostat, el gravamen efectivo medio que recae sobre las transferencias monetarias del Estado (pensiones, prestaciones de desempleo, becas, rentas de inserción, etc.) es del 5,04 % en España, en Suecia asciende al 11,79 %. Es decir, los pensionistas, parados, dependientes o becarios deberían pagar el *doble* de impuestos por las transferencias que reciben del Estado de los que pagan ahora mismo. Y no creamos que las sumas que se recaudan por esta vía resultan residuales y por tanto podríamos parecernos a Suecia omittiéndolas: en el año 2012, Suecia recaudó 2,25 puntos del PIB más que España por esta vía; es decir, el 20 % de toda la diferencia de presión fiscal entre Suecia y España.

Gráfico 46. Cuña fiscal en España y en Suecia en 2014



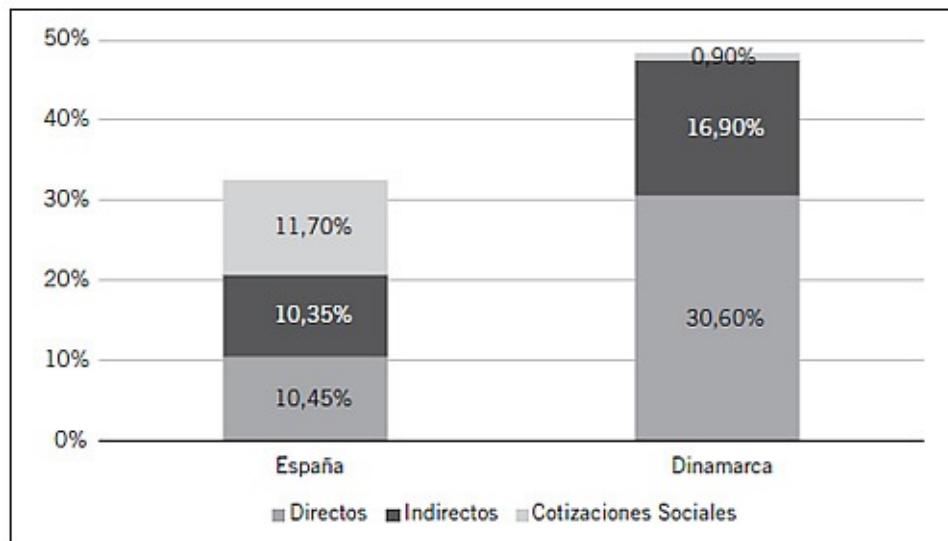
Fuente: OCDE.

En definitiva, copiar el modelo sueco implicaría duplicar la tributación sobre el consumo y subir la tributación directa a todos los tramos de renta, pero especialmente a aquellos que reciben transferencias monetarias del Estado.

El otro país que suele colocarse como ejemplo hacia el que debería tender España es Dinamarca. La estructura fiscal de Dinamarca es sustancialmente

distinta tanto a la de España como a la de Suecia. Su presión fiscal es del 48,1 % del PIB —la más alta de la UE y 15,6 puntos superior a la española— y se desglosa del siguiente modo: 30,6 % del PIB en impuestos directos, 16,9 % en impuestos indirectos y 0,9 % en cotizaciones sociales (gráfico 47).

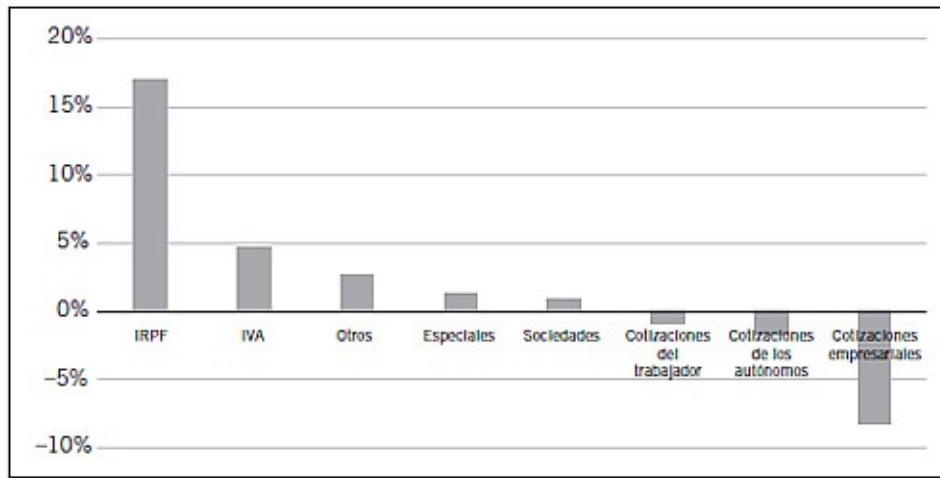
Gráfico 47. Descomposición de la presión fiscal en 2012: España Dinamarca (% PIB).



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Vemos, pues, que en Dinamarca las cotizaciones sociales prácticamente no existen, ya que la mayor parte de las mismas se ha integrado en los impuestos directos. Dentro de estos impuestos directos destaca el IRPF —24,5 % del PIB— y Sociedades —3 % del PIB—; a su vez, entre los indirectos sobresale el IVA —con el 10 % del PIB—. En suma, para equipararnos con Dinamarca, deberíamos rebajar la recaudación por cotizaciones empresariales a la Seguridad Social a cambio de subir muy sustancialmente la del IRPF, IVA y otros impuestos indirectos (gráfico 48).

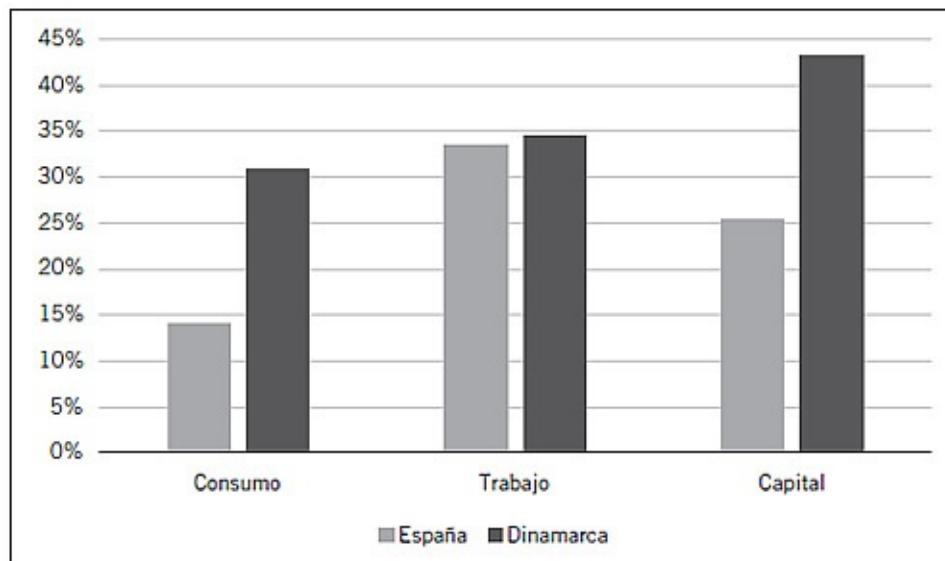
Gráfico 48. Variación necesaria en la recaudación por tipo de impuesto para equiparar la presión fiscal de España con la de Dinamarca en 2012 (% PIB).



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Analizando los tipos implícitos, observamos que el tipo implícito sobre el trabajo (que incluye tanto IRPF como cotizaciones sociales) es prácticamente idéntico al de España, y que las grandes diferencias se materializan en los impuestos sobre el consumo y el capital (gráfico 49).

Gráfico 49. Tipo efectivo medio sobre consumo, trabajo y capital en España y Dinamarca en 2012



Fuente: Taxation Trends in the European Union, 2014 (Eurostat).

Nota: El tipo implícito sobre el capital de Dinamarca se corresponde con el último disponible, el del año 2011.

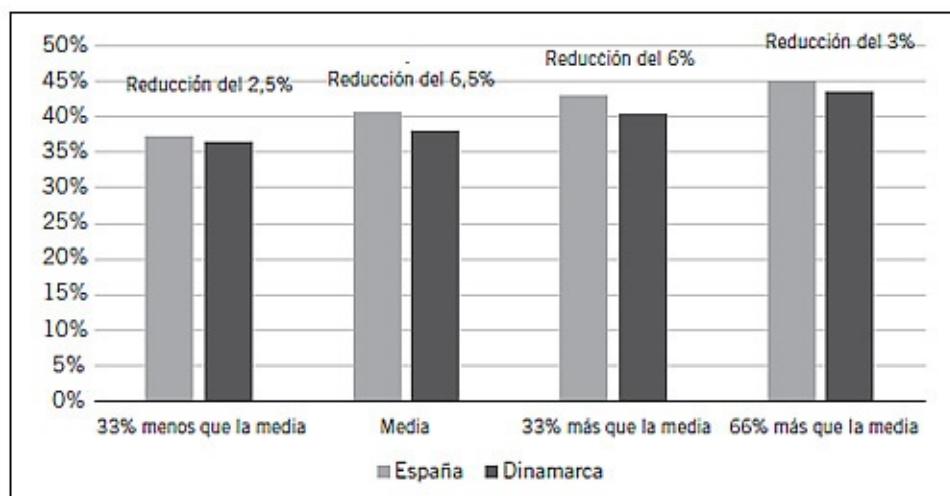
Sin embargo, no convendría exagerar las aparentemente grandes diferencias en la tributación del capital. Primero porque la recaudación por

impuestos sobre el capital es del 7,5 % del PIB en España y del 8,9 % en Dinamarca: esto es, de los 15,6 puntos de diferencia en la presión fiscal entre ambos países, solo 1,4 puntos se explican por la tributación del capital. Segundo, porque dentro de los tipos implícitos sobre el capital, el tipo implícito sobre los beneficios empresariales en Dinamarca es prácticamente el mismo que en España (17,8 % en España frente a 18,2 % en Dinamarca), residiendo la gran diferencia en el tipo medio que abonan las familias por sus rentas del capital y los autónomos por sus ingresos (del 13 % en España frente al 52,3 % en Dinamarca).

Por tanto, las diferencias de recaudación se concentran en los impuestos sobre el consumo y en los impuestos sobre el trabajo: de los 15,6 puntos sobre el PIB de diferencia, 6,5 se deben a la recaudación por impuestos sobre el consumo y 7,7 puntos a la recaudación por impuestos sobre el trabajo. En cuanto a los primeros, recordemos que Dinamarca posee un tipo único del IVA del 25 %, el impuesto a la electricidad triplica el español y, además, existe toda una pléyade de impuestos especiales diversos: impuesto sobre los productos petrolíferos, el carbón, el gas natural, la emisión de CO₂, de dióxido de azufre y de dióxido de nitrógeno, los platos, vasos y cubertería de plástico, las baterías, el agua, el despilfarro de agua, los neumáticos, las bolsas de plástico, los automóviles, el alcohol, el café, el té, el helado, el azúcar, el tabaco, el papel de liar, el juego, las nueces y almendras, los seguros, etc.

En cuanto a los impuestos directos, ya hemos visto que el tipo efectivo medio sobre las rentas del trabajo es prácticamente idéntico en Dinamarca y en España. Nuevamente, podríamos imaginar que, aunque en términos medios paguemos lo mismo, la fiscalidad directa danesa será mucho más progresiva que la española, pero no es así: la cuña fiscal en los salarios es ligeramente superior en España que en Dinamarca... para todos los tramos de renta (gráfico 50).

Gráfico 50. Cuña fiscal en España y en Dinamarca en 2014



Fuente: OCDE.

¿Cómo es entonces posible que, padeciendo una tributación directa muy similar a la danesa, recaudemos por impuestos directos y cotizaciones sociales 9,35 puntos menos que ellos? En esencia, por dos motivos calcados a los de Suecia. El primero es que Dinamarca cuenta con pleno empleo y en España no (de nuevo, si en España trabajan el 59,9 % de las personas en edad de trabajar, en Dinamarca lo hacen el 75,9 %): aunque cada ciudadano pague lo mismo, hay muchos más daneses que españoles pagando. El segundo es que los pensionistas, los parados y demás dependientes del Estado soportan en Dinamarca impuestos mucho más elevados que en España: mientras que el tipo efectivo medio sobre las transferencias estatales es del 5,04 % en España, en Dinamarca asciende al 15,93 % (esto es, pensionistas y parados verían triplicados los impuestos que abonan sobre las transferencias que reciben). No en vano, solo gravando las transferencias monetarias del Estado, Dinamarca recaudó 4 puntos de PIB más que España en el año 2012; es decir, el 25 % de toda la diferencia de presión fiscal entre España y Dinamarca se explica por el gravamen extraordinario al que se somete a parados, pensionistas o dependientes.

Por consiguiente, si Dinamarca recauda mucho más que España es esencialmente por dos motivos: una fortísima fiscalidad sobre el consumo (con unos tipos medios que más que duplican los españoles) y una base mucho más amplia de rentas del trabajo sometidas a impuestos (incluyendo a desempleados y pensionistas). Subsidiariamente, también hay una mayor recaudación derivada de un muy elevado gravamen sobre las rentas del capital familiares y sobre los ingresos de los autónomos.

En suma, para que España recaude tanto como Suecia y Dinamarca, las rentas más bajas deberían pagar muchos más impuestos, especialmente impuestos indirectos, pero también directos (incrementos de la cuña fiscal también para las rentas bajas y ampliación de la base de contribuyentes sometidos a alta tributación sobre la renta por la vía de incrementar el empleo y por la de castigar en mucha mayor medida a desempleados y pensionistas). Es verdad que estos países se encargan posteriormente de redistribuir los ingresos fiscales para favorecer a las rentas más bajas de la sociedad, pero fijémonos que gran parte de los ingresos extraordinarios que obtienen con respecto a España proceden justamente de esas rentas bajas: «te quito mucho más para devolverte un poco más».

Así pues, ni la Unión Europea en su conjunto, ni Suecia, ni Dinamarca proporcionan lecciones claras sobre cómo aumentar los impuestos en España sin castigar muy duramente a las rentas bajas. Es cierto que en España se pagan menos impuestos que en Europa, pero la gran diferencia de fiscalidad recae, justamente, sobre esas rentas bajas, las cuales pagan sustancialmente menos impuestos que en el resto de Europa. Quienes aspiran a equipararnos fiscalmente con nuestros socios europeos deberían reconocer que lo que proponen son impuestos mucho más altos sobre los más pobres.

18

El PP ha bajado los impuestos

La primera legislatura de Mariano Rajoy concluyó con el anuncio de una bajada de los tipos impositivos del IRPF para 2015 y 2016. Según prometieron desde el Gobierno de España, tales medidas servirían para inyectar durante sendos ejercicios 9000 millones de euros en el bolsillo de los españoles. Como consecuencia de ello, muchos ciudadanos han terminado asimilando la idea de que durante el primer gobierno de Rajoy los impuestos se redujeron o, al menos, no se incrementaron. Nada más alejado de la realidad.

Para comprobarlo, basta con acudir a las distintas actualizaciones del Programa de Estabilidad que el Gobierno de España remite recurrentemente a Bruselas y donde estima el impacto recaudatorio de todas las medidas fiscales que ha adoptado durante esta legislatura. Pues bien, traduciendo a euros contantes y sonantes las estimaciones que el Gobierno de Rajoy ha remitido en forma de porcentajes del PIB, nos encontraremos con que el propio Ejecutivo ha estimado que en 2015 pagamos 34 400 millones de euros más que en el año 2011 como consecuencia de todas las reformas fiscales adoptadas a lo largo de esta legislatura.

Impacto recaudatorio de los cambio de la normativa tributaria con respecto al año 2011(en millones de euros).

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
IRPF	3.602	5.852	6.169	3.554	2.009	2.483
Sociedades	4.631	4.221	2.951	2.403	13	131
IVA	1.544	9.625	9.942	10.270	10.270	10.270
Especiales	309	3.378	4.224	4.662	4.662	4.662
Otros	0	102	102	-7	562	562
Autonómicos	3.807	6.058	6.904	7.233	7.802	8.395
Municipales	926	1.949	2.584	3.461	3.916	4.273
Seguridad Social	0	1.637	2.801	3.020	4.500	4.856
TOTAL	14.819	32.822	35.677	34.396	33.734	35.632

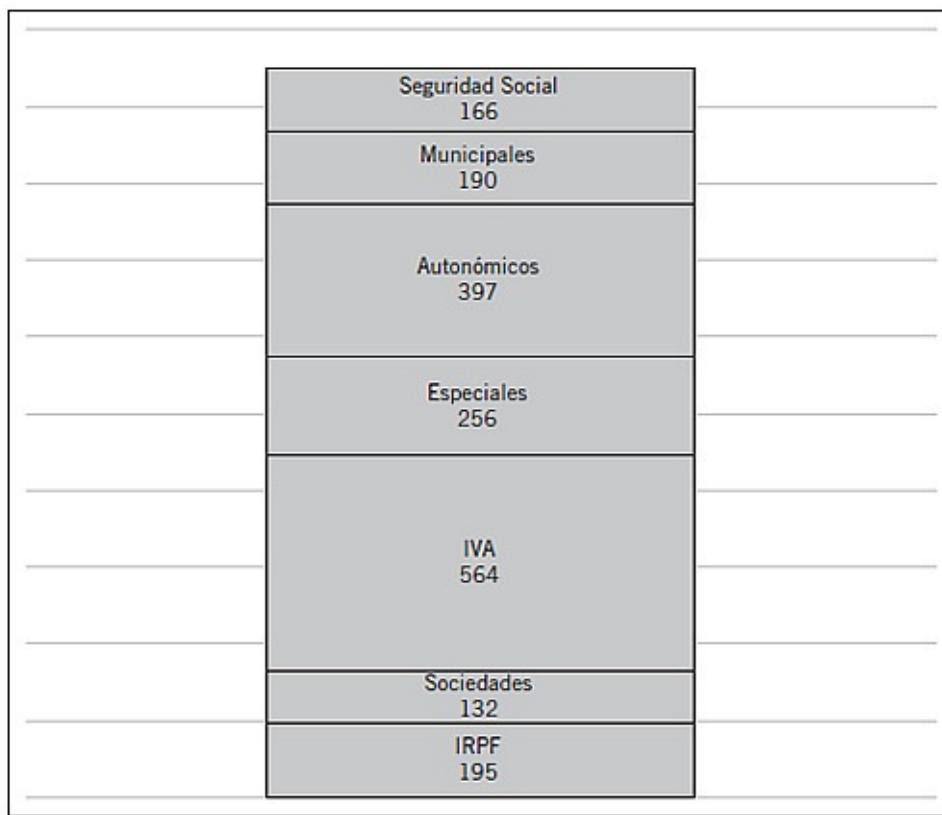
Fuente: Actualización del Programa de Estabilidad 2015-2018 (Ministerio de Economía).

Nota: A mediados de 2015, el Gobierno adelantó la rebaja del IRPF planificada para 2016 y estimó su impacto recaudatorio en una pérdida de 1500 millones de euros. Esa modificación está incorporada en el cuadro.

Por consiguiente, es verdad que en 2015 apenas pagamos en concepto de IRPF 3554 millones de euros más de lo que abonamos en 2011, pero en IVA, Especiales y Seguridad Social abonamos unos 18 000 millones de euros adicionales como consecuencia de las reformas tributarias que también aprobó Rajoy durante su primera legislatura. Asimismo, en tributos municipales y autonómicos, la exacción tributaria adicional con respecto a 2011 fue de 10 500 millones de euros, y no olvidemos que el PP gobernó en la mayoría de consistorios y autonomías en el período 2011-2015.

El PP, por consiguiente, no bajó los impuestos durante su primera legislatura, sino que los incrementó en 34 400 millones de euros por año. O por expresarlo en términos más comprensibles: en 2015, cada familia española pagó de media 1900 euros más en impuestos como consecuencia de las reformas tributarias aprobadas por el PP durante su primera legislatura; la mayor mordida fue en indirectos (IVA e Impuestos Especiales), pero todos — incluyendo el IRPF — se incrementaron (gráfico 51).

Gráfico 51. Impuestos medios pagados adicionalmente por un hogar español en 2015 frente a 2011 (euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de Actualización del Programa de Estabilidad 2015-2018 (Ministerio de Economía).

Nota: A mediados de 2015, el Gobierno adelantó la rebaja del IRPF planificada para 2016 y estimó su impacto recaudatorio en una pérdida de 1500 millones de euros. Esa modificación está incorporada en el cuadro.

En definitiva, los impuestos no bajaron con el PP: se multiplicaron.

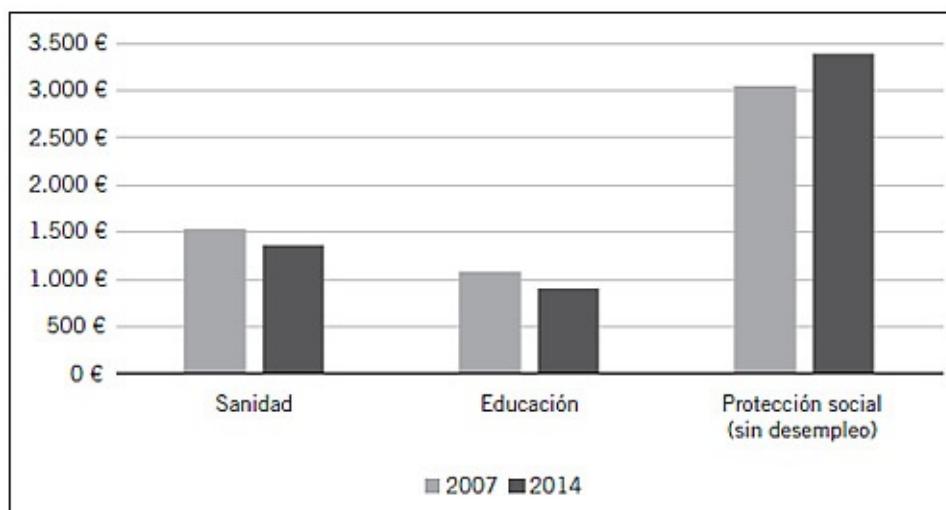
Estado de Bienestar

Las políticas de austeridad están desmantelando el Estado de Bienestar

Según reza el imaginario colectivo, la llegada al gobierno del Partido Popular estuvo caracterizada por una fortísima política de recortes dirigida a desmantelar el Estado de Bienestar. Las tijeras del «austericidio» se concentraron en el gasto social, acaso por una mezcla de sadismo y sectarismo ideológico: tanto fue así que, según prosigue esta narrativa, el Estado de Bienestar español ha pasado a exhibir serios problemas de viabilidad, ya que se muestra incapaz de prestar los servicios esenciales para los que fue concebido.

Esta generalizada narrativa está, sin embargo, profundamente equivocada: es verdad que el PP (y PSOE) aprobó recortes a algunas partidas del Estado de Bienestar, pero son recortes que distan de poner en peligro el funcionamiento de la sanidad, la educación o la protección social. Para descubrirlo, basta con observar la evolución en estas tres partidas del gasto real por habitante en 2007 (último año precrisis) y en 2014. Tal como puede observarse, una vez descontamos la inflación y el crecimiento de la población, el gasto público en sanidad y educación por habitante se reduce alrededor de un 13 %, pero en contrapartida el gasto en protección social (sin tener en cuenta la prestación por desempleo, que evidentemente se dispara durante este período) aumenta casi un 11 % (gráfico 52).

Gráfico 52. Gasto real por habitante (euros 2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Tanto o más intenso —y mucho menos divulgado a los cuatro vientos— fue el recorte en otras partidas presupuestarias como la defensa, la obra pública o las subvenciones: en tales casos, se produjo un recorte hasta el 42 % en el gasto real por habitante (gráfico 53). Sin embargo, pocos han sido quienes hayan salido a la palestra a denunciar la cruenta insostenibilidad de nuestro ejército, de nuestras fuerzas de seguridad, de nuestras infraestructuras o de nuestros empresarios subvencionados. Lo que vale para el Estado de Bienestar parece no servir para otras partidas de gasto que han sufrido tijeretazos muy superiores sin que nadie pronostique su desmantelamiento.

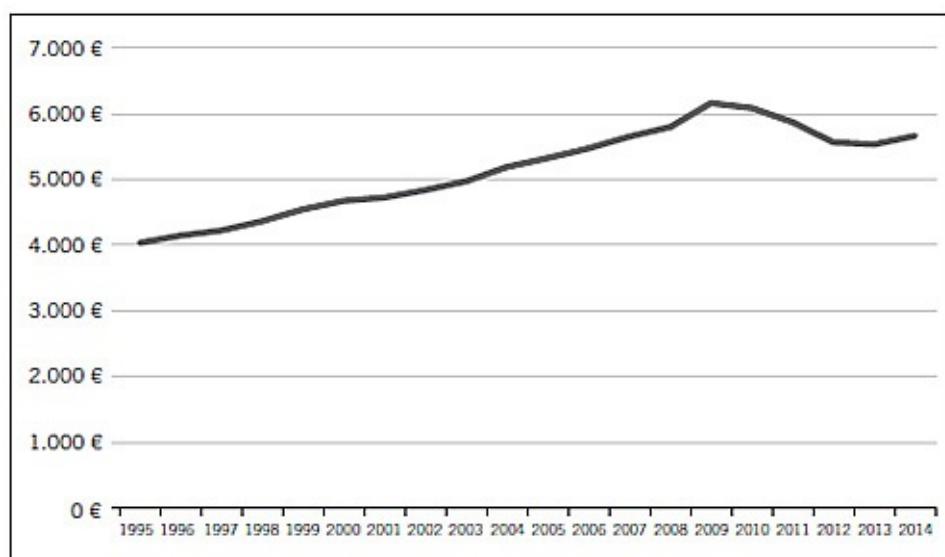
Gráfico 53. Gasto real por habitante (euros 2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Y es que, a pesar de toda la retórica anterior, el gasto «social» en España sigue ubicándose muy cerca de sus máximos históricos: en 2014, el gasto real por habitante en educación, sanidad y protección social (sin incluir prestaciones de desempleo) apenas era un 8 % inferior a su máximo histórico (alcanzado en 2009) y seguía estando al mismo nivel que en el pico de la burbuja (año 2007) y todavía se ubicaba un 21 % por encima del nivel en el que se encontraba en el año 2000 (y era un 40 % superior a los niveles de 1995). (Gráfico 54).

Gráfico 54. Evolución desde 1995 del gasto público por habitante en sanidad, educación y protección social en España (euros 2014).



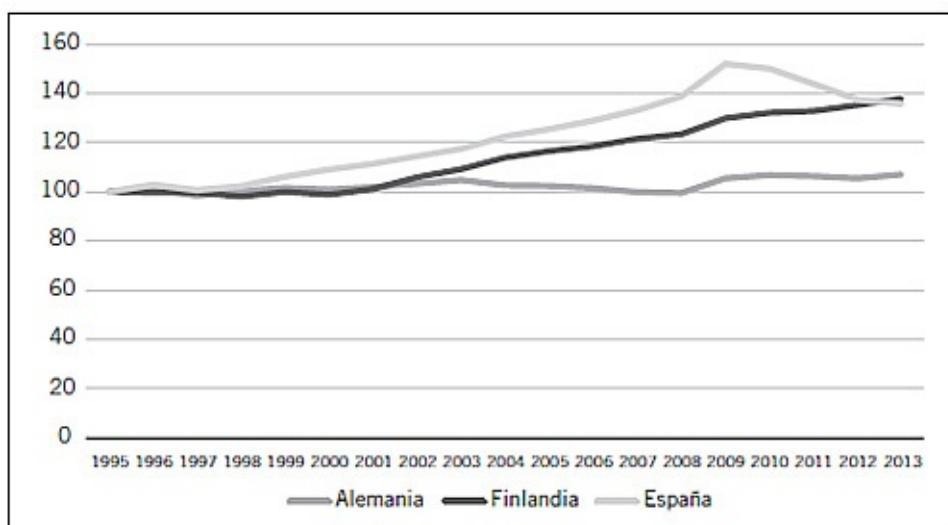
Fuente: Eurostat.

Otra forma de tomar perspectiva sobre la «salud» del Estado de Bienestar español es comparando su crecimiento con el de otras economías cercanas: por ejemplo, Alemania —la mayor economía europea— y Finlandia —paradigma del Estado de Bienestar dentro de la Eurozona—. Dado que no existen datos de desempleo para estos dos países entre 1995 y 2000, en la siguiente comparativa no vamos a excluir el gasto en desempleo del gasto en protección social (si bien para el caso español es poco relevante, ya que la tasa de caída del gasto social desde sus máximos de 2009 es del 10 %, incluyamos o no el gasto en desempleo).

Pues bien, si analizamos en estos tres países la evolución del gasto público por habitante en educación, sanidad y protección social (descontando la inflación), descubriremos que donde más creció el Estado de Bienestar entre

1995 y 2009 fue en España: el gasto «social» por habitante era en 2009 un 52 % superior al de 1995, frente al 30 % de Finlandia o al 5 % de Alemania. Fue esta hinchazón del Estado de Bienestar la que llevó a que, a partir de 2009, España tuviera que empezar a recortarlo debido a su gigantesco e insostenible déficit público (gráfico 55).

Gráfico 55. Comparación de la evolución desde 1995 del gasto público por habitante en sanidad, educación y protección social en España, Finlandia y Alemania (1995=100).



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Pero fijémonos en que, incluso tras los recortes, el gasto social por habitante de España entre 1995 y 2013 se había incrementado en el mismo porcentaje que el de Finlandia y mucho más que el de Alemania. ¿Cómo decir que los recortes ponían en peligro el Estado de Bienestar español cuando en las dos últimas décadas ha crecido tanto como el finés, incluso tomando en consideración los recortes de la crisis? ¿No será más bien que los recortes resultaban imprescindibles para volver sostenible el Estado de Bienestar porque durante años se le había cebado a tasas insostenibles?

En definitiva, es verdad que el gasto social se recortó a partir del año 2009, pero se recortó esencialmente por dos razones: la primera, que previamente se había inflado una burbuja de gasto público muy por encima de otros países de nuestro entorno y, por tanto, cualquier racionalización de la misma equivalía a un recorte de cierta magnitud; la segunda, que hemos atravesado una de las mayores crisis económicas de nuestra historia durante la cual el Estado exhibió un déficit público descomunal que prácticamente lo

condujo a la bancarrota. Visto desde esta perspectiva, hablar de desmantelamiento del Estado de Bienestar es una completa exageración que se utiliza políticamente para proteger los privilegios de la burocracia estatal.

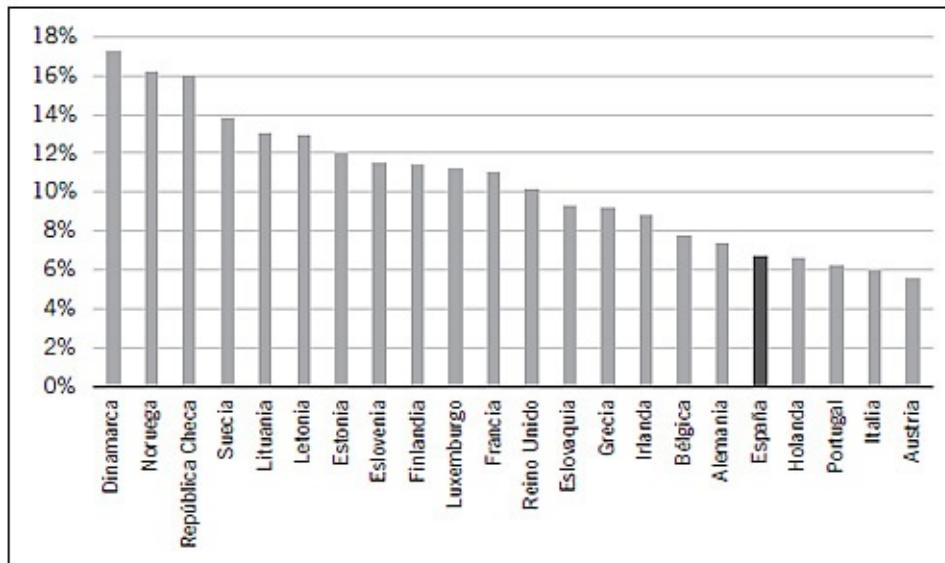
20

En España hay pocos empleados públicos

El discurso acerca del infradesarrollo del Estado de Bienestar español suele inevitablemente pasar por la reivindicación de un mayor número de empleados públicos. Muchos economistas partidarios de un Estado grande y omniabarcante suelen denunciar que España se halla a la cola europea en cuanto al número de empleados públicos, de modo que nos correspondería incrementar nuestra plantilla funcional. Por ejemplo, en el borrador del programa económico de Podemos, elaborado por Vicenç Navarro y Juan Torres, podía leerse que: «Si España tuviera una persona de cada cinco, como tenía Suecia en 2010, en los servicios públicos —de los cuales la mayoría son los del estado de bienestar— en lugar de una de cada diez, tendríamos más de tres millones y medio de empleos adicionales en nuestro país».

Nuevamente, si acudimos a los datos que presenta la Organización Internacional del Trabajo, parece que todas las reflexiones cobren sentido. En efecto, en el año 2010 (último año disponible en la base de datos de la OIT), España se hallaba a la cola de Europa en cuanto a empleo público: «apenas» el 6,7 % de su población ocupaba un puesto en la Administración, frente a niveles mucho más intermedios en Europa de entre el 10-12 % o incluso frente a valores más elevados del 16-17 % como en Dinamarca, Noruega o República Checa (gráfico 56). Parecería que, ciertamente, si incrementáramos el volumen del empleo público desde el 6,7 al 13,7 % de la población (el porcentaje de Suecia), sí seríamos capaces de acabar con el paro *ipso facto*: copiando a Suecia, de un plumazo crearíamos más de tres millones de puestos de trabajo y el desempleo español pasaría a ser historia.

Gráfico 56. Porcentaje de empleados públicos sobre el total de la población en 2010



Fuente: OIT.

Nota: Los datos de Portugal y Grecia son de 2008 y los de Francia de 2006 (en los tres casos, los últimos datos disponibles).

El problema de este tipo de afirmaciones es que suelen pasar por alto dos consideraciones en sus análisis: primero, cuál es el régimen laboral de los empleados públicos en los países donde estos son más abundantes y, segundo, cuál es el coste presupuestario conjunto de todos ellos.

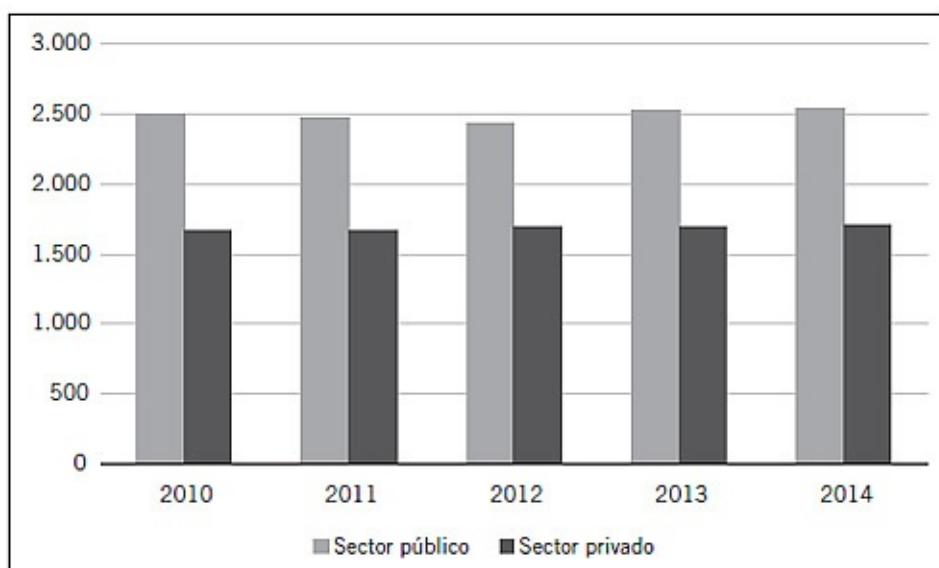
Comencemos por el régimen laboral: intuitivamente no parece demasiado operativo que países que empleen en el sector público al 15 % de su población (lo que equivale aproximadamente a un tercio de toda su fuerza laboral) les concedan caros e inflexibles privilegios. Acaso por ello, mientras que en España cerca del 50 % de los empleados públicos son funcionarios de carrera (cuyo régimen laboral es mucho más ventajoso que el del resto del personal contratado por las Administraciones Públicas), en Dinamarca ese porcentaje no supera el 36 % y en Suecia ni siquiera llega al 1 %. Y, para más inri, el estatuto jurídico de los funcionarios en los países nórdicos es mucho más flexible que en España en materia de terminación de la relación laboral o de fijación de salarios.

En cuanto a las causas de terminación de la relación laboral: mientras que en nuestro país un funcionario solo puede ser despedido por razones disciplinarias, en Suecia y Finlandia puede extinguirse la relación laboral por razones disciplinarias o de reestructuración administrativa (simplificación de cargos, reorganización interna o eliminación de departamentos), y en Dinamarca por razones disciplinarias, de reestructuración administrativa, de

baja productividad e incluso por restricciones presupuestarias de la Administración. Es decir, en estos países contratar a un empleado público no equivale a hipotecarse durante décadas en un tipo de organización burocrática que puede quedar obsoleta con el paso del tiempo.

En cuanto a las remuneraciones: en España los sueldos base de los funcionarios se fijan centralizadamente en los Presupuestos Generales del Estado (se establece un mismo salario base para todos los empleados públicos de España que pertenezcan a una misma categoría) y, además, por cada tres años de servicio se produce un incremento automático de los mismos (los famosos trienios). En Suecia, cada departamento del Estado cuenta con un presupuesto asignado, estableciéndose una competencia entre ellos para contratar a los empleados públicos que necesiten (si agotan su presupuesto contratando o subiendo salarios, no pueden gastar en otras actividades); en Finlandia, no solo los salarios se fijan descentralizadamente en cada agencia y departamento, sino que la parte variable de su salario (según su productividad y buen desempeño) puede llegar a representar la mitad de toda la remuneración laboral; y en Dinamarca, existe un proceso anual de revisión de los sueldos públicos, de manera que si estos se distancian mucho de los que se abonan en el sector privado, se congelan en los sucesivos ejercicios. Acaso por ello, las remuneraciones de los empleados públicos en los países nórdicos están muy próximas a las del sector privado, mientras que en España el sueldo medio del sector público supera en un 50 % el del sector privado según el INE (gráfico 57). Ahora bien, es cierto que una vez ajustando ese diferencial por tipo de contrato, por la distinta formación de los trabajadores y por otras características personales, los salarios públicos superan a los privados entre un 10 % y un 20 %, según el estudio *The Public Sector Wage Premium in Spain* de Laura Hospido y Enrique Moral-Bonito para el Banco de España.

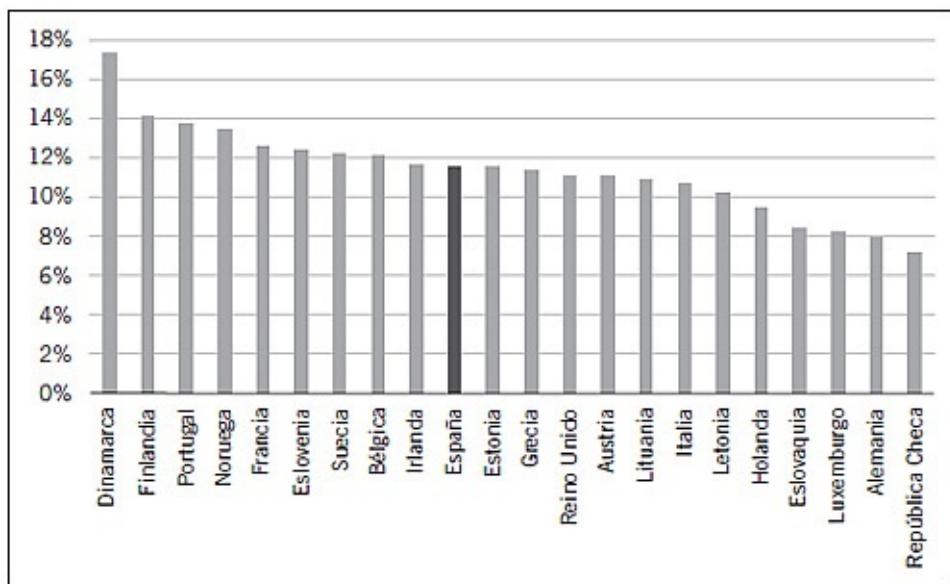
Gráfico 57. Evolución del salario medio mensual español en el sector público y privado



Fuente: Encuesta de Población Activa (INE).

Precisamente, el coste medio de los empleados públicos es clave para comprender por qué resulta falaz que España necesite reforzar la plantilla del Estado con el propósito de equipararnos a Europa. Si, en lugar de medir el número de empleados públicos por español, medimos el coste sobre el PIB de todos los empleados públicos, descubriremos que nuestro país ya se halla en un tramo intermedio-alto dentro de Europa: en el año 2010, España destinaba el 11,6 % de su PIB a pagar las nóminas de los empleados públicos (en 2014 fue del 11 % del PIB), mientras que Suecia —un país que, como hemos visto, suele ponerse como ejemplo de un Estado intensivo en empleo público— empleaba el 12,2 % (apenas seis décimas más). (Gráfico 58).

Gráfico 58. Coste del empleo público en 2010 (% PIB).



Fuente: Eurostat.

Ahí reside la trampa del argumento de que, contando con los mismos empleados públicos que Suecia, el paro desaparecería en España. Es verdad que en el año 2010 Suecia tenía más del doble de empleados públicos que España en relación con su población (13,7 % de su población frente al 6,7 %), pero el coste agregado de los mismos apenas era un 5 % superior (12,2 % del PIB frente a 11,6 %).

Dicho de otro modo, uno puede escoger entre tener muchísimos empleados públicos que cobren sueldos medios o pocos empleados públicos que cobren sueldos muy por encima de la media: pero lo que no puede tener son muchísimos empleados públicos que cobren muy por encima de la media. Un caso extremo del primer modelo es la República Checa: debido a su pasado socialista, el 16 % de la población trabaja para el sector público (bastante más que en Suecia o Finlandia), pero en cambio el coste agregado de esta plantilla pública es la más barata de toda Europa, apenas un 7,2 % del PIB. Un caso extremo del segundo modelo es Austria: pese a ser el país europeo con un menor número de empleados públicos sobre la población (el 5,5 %), gasta en ellos el 11,1 % de su PIB.

Si España hubiese contado en el año 2010 con los mismos empleados públicos que Suecia con la remuneración media de los empleados públicos españoles en 2010, el coste total de la plantilla estatal habría sido de casi el 24 % del PIB (un tercio más que el país europeo que más gasta en empleo público, Dinamarca, y el doble que en Suecia).

En consecuencia, quienes reclaman más empleo público para España deberían estar reclamando, simultáneamente, sueldos medios mucho más bajos y menor protección de la posición laboral del funcionario. Exigir altos sueldos y elevado empleo público es algo que no existe en ningún otro país del mundo.

Para saber más...

- Los empleados públicos que habría en un Estado liberal: capítulo I. 9 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

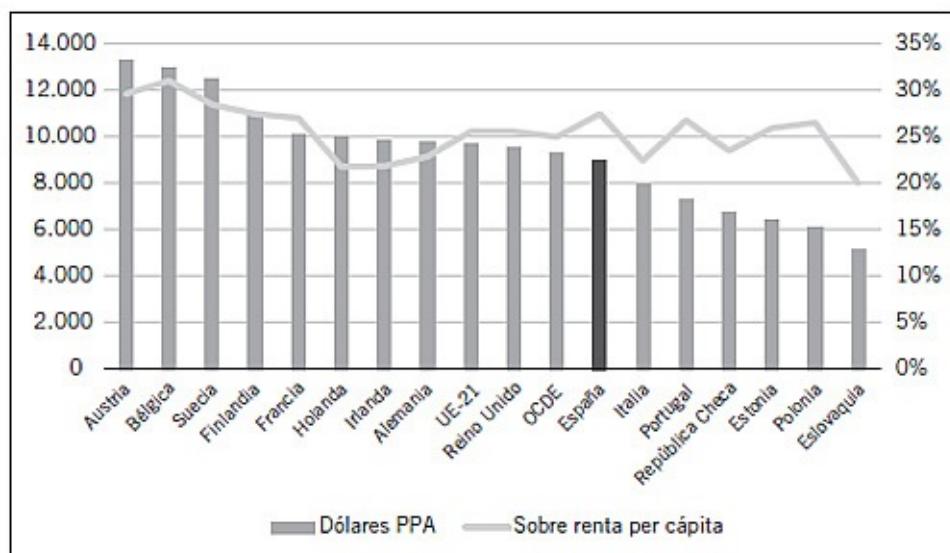
21

La educación pública es mejor y más barata que la privada

Uno de los pilares del Estado de Bienestar es la educación pública. En general, tiende a pensarse que la educación estatal supone una bendición para la ciudadanía, ya que abarata enormemente su coste e incrementa notablemente su calidad con respecto a lo que sucedería en un sistema educativo privado. Pero la realidad es bastante distinta. Mi propósito en este capítulo es demostrar lo siguiente: primero, que la educación pública española es relativamente cara y mala; y segundo, que la educación privada sería mejor y más barata.

Para lo primero, podemos comenzar con la última evaluación del sistema educativo público elaborada por la OCDE y publicado por el Ministerio de Educación bajo el título *Panorama de la Educación: Indicadores de la OCDE 2015*. Su conclusión es bastante inapelable: el sistema educativo español no es particularmente barato, pues el gasto público por alumno en 2012 apenas se ubicaba ligeramente por debajo del de la OCDE o del de la UE-21. En concreto, el Estado español gastaba por alumno 9004 dólares (en paridad de poder adquisitivo), frente a los 9317 de la OCDE y a los 9592 de la UE-21. Todavía peor: al poner en relación el gasto por alumno con la renta per cápita, nuestro país gastaba relativamente más por alumno que Alemania, Holanda o Francia y se ubicaba al mismo nivel que Finlandia (gráfico 59).

Gráfico 59. Gasto público en educación por alumno en 2012

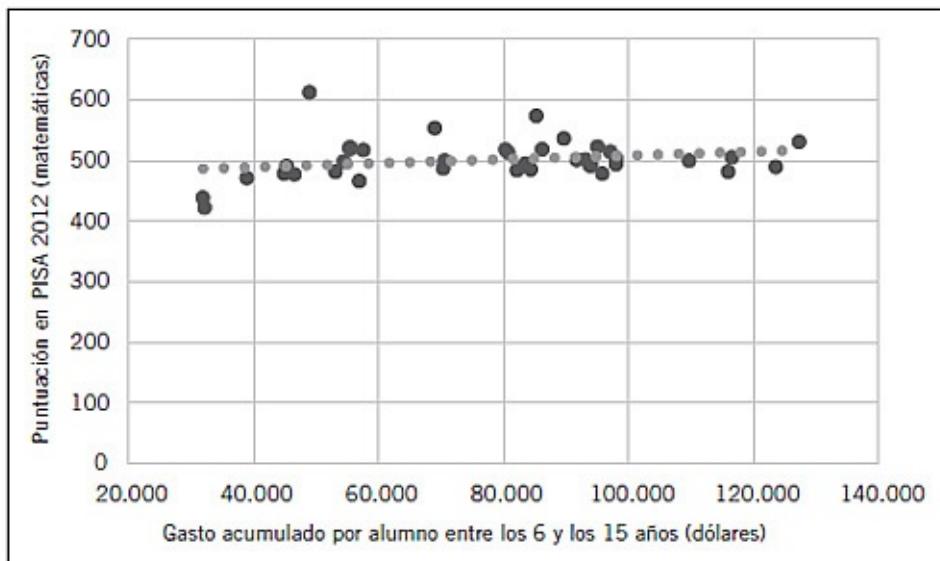


Fuente: Education at Glance 2015 (OCDE).

Las razones de este sobrecoste educacional eran variadas: la ratio de alumnos por profesor era de las más bajas de la OCDE (10,4 alumnos por profesor en la primera etapa de Secundaria frente a 13,6 de la OCDE, o 10,3 en la segunda etapa de Secundaria frente a los 13,6 de la OCDE); la escolarización infantil era una de las más altas (32 % para niños de hasta dos años, frente al 21 % de la OCDE; 96 % para niños de entre 3-4 años, frente al 81 % de la OCDE); y los profesores españoles estaban entre los mejor remunerados de la OCDE, tanto en términos absolutos (la retribución inicial en Primaria era de 36 422 dólares y en Secundaria de 40 752 dólares, frente a los 29 807 y 32 260 de la OCDE) como relativos (los salarios de los profesores de Primaria y Secundaria eran en España un 20 y un 35 % más altos que los de trabajadores con un nivel de formación similar, mientras que en la OCDE eran un 15 y un 8 % más bajos), pese a que sus horas de trabajo eran inferiores a la media de la OCDE.

En ocasiones suele pensarse que un mayor gasto público en educación equivale a una mayor calidad educativa. Pero la evidencia empírica no apoya semejante conclusión: no existe correlación alguna entre un mayor gasto educativo y unos mejores resultados académicos de los alumnos (medidos por el informe PISA). (Gráfico 60).

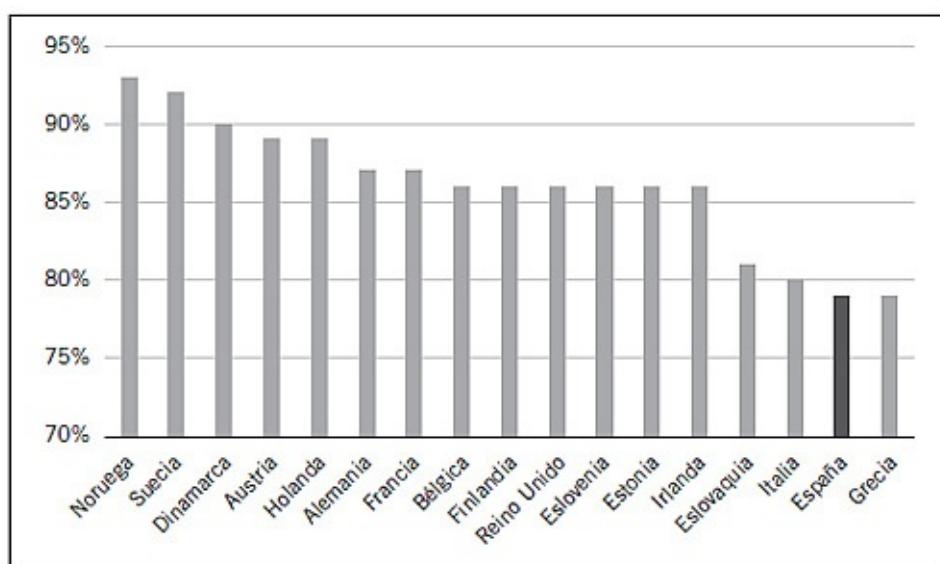
Gráfico 60. Correlación entre el gasto acumulado por alumno y resultados en PISA 2012



Fuente: Informe PISA 2012.

De ahí que, en efecto, el sobregasto público educativo en España no se tradujera en una buena calidad del sistema: la tasa de paro entre los titulados universitarios (o equivalente) era en 2014 del 12,4 %, mientras que la tasa de empleo (población ocupada sobre el total en edad de trabajar) era del 79 %. En la OCDE, la tasa de paro en 2012 fue del 4,5 % y la de empleo del 87 %; de hecho, solo Grecia estaba algo peor que nosotros (gráfico 61).

Gráfico 61. Tasa de empleo entre universitarios en 2012



Fuente: Education at Glance 2014 (OCDE).

La cosa no cambia cuando, en lugar del empleo de nuestros estudiantes, medimos su prima salarial, es decir, la remuneración adicional que percibe un titulado universitario frente a un trabajador que solamente ha completado los estudios de Secundaria: mientras que la prima salarial de la OCDE es del 60 % (como media, un graduado universitario cobra un 60 % más que quienes han completado la Secundaria), en España es del 51 %, una de los más bajos del mundo. Y en caso de que tengamos en cuenta el fracaso escolar, entonces la imagen se altera muy sustancialmente... pero a peor. Según el informe de Ángel de la Fuente y Juan Francisco Jimeno al que nos remite la propia OCDE (*La rentabilidad privada y fiscal de la educación en España y sus regiones*), los resultados del sistema educativo español son deprimentes: la rentabilidad media que logra el estudiante por sus años de enseñanza es de apenas el 5 % anual (en algunas autonomías, como Andalucía, inferior al 3,5 % anual), esto es, estudiar en España es tan poco rentable para los estudiantes como lo sería invertir en deuda pública y cruzarse de brazos. Mucho peor, empero, es el retorno que obtiene el sector público por la educación: el Estado apenas recupera cada año en impuestos el 7,4 % de lo que invierte en cada estudiante (es decir, deja de recuperar el 92,6 %).

El fracaso de la educación pública española suele contrarrestarse apelando al ejemplo finés: y es que el sistema educativo de este país constituye un presunto caso de éxito del sistema estatal. Sin embargo, tampoco es oro todo lo que reluce. Finlandia obtuvo en PISA 2012 una puntuación de 519, frente a los 484 del conjunto del sistema educativo español. Ahora bien, si comparamos el sistema finés con los resultados de los centros privados y concertados españoles, entonces las diferencias son mucho menos notables: los centros privados y concertados puntúan 510,1 frente a los 517,9 de la pública finesa; a saber, solo 7,8 puntos de diferencia.

Desde luego, la réplica inmediata a esta comparativa es que las muestras de alumnos no son homogéneas: los estudiantes de centros privados suelen proceder de un ambiente económico, social y cultural superior al de los centros públicos, de modo que es normal que puntúen más alto (si bien este argumento suele pasar por alto que el estudiante medio finés también procede de un ambiente social y cultural superior al alumno medio español, ya que la renta per cápita finesa era en 2011 un 24 % superior a la española). Para enmendar este desajuste, basta con acudir a los resultados que ofrece PISA corregidos internacionalmente por la situación económico-social-cultural: en tal caso, la escuela pública finesa logra 508 puntos frente a los 498,5 de la privada y concertada española... una diferencia de 9,5 puntos. No está mal,

pero desde luego ninguna gesta diferencial como para que estemos todo el día flagelándonos pensando en las maravillas del modelo finés frente al catastrófico español. Más bien, convendría comenzar a plantearse si no existen alternativas al *statu quo* educativo que hemos venido padeciendo durante décadas: por ejemplo, un sistema educativo privado y liberalizado.

A la postre, un sistema educativo libre constituye un marco de experimentación descentralizada orientado a buscar cuáles son los mejores métodos docentes y los contenidos curriculares óptimos para cada alumno en distintos momentos del tiempo. Se trata de emplear el mercado como una institución adaptable para realizar innumerables ensayos-errores-rectificaciones en materia educativa: como si estuviéramos en un macrolaboratorio donde millones de hipótesis empresariales y docentes distintas se ponen a prueba para descubrir dinámicamente cuáles son las necesidades de los alumnos.

Imaginemos una sociedad donde la organización de horarios, personal, recursos e incentivos de colegios, institutos y universidades no estuviera planificada por nuestros políticos estatales, autonómicos o locales; donde el plan de estudios no se hallara homogéneamente diseñado y encorsetado por el BOE y por los diarios oficiales de cada autonomía; donde cada año o incluso cada mes pudiesen revisarse los métodos y procedimientos que no funcionan y reemplazarse flexiblemente por otros que sí lo hacen; donde el profesorado y la dirección recibiera una realimentación continuada de los estudiantes y de los antiguos alumnos para impulsar reformas en el fondo y en las forma de sus materias; donde padres, asociaciones, fundaciones o empresas tuvieran la opción de implicarse de un modo más directo y continuado en la formación de los estudiantes; donde las ideas funcionales e innovadoras que una escuela adoptara por su cuenta y riesgo fueran rápidamente copiadas e incorporadas por el resto; donde, en definitiva, la misión de cada centro fuera la de conseguir el aprendizaje más amplio y comprensivo posible de cada alumno mediante la búsqueda continuada de los mejores caminos para ello y no, como sucede ahora, la de ajustarse a la rígida normativa de mandatos estatales alumbrados por la refriega ideologizada y electoralista de esas máquinas de poder que son los partidos políticos. Aunque es difícil siquiera concebir qué aspecto concreto adoptaría un sistema con estas características, sí es relativamente factible prever que la diversidad de opciones educativas sería muchísimo más amplia, que la innovación en técnicas y contenidos sería mucho más acelerada, que la personalización de la enseñanza a las

necesidades concretas de cada alumno sería notablemente superior y que los choques culturales o morales sobre qué y cómo enseñar se diluirían.

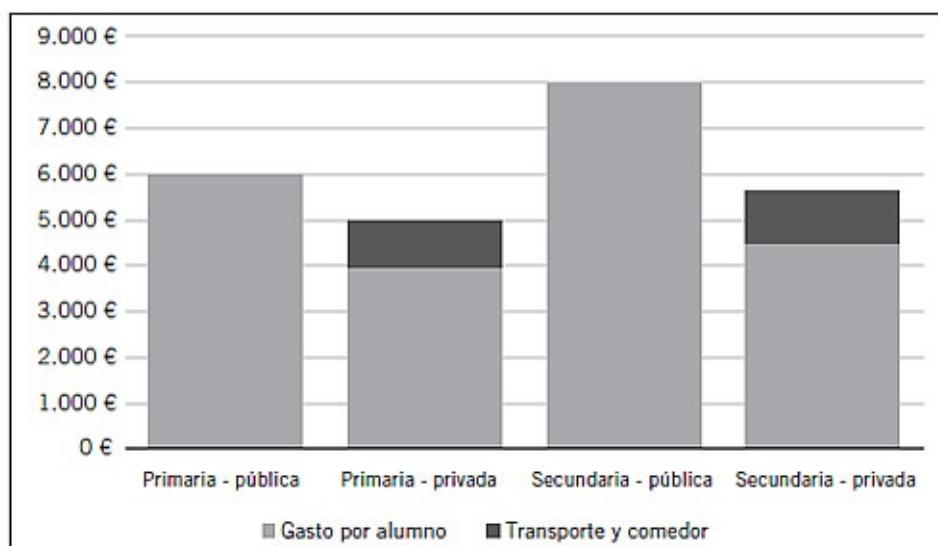
Parece bastante claro que una educación con tales rasgos resulta preferible a la actual, pero solo con esto no zanjamos la disputa acerca de la superioridad de la educación privada y libre sobre la estatalizada e hiperregulada. La mayoría de las dudas y críticas contra la educación privada se basan en que resultaría inaccesible para las personas de renta baja: quizá organizativamente la educación libre sea mejor que la estatal, pero la primera excluye a las personas pobres. Mas, en contra de lo que suele pensarse, la educación privada preuniversitaria no es inherentemente cara ni queda fuera del alcance del ciudadano medio. Unos simples cálculos bastarán para demostrarlo.

El principal gasto de la educación es el de personal: en la última encuesta de financiación y gastos de la enseñanza privada, el 70 % de los desembolsos educativos fueron a costear los salarios del personal docente. A un salario medio por profesor de 25 000 euros anuales más Seguridad Social (un salario superior en más de un 10 % al salario medio español) y a una media de 15 alumnos por profesor (la media actual de Alemania), tenemos un gasto medio por alumno de 2150 euros para cubrir los costes salariales del profesorado. Añadiendo el resto de gastos no vinculados a los salarios del personal docente y el margen de beneficios del centro educativo, nos vamos a un coste medio de aproximadamente 3400 euros por alumno para la enseñanza preuniversitaria. Dado que, actualmente, la enseñanza preuniversitaria consta de 12 cursos, el coste total de instruir a un niño hasta la universidad sería de 41 000 euros, los cuales repartidos a lo largo de la vida laboral de una persona (35 años) arrojan un coste anual medio de 1150 euros. En realidad, el coste anual podría ser bastante menor si se produjeran cambios organizativos en un sistema educativo liberalizado: por ejemplo, ¿verdaderamente se necesitan 12 años para impartir todos los conocimientos que hoy se están impartiendo? ¿Habría que impartir esos mismos conocimientos o sería mejor otros? Tales conocimientos, ¿tienen que impartirse desde las aulas o algunos de ellos podrían aprehenderse total o parcialmente mediante otros procedimientos (verbigracia, a través de internet)?, etc.

Pero, de momento, quedémonos con el cálculo conservador de 1150 euros mensuales. ¿Se aleja mucho esa estimación de costes de la realidad? No, si acudimos a la *Encuesta de financiación y gastos de la enseñanza privada*, elaborada por el INE, hallaremos que el precio por alumno osciló entre 4000 euros en primaria y 4500 euros en secundaria, lo que ponderando por el

número de cursos nos da un coste periodificado de 1400 euros anuales. Se trata de un desembolso algo superior al que habíamos calculado porque los centros privados (como consecuencia de las regulaciones estatales) disponen de más profesores por alumno que en Alemania: circunstancia que en caso de liberalizar la educación muy probablemente se enmendaría. En todo caso, estos precios de la enseñanza privada son sustancialmente menores que el coste de la plaza pública, tanto en primaria como en secundaria (gráfico 62).

Gráfico 62. Coste por alumno de la educación pública y privada en 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de financiación y gastos de la enseñanza privada (INE) y de Eurostat.

Nota: Dado que el gasto por alumno en la enseñanza pública que ofrece Eurostat incluye el gasto de transporte y de comedor, no resulta directamente comparable con el precio lectivo de los centros privados. Pero tampoco podemos añadir sin más a los centros privados el precio de los servicios complementarios de transporte y comedor, ya que no todos los centros públicos lo ofrecen. Así, para volver los datos por alumno comparables, hemos ponderado el precio del comedor y del transporte en los centros privados por la disponibilidad de estos servicios entre todos los centros públicos.

¿Son 1150 euros anuales (o, a lo sumo, 1400 euros anuales) una cantidad de dinero infinanciable para la mayoría de familias españolas? Con la actual presión fiscal confiscatoria de España, sin duda lo son. Pero pongámoslo en perspectiva: el salario mediano de España son actualmente 19 200 euros: eso implica que el ciudadano mediano está pagando unos 2900 euros anuales en IRPF y unos 2500 euros por impuestos indirectos, es decir, cerca de 5400 euros anuales en impuestos (dejamos fuera los cerca de 7000 euros en

cotizaciones a la Seguridad Social). Una pareja de trabajadores medianos, por tanto, está abonando unos impuestos de casi 11 000 euros anuales. Dado que, a día de hoy, el gasto en educación no universitaria representa el 15 por ciento de todos los impuestos directos e indirectos abonados por los españoles, podemos concluir que esa pareja de trabajadores medianos está destinando a financiar la educación pública unos 1600 euros anuales como media a lo largo de su vida laboral (y lo hace *aunque no tenga hijos*).

En contra del muy popular mito, el Estado no nos está regalando nada. Tampoco en educación. Una pareja de trabajadores medianos está destinando algo más de 1600 euros anuales a financiar la educación no universitaria de sus hijos, que es bastante más de lo que destinarían si la educación fuera privada. No hay ninguna multiplicación de los panes y los peces. No vivimos encaramados a la rapiña de los ricos, sino que, como ya explicamos en el capítulo 12, todos los ciudadanos pagan muchísimos tributos. Lo que en realidad sucede es más simple: consciente o inconscientemente, en España estamos optando por financiar la educación entregándoles a los políticos parte de nuestra renta vía impuestos, en lugar de usar esos impuestos para escoger directamente qué centro educativo queremos para nuestros hijos.

Parece claro que el español mediano podría costearse la educación preuniversitaria. Pero ¿qué sucedería con los más desfavorecidos, esto es, con aquellos cuya renta se ubica muy por debajo de la media? ¿Acaso quedarían fuera del sistema educativo? ¿Sería un mercado libre excluyente para porciones muy importantes de la sociedad? No hay motivo para que sea así. Una primera opción, bastante moderada y gradualista, sería conservar el actual Estado redistributivo solo para las rentas más bajas y no para todos los restantes ciudadanos que no quieran mantenerse bajo su paraguas «protector»: para ello, bastaría con entregarles a las rentas bajas —y solo a las rentas bajas— un cheque escolar costeado con los impuestos de todos los ciudadanos (pues el resto de ciudadanos sí podrían costearse la educación privada pagando menores impuestos, como acabamos de ver). Sin embargo, salvo casos excepcionales, es dudoso que siquiera necesitáramos de la coacción estatal para resolver semejante problema.

Por un lado, una educación privada y liberalizada sería una educación que tendería a mantener la calidad optimizando costes: todos aquellos gastos que son burocracia, redundancias y superfluidades tenderían a ser barridos por la competencia (incluido las redundancias y superfluidades de tiempo educativo). A su vez, los restantes gastos esenciales serían reorganizados y flexibilizados, incorporando nuevos y más baratos métodos docentes (por

ejemplo, la educación online para la secundaria superior). Por consiguiente, el coste medio de la educación libre de calidad podría ser incluso inferior al anteriormente estimado.

Por otro, el sector privado —educativo y no educativo— también podría ofrecer becas y ayudas para tales familias: si somos ciudadanos verdaderamente preocupados por el bienestar del resto de la sociedad no deberíamos limitar nuestra predisposición a ayudar a los más desfavorecidos cuando esa ayuda nos viene impuesta coactivamente por la fiscalidad, sino sobre todo cuando no nos obligan a ello. Esto último debería ser particularmente cierto para los profesores y maestros: ser profesor es una profesión con la que uno espera ganarse la vida, pero también es deseable y esperable que la única motivación del profesorado no sea la crematística. Dado que la educación no universitaria sería un sector en el que, debido a su estructura de costes, podrían predominar las cooperativas de profesores, cabe prever que muchos de estos colegios regentados por maestros vocacionales optarían por ofrecer precios subsidiados (o incluso gratuitos) a los alumnos de familias con rentas bajas. Solo si creemos que nuestra sociedad está moralmente podrida y que somos incapaces de autoorganizarnos sin coacción para ayudar a quien lo necesita, tendría algo de sentido que fiáramos el bienestar de los más desfavorecidos al Estado. Pero, en tal caso, habrá que justificar cómo una sociedad moralmente podrida puede engendrar, a través de los comicios electorales, un Estado moralmente virtuoso.

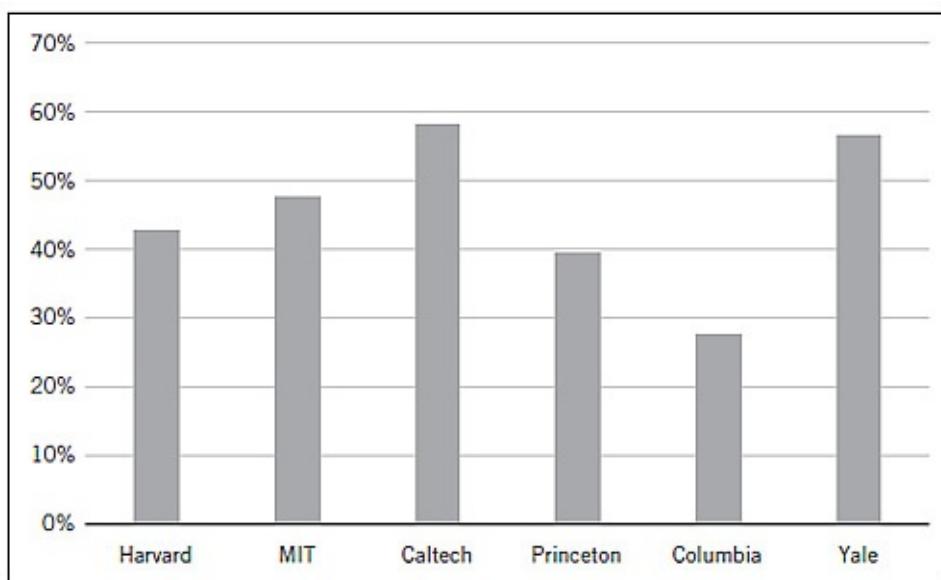
Por último, unas breves reflexiones sobre la educación universitaria, pues esta merece ser diferenciada de la preuniversitaria tanto por las características de su demanda como de su oferta.

En cuanto a la demanda (los estudiantes): no todos los ciudadanos acuden a la universidad y, por tanto, no todos deberían costearla. No parece una redistribución muy progresiva de la renta el que familias con rentas bajas estén costeándoles los estudios superiores a los hijos de familias de rentas medias o medias-altas. Quien acude a la universidad, de hecho, es (o debería ser) porque espera terminar percibiendo un salario superior a la media: por tanto, es del todo razonable que el estudiante (ni siquiera tendría por qué hacerlo su familia) se endeude para costearse sus matrículas presentes con cargo a sus sobresueldos futuros. A la postre, el diseño actual de los impuestos tiene un propósito y efectos parecidos a este: los salarios altos pagan tipos marginales del IRPF más elevados que los salarios más bajos (por tanto, los universitarios exitosos tienden a pagar más impuestos que el resto), pero la correspondencia dista de ser perfecta (ni todo el que posee un título

universitario cobra salarios altos ni todo el que cobra salarios altos dispone de un título universitario). ¿Por qué sí es progresivo que el estudiante universitario con altos salarios pague altos impuestos pero no que pague bajos impuestos a cambio de que tampoco cargue a la sociedad con la obligación de costearle sus estudios universitarios?

En cuanto a la oferta (el centro universitario): las universidades no solo son mucho más fácilmente adaptables a otras modalidades educativas más asequibles como la enseñanza online, sino que, sobre todo, son (o deberían ser) un centro de captación, de generación y de cultivo de talento. Como crisol de conocimiento que son (o deberían ser), su principal materia prima es el capital humano y, por tanto, deberían estar interesadas en atraerlo. Dado que el nivel de renta familiar no es un buen señalizador del talento de un estudiante, las universidades deberían ser las principales interesadas en no discriminar a sus alumnos por renta, sino por talento. Por eso, las principales universidades estadounidenses otorgan anualmente becas que representan alrededor del 50 % de todos sus ingresos por matrículas (gráfico 63). Algunas de ellas, como la de Stanford, incluso ofrecen la gratuidad de la matrícula para los estudiantes que provengan de familias con ingresos inferiores a 125 000 dólares anuales (así como cubrir todos sus otros gastos a quienes provengan de familias con ingresos inferiores a 65 000 dólares anuales).

Gráfico 63. Importe de las becas sobre los ingresos totales por matrículas en 2012



Fuente: Informes anuales de cada universidad para el año 2012.

En definitiva, no es cierto que la educación pública sea ni más barata ni de mejor calidad que la educación privada: ya en la actualidad, los centros privados son menos costosos que los públicos y obtienen mejores calificaciones en test estandarizados internacionales. Pero lo verdaderamente relevante no es esto, sino los cambios estructurales que se producirían —tanto en costes como en calidad— en caso de liberalizar profundamente el sistema educativo: economización de costes y adaptabilidad del sistema a las verdaderas necesidades de cada alumno.

Para saber más...

- Sobre cómo funcionaría la educación sin la intervención y planificación estatal: capítulo II. 10 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

La sanidad pública es mejor y más barata que la privada

Es común escuchar que la sanidad no puede privatizarse por tratarse de un servicio demasiado importante en nuestras vidas; que la sanidad no ha de ser un negocio sino un servicio público y, por tanto, no debería moverse por el ánimo de lucro, sino por la preocupación en las necesidades del paciente. Algunos incluso llegan al extremo de afirmar que la sanidad pública por fuerza ha de ser más barata que la privada, en tanto nos ahorramos el margen de beneficios. Sin embargo, ninguna de estas afirmaciones tiene demasiado fundamento: al contrario, uno bien podría afirmar que, justamente por ser la sanidad tan importante, deberíamos permitir una pujante experimentación descentralizada entre distintos modelos organizativos (libertad en el lado de la oferta) que fueran ulteriormente validados o rechazados por un usuario/paciente con capacidad real de decisión (libertad en el lado de la demanda).

A la postre, un negocio es tan solo eso: una forma de organizar los recursos para ofrecerle al usuario un conjunto de servicios a un determinado precio. Si los costes asociados a esa organización de los recursos son inferiores al valor que les atribuye el usuario, entonces ese modelo de negocio obtendrá ganancias, lo que indicará que, hasta el momento, ha sido una organización acertada; si, en cambio, el coste de la organización es superior al valor que le atribuyen los clientes, acumulará pérdidas, lo que indicará que debe reinventarse. A su vez, si un determinado modelo de negocio obtuviera ganancias gigantescas y extraordinarias (esto es, si fuera capaz de producir un servicio muy valioso a un coste muchísimo más bajo que la competencia), estaría señalizando a sus rivales que esa es la manera óptima de proveer el

servicio, procediendo estos a emularla en un movimiento que tendería a mejorar la calidad del servicio y a abaratar su coste.

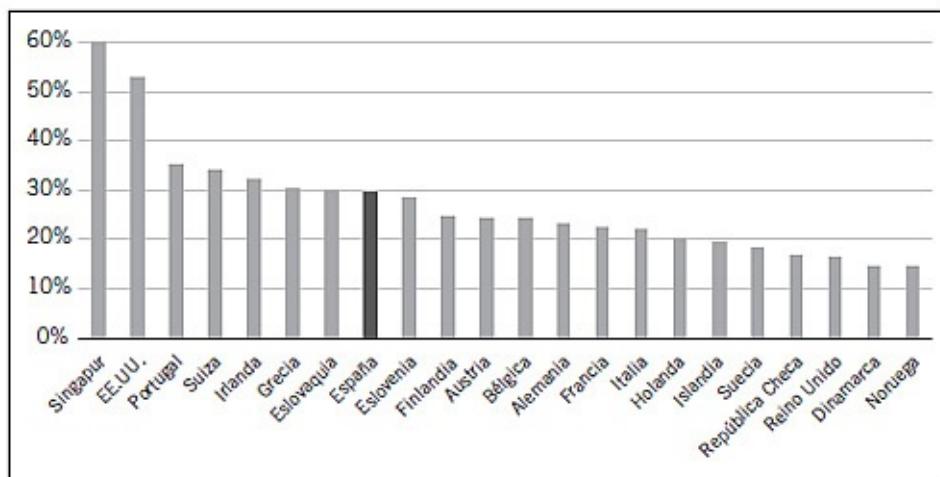
Que la sanidad española no sea un sector abierto a la competencia —o, mejor dicho, que solo esté abierta a la competencia para aquellos clientes con renta disponible suficiente como para pagarse un centro privado después de soportar la mordida fiscal— no modifica que siga requiriendo de algún modelo organizativo que busque mejorar el servicio y abaratar el coste. Tan solo destroza los incentivos y los mecanismos de realimentación con los que sí cuenta un sistema abierto, descentralizado y competitivo frente a uno cerrado, centralizado y monopolizado para descubrir la forma óptima de mejorar el servicio y abaratar el coste. En la sanidad pública, no son los empresarios con buenas ideas los que se estrujan los sesos para montar una clínica o un hospital que encaje bien con las exigencias de servicios y de coste de los usuarios, sino que es el burócrata de turno —rodeado de decenas de grupos de presión, cada cual con sus intereses regulatorios particulares— quien de manera solipsista debe organizar todo el sistema sanitario para imponer sus gustos y sus preferencias particulares sobre las de los usuarios finales. A saber, el usuario de la sanidad es el último mono a la hora de decidir cómo organizarla: este solo tiene la opción de pagar y callar, aceptando estoicamente la gestión arbitraria que el burócrata efectúa con el dinero que le extrae forzosamente.

La implicación de todo ello es obvia: ¿qué incentivos posee un burócrata sanitario en reducir costes alterando un modelo organizativo que incluso él mismo puede juzgar como caduco? ¿Qué presión siente a buscarse problemas batallando con los distintos grupos de interés que se lucran de una particular organización del sistema —personal sanitario, proveedores, cargos intermedios, competidores, etc.— cuando puede vivir plácida y cómodamente manteniendo el modelo en su forma actual e incluso incrementando el gasto público en beneficio de todos esos *lobbies* y en perjuicio del contribuyente? Ninguno: el sistema público se mueve por la inercia de los intereses creados, no por la soberanía del usuario. Al final, pues, la cuestión es sencilla: ¿queremos un sistema sanitario (público) al servicio de burócratas y de grupos de presión o un sistema sanitario (privado) al servicio del paciente?

Por supuesto son muchos quienes sostienen que la competencia en materia sanitaria nos abocaría a un sistema controlado por grandes grupos empresariales cuyo único propósito sería el de recortar la calidad del servicio para encarecer su precio. Un escenario catastrófico que no solo es mucho más probable que se reproduzca dentro de un sistema público (élites extractivas

que viven a costa del usuario), sino que paradójicamente no sucede en aquellos tramos del mercado sanitario español que sí exhiben de una cierta libertad (libertad de entrada para el proveedor y libertad de elección del proveedor para el paciente): son pocos los que se atreverán a sostener seriamente que los oftalmólogos privados o que los dentistas (servicio sanitario privatizado en un 97 % en España) se han asociado oligopolísticamente para imponernos tarifas desproporcionadas por servicios deficientes (en los últimos 15 años el gasto por paciente en la sanidad pública se ha incrementado a un ritmo que casi duplica el aumento del gasto por usuario en los dentistas). De hecho, no deberíamos perder de vista que, por mucho que se suela describir al sistema sanitario español como un sistema «público», casi una tercera parte del mismo ya está gestionado privatamente porque los ciudadanos, de manera voluntaria, prefieren pagar por segunda vez la atención sanitaria en el sistema privado que acudir al sistema público. España está entre los países del mundo donde la sanidad privada posee un mayor peso: un 29,6 % del total (mientras que en EE. UU., un país donde el sistema sanitario suele calificarse sin matices como «privado», alcanza el 52,9 %) y gracias a ello consigue que los costes del sistema público no se disparen y que las listas de espera en la sanidad estatal no sean todavía mayores de lo que ya son (gráfico 64).

Gráfico 64. Porcentaje del gasto sanitario privado sobre el gasto sanitario total en 2013



Fuente: Organización Mundial de la salud.

A este respecto, sin embargo, acaso convenga reiterar lo obvio: un mercado sanitario libre solo puede funcionar correctamente si es un mercado

libre, esto es, si no está contaminado por los perversos incentivos regulatorios del Estado. Un mercado libre exige libertad tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta: libertad para que sea el paciente quien gestione su gasto (en lugar de que lo gestione el político) y libertad para que cualquiera pueda presentar ante los usuarios su propuesta de valor. Por eso, modelos sanitarios aparentemente privados como el de EE. UU. son un fracaso: porque aunque la titularidad del sistema es en su mayoría privada, este se halla perversamente regulado por el Estado, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

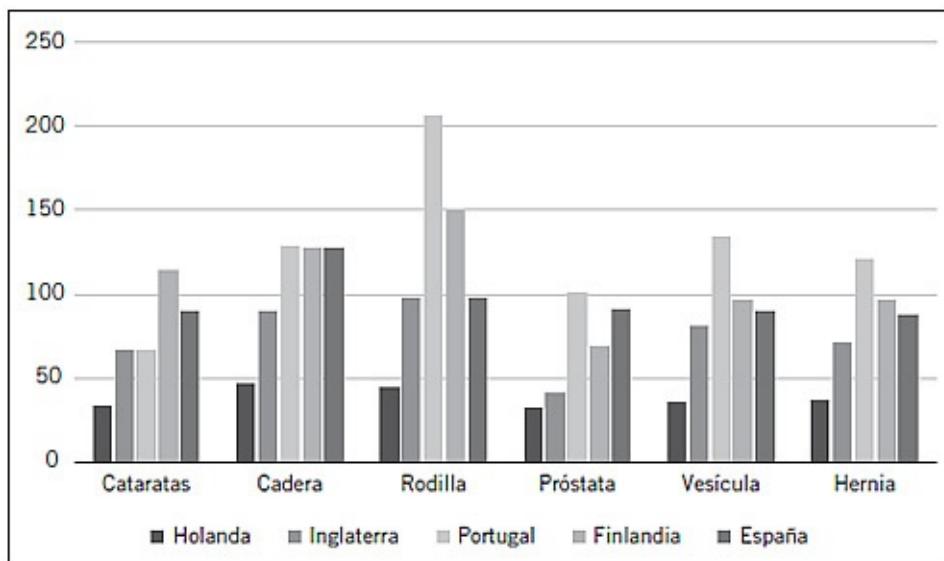
Por el lado de la oferta, la competencia dentro de la profesión médica estadounidense se halla artificial e injustificadamente perturbada por las licencias y los colegios profesionales (por ejemplo, las enfermeras tienen prohibido ofrecer atención primaria en la mayoría de estados, cuando la evidencia muestra que la calidad del servicio prestado es equiparable a la de los médicos y la satisfacción de los pacientes, mayor). A su vez, la competencia entre aseguradoras se halla torpemente fragmentada: el hecho de que cada estado imponga sus regulaciones regionales al sector del aseguramiento médico impide que surjan grandes aseguradoras nacionales con capacidad para negociar tarifas a la baja con los proveedores sanitarios (hospitalares o ambulatorios privados).

Pero, sobre todo, el lado verdaderamente distorsionado en EE. UU. mediante la intervención estatal es el de la demanda sanitaria. El 90 % del gasto sanitario estadounidense se canaliza a través de dos agentes distintos del propio paciente: las aseguradoras y el Estado (para que nos hagamos una idea del despropósito: en España el gasto público en sanidad asciende al 6,9 % del PIB y en EE. UU., al 8,2 %). Ni siquiera en España la «socialización» de la demanda alcanza un grado tan elevado como en EE. UU. En particular, de cada 100 dólares que se gastan en la sanidad estadounidense, 45 los desembolsan las aseguradoras, 45 los programas estatales Medicaid y Medicare y solo 10 el paciente de su propio bolsillo. Dicho de otro modo, los estadounidenses pueden gastar 100 dólares asumiendo únicamente un coste de 10. ¿Quién paga los 90 restantes? El resto de sus compatriotas (ya sea a través del Fisco o a través de sus pólizas de seguros). En EE. UU., pues, no hay una correspondencia entre costes y beneficios sanitarios: cada ciudadano recibe servicios sanitarios valorados por 100 pagando directamente solo 10. El incentivo para disparar el gasto es el mismo que si un millón de personas acudieran juntas a un restaurante, pidieran individualmente aquellos platos que quisieran y dividieran entre todos la factura final.

Y, en efecto, el estudio de la consultora McKinsey acerca de los sobrecostes sanitarios en EE. UU. (el más exhaustivo de los realizados hasta la fecha) no deja espacio para demasiadas dudas: los sobrecostes se deben esencialmente a un crecimiento descontrolado de la demanda (canalizada sobre todo a la medicina de tipo preventivo), que es capaz de soportar precios crecientes debido a que nadie tiene el incentivo a dejar de gastar (pues individualmente cada estadounidense puede trasladarles el 90 % de sus costes sanitarios al resto de conciudadanos). Por mucho que aumente la oferta, la demanda crece más rápido, multiplicando los precios. De hecho, en otros tramos de la sanidad estadounidense donde no se produce esta socialización del gasto (porque los programas estatales o los seguros no los cubren) no se observa ningún crecimiento anormal de los costes: es el caso, por ejemplo, de los servicios de odontología. Pero ¿cuál es el motivo de que la demanda sanitaria estadounidense se haya socializado hasta ese nivel? No, no crean que la causa deriva del libre y normal funcionamiento de los mercados: el problema viene tanto del establecimiento de Medicaid y Medicare (a partir de 1966) como, sobre todo, del poderoso incentivo que supone, desde 1954, la exención en el impuesto sobre la renta y en las contribuciones empresariales a la Seguridad Social de los gastos asociados a la contratación de un seguro sanitario en favor del trabajador. Para gastar 100 dólares en sanidad en EE. UU. es necesario que el trabajador ingrese 200 dólares antes de impuestos... salvo que ese gasto de 100 se canalice a través de un seguro sanitario contratado por el empresario (en cuyo caso, basta con ganar 100 antes de impuestos: un descuento del 50 %). Los acicates a canalizar todo gasto sanitario a través de un seguro contratado por el empresario son, pues, enormes, incluso con respecto a gastos que no deberían estar cubiertos por los seguros (como la mayor parte de la medicina preventiva).

Esta socialización del 90 % del gasto sanitario estadounidense —inducida por el intervencionismo estatal— es el principal responsable de la hipertrofia de precios. EE. UU. no es un buen ejemplo de mercado libre sanitario, donde la mayoría de gastos sanitarios se deberían sufragar a partir del ahorro propio y solo aquellos de naturaleza extraordinaria y catastrófica serían cubiertos por seguros. Un sistema como el de Singapur, en cambio, guarda mayores semejanzas con un mercado libre sanitario que el de EE. UU., no solo porque el porcentaje del gasto sanitario privado sea mayor, sino también porque su demanda se organiza tal cual lo haría en un mercado libre.

Gráfico 65. Número medio de días de espera hasta operación en 2011



Fuente: Measuring and Comparing Health Care Waiting Time in OECD Countries (OCDE).

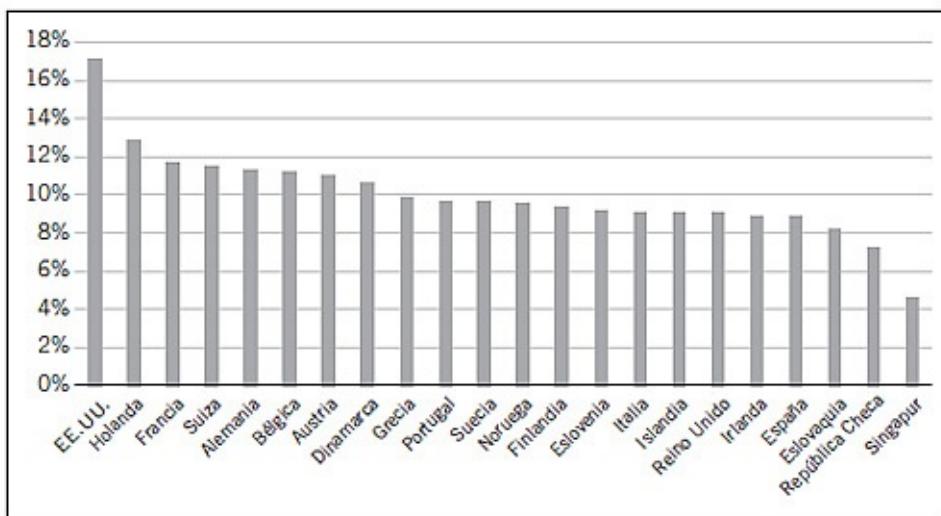
El modelo sanitario de Singapur se asienta precisamente sobre una gestión de la demanda sanitaria basada en el ahorro individual y no en la socialización de gastos. Cada singapurense ahorra mensualmente una porción de su renta que destina a dos finalidades: una, atender sus gastos sanitarios cuando se produzcan, incluyendo los gastos sanitarios de carácter discrecional (por ejemplo, la medicina preventiva); dos, contratar un seguro que únicamente cubre los llamados riesgos catastróficos. Esa autónoma gestión de la demanda sanitaria unida a una oferta relativamente liberalizada y competitiva (los ciudadanos pueden escoger hospitales privados o públicos, pero si acuden a los públicos deberán igualmente abonar importantes copagos que pueden alcanzar la totalidad del coste real) ha alumbrado el que es no solo uno de los mejores sistemas sanitarios del mundo (mejor que el español, según la Organización Mundial de la Salud), sino el más barato.

Los resultados son espectaculares: mientras que en España (y la inmensa mayoría de sistemas sanitarios públicos internacionales) el paciente ha de soportar dilatadísimas listas de espera para las especialidades médicas «no urgentes» —y ello a pesar del desatasco que se logra merced a que un tercio del sistema sanitario es privado (gráfico 65)—, en Singapur las listas de espera se hallan al nivel estadounidense, un país acerca del que la OCDE reconoce que «las listas de espera no son un asunto relevante».

Asimismo, y como decíamos, Singapur es el país desarrollado que, con mucha diferencia, disfruta de un sistema sanitario más barato: prácticamente la mitad que el español (gráfico 66). Esto tiene especial mérito ya que en el gráfico anterior podemos observar que Holanda tiene listas de espera bastante

reducidas, pero las tiene a costa de un muy notable sobrecoste sanitario (el sistema sanitario holandés es prácticamente un 50 % más caro que el español). En cambio, Singapur combina calidad con bajos costes (en concreto, cuesta la mitad que el español).

Gráfico 66. Gasto total en sanidad en 2013 (% PIB).



Fuente: Organización Mundial de la Salud.

El coste per cápita del sistema sanitario (público y privado) español en 2013 fue de 2000 euros. En caso de que el coste hubiese sido el mismo que el de Singapur, habría caído a 1035 euros per cápita: esto es, nos habríamos ahorrado casi 1000 euros por persona (o 4000 euros por familia de dos padres y dos hijos). Tal vez muchos objeten que un sistema sanitario privado quedaría fuera del alcance de la mayoría de la población, pero tengamos en cuenta que el gasto sanitario público en 2013 fue de 1400 euros per cápita. Suprimiendo el IVA, un sueldo de entre 10 000 y 15 000 euros, vería fácilmente incrementar sus ingresos disponibles entre 1200 y 1800 euros anuales, y la supresión del IVA podría financiarse privatizando la sanidad, ya que en 2013 la recaudación del IVA representó casi el 90 % de todo el gasto sanitario público (acaso ese 10 % de gasto sanitario público restante pudiera mantenerse para costear, mediante un cheque sanitario, la asistencia médica de los estratos más humildes de la sociedad).

Otro sistema sanitario, más barato y de mayor calidad, es posible: un sistema sanitario privado. No un sistema sanitario basado en concesiones políticas a empresas privadas, sino un sistema verdaderamente libre y privado: donde cada persona disponga de capacidad de elección merced a una

sustancial rebaja impositiva. Por bueno que pueda parecernos un sistema sanitario como el español (casi un tercio del cual ya es privado), existen otras alternativas superiores a nuestro alcance.

Para saber más...

- Sobre cómo funcionaría la sanidad sin la intervención y planificación estatal: capítulo II. 13 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

Las pensiones públicas son más generosas y seguras que las privadas

Las pensiones públicas son una de las partidas presupuestarias que mejor prensa tienen entre la población. Presuntamente, contribuyen a garantizar una pensión digna a colectivos tan frágiles como jubilados, viudas o huérfanos. Sin ellas, se nos dice, todos estos colectivos quedarían a la intemperie, desprovistos de cualquier red de seguridad que los ampare. Desde esta óptica, la alternativa de pensiones privadas se asemeja a la ley de la selva: sálvese quien pueda invirtiendo en unos mercados financieros caracterizados por la volatilidad, la especulación y la alta incertidumbre.

En realidad, nos encontramos ante dos deplorables mitos que han terminado por engañar a generaciones enteras de ciudadanos en su propio perjuicio: el mito de que las pensiones públicas están garantizadas y el mito de que las pensiones privadas son volátiles e inseguras.

Comencemos explicando brevemente los dos grandes modelos de pensiones existentes: el sistema público de reparto y el sistema privado de capitalización. El sistema público de reparto se basa en un esquema muy simple: los trabajadores actuales cotizan para pagar las pensiones de los pensionistas actuales y lo hacen con la expectativa de que los trabajadores del futuro coticen para pagarles su pensión. En buena medida, un sistema público de reparto se comporta como un sistema Ponzi o piramidal: las pensiones se pagan con el dinero que aportan los nuevos cotizantes, no con los recursos propios del sistema. Es como si, en una cola para comprar las entradas del cine, el primero de la fila le sugiriera al segundo que le pague su entrada a cambio de que el tercero se la pague a él: el sistema funcionaría

estupendamente hasta que llegáramos al final de la cola, cuando el último de la fila descubriría que no hay nadie detrás para pagársela a él.

Frente al sistema público de reparto, se suele contraponer el sistema privado de capitalización. Un sistema privado de capitalización simplemente consiste en que cada trabajador ahorra mes a mes una parte de su salario y la invierte en una variedad de activos financieros (acciones, bonos...) o reales (inmuebles, plazas de garaje, solares...) con la expectativa de que las rentas futuras que se deriven de esa cartera de activos le paguen su pensión. Es similar a acumular el ahorro en una hucha que genera un retorno y, llegado el momento de la jubilación, ir sacando poco a poco el dinero de la hucha.

Efectuada esta clasificación, podemos comenzar a reflexionar sobre el primero de los mitos: que las pensiones públicas están garantizadas. Todo sistema público de reparto (los pensionistas cobran su pensión de las cotizaciones de los trabajadores) se basa en una fórmula muy sencilla:

$$\text{Salario medio} \times n.^o \text{ de trabajadores} \times \text{cotización a la Seguridad Social} = \\ \text{pensión media} \times n.^o \text{ de pensionistas.}$$

A saber, los ingresos del sistema (que dependen de las cotizaciones cobradas sobre la masa salarial) han de ser igual a los gastos del sistema (la masa de pensiones pagadas), y si algún año existe déficit, este ha de ser compensado con los superávits de otros años.

A la luz de esta fórmula, existen tres formas de lograr la igualdad del sistema por el lado de los ingresos: o incrementar la productividad del trabajo (esto es, los salarios), o aumentar el número de trabajadores o aumentar las cotizaciones a la Seguridad Social. Y, a su vez, existen dos formas de equilibrar el sistema por el lado de los gastos: o reducir el número de pensionistas (retrasando la edad de jubilación, por ejemplo) o recortar las pensiones.

Durante los últimos 40 años, la Seguridad Social española ha capeado el crecimiento del gasto en pensiones con aumentos en la productividad de los trabajadores, con un incremento en el número de trabajadores y, sobre todo, con recortes en las pensiones (ya que el gasto crecía mucho más rápidamente que la productividad y el número de trabajadores). Estos recortes en las pensiones constituyen auténticas bancarrotas del sistema de Seguridad Social, en tanto han vulnerado los compromisos de pago que había adquirido el sistema público con sus cotizantes.

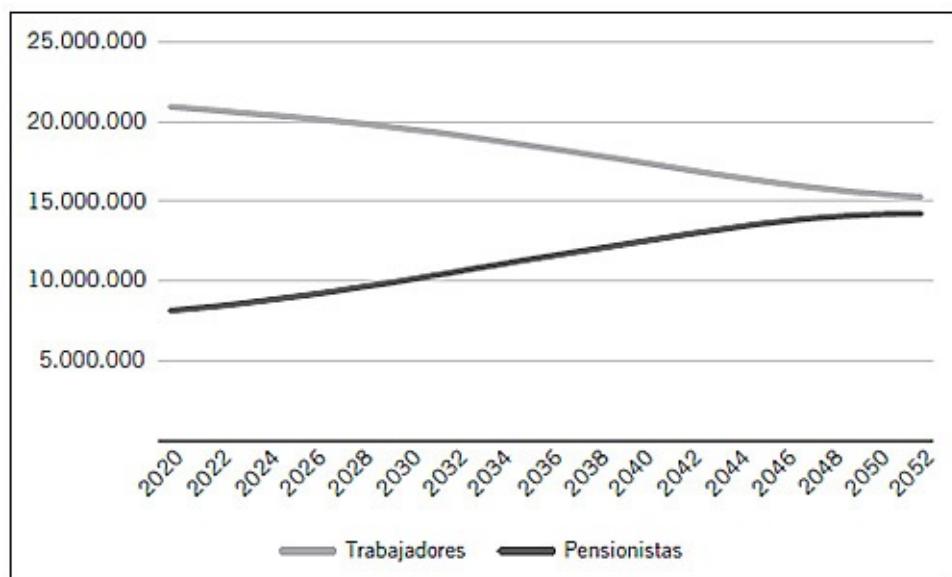
En este cuadro puede encontrarse un resumen de los principales recortes que ha sufrido la Seguridad Social en los últimos 40 años:

	Antes de 1985	Reforma 1985	Reforma 1997	Reformas 2011- 2013
Salarios de referencia para el cálculo de la pensión	Últimos 2 años	Últimos 8 años	Últimos 15 años	Últimos 25 años
Años para cobrar el 100% de pensión	10 años cotizados	15 años cotizados	35 años cotizados	37 años cotizados
Edad de jubilación	65	65	65	67
Indexación al IPC	No	Parcial	Sí	No
Sanidad incluida en las cotizaciones sociales	Sí	Sí	No	No

Básicamente, hemos pasado de una Seguridad Social que pagaba la sanidad y unas pensiones de jubilación a partir de los 65 años que promediaban los últimos dos años de salario y para las cuales solo se requería haber cotizado durante 10 años a otra Seguridad Social que no paga la sanidad (esta no se sufragaba de las cotizaciones sociales, sino de los impuestos generales) y que promete unas pensiones a los 67 años que promedian los últimos 25 años de salario en caso de que se haya cotizado durante casi cuatro décadas. Se ha intentado, pues, que el gasto en Seguridad Social no aumente tan desproporcionadamente como lo habría hecho en caso de mantener las condiciones de acceso a las pensiones. Pero, claro está, para ello ha habido que deteriorar esas condiciones de acceso a las pensiones, poniendo de manifiesto que el sistema estatal no garantiza nada, sino que, al contrario, entra en bancarrota cada 10 o 15 años.

Y si el pasado de las pensiones públicas españolas ha estado basado en recortes, su futuro no es nada halagüeño al respecto. Las previsiones demográficas de España para los próximos treinta años apuntan a que el número de trabajadores se va a reducir drásticamente (siendo optimistas, conservaremos unos 15 millones) y a que, en cambio, el número de pensionistas va a crecer muy considerablemente (en torno a 14 millones de pensionistas y más de 15 millones de pensiones). (Gráfico 67).

Gráfico 67. Evolución estimada del número de trabajadores y pensionistas



Fuente: Elaboración propia a partir de Proyecciones de Población (INE).

Nota: El número de trabajadores lo calculamos suponiendo una tasa de empleo del 70 % sobre la población en edad de trabajar (la tasa de empleo máxima de nuestra historia). El número de pensionistas lo calculamos tomando toda la población mayor de 67 años.

En consecuencia, estamos hablando de que, a lo largo de las próximas tres décadas, un trabajador va a tener que mantener como media a un pensionista (y probablemente más de una pensión). Regresando a nuestra fórmula anterior sobre el equilibrio de ingresos y gastos en un sistema de reparto, vemos que las opciones para reconducir el sistema son limitadas:

1. Si no queremos aumentar la cotización a la Seguridad Social, tendremos que incrementar los salarios, pero esto no es ni mucho menos algo automático ya que depende de la evolución de la productividad del factor trabajo (y la productividad depende de la acumulación sana de capital, para lo cual necesitamos ahorro y libertad económica). Es más, aun cuando lográramos incrementar la productividad y por tanto los salarios, lo que sí es obvio es que la pensión media no podrá aumentar tanto como el salario medio, de modo que la tasa de reemplazo del sistema (qué porcentaje del último sueldo se sigue cobrando en pensiones) por necesidad tendrá que caer. El salto en el nivel de vida entre trabajadores y pensionistas irá *in crescendo...* en el mejor escenario concebible.
2. Si no logramos aumentos significativos en la productividad del trabajo, habrá que aumentar muy significativamente las cotizaciones a la Seguridad Social para conservar las pensiones medias actuales, lo cual minará todavía más el nivel de vida de unos trabajadores ya asfixiados

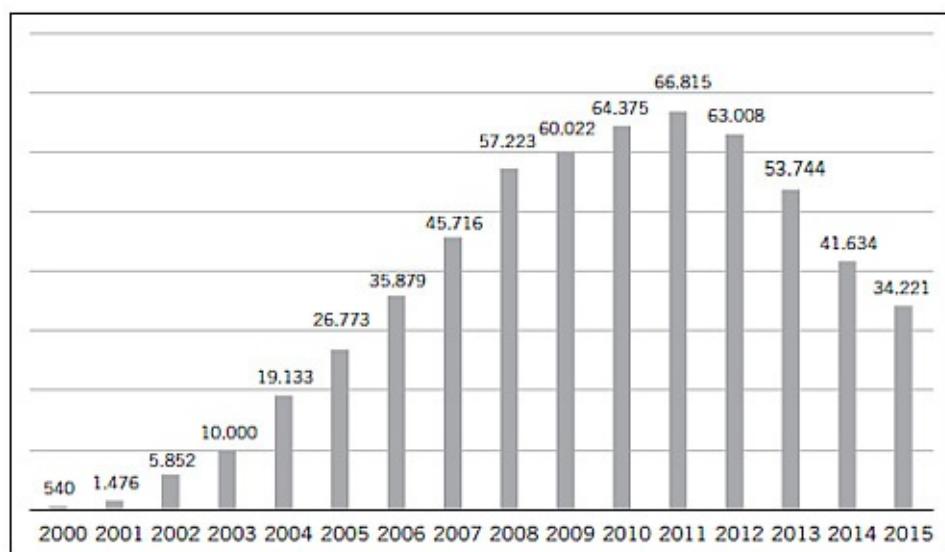
fiscalmente. Alternativamente a aumentar las cotizaciones a la Seguridad Social podrían complementarse sus ingresos subiendo otros impuestos del sistema (IRPF e IVA), pero el coste de estos termina recayendo sobre una masa de población muy parecida a la de los cotizantes a la Seguridad Social.

3. Y si no queremos aumentar las cotizaciones y tampoco logramos incrementar de manera sustancial la productividad, el único remedio será el de recortar las pensiones medias o el número de pensionistas.

Sigamos el camino que sigamos, es evidente que el futuro del sistema público de pensiones no está ni mucho menos asegurado: todo apunta a que las pensiones se seguirán recortando en la dirección de jubilarnos a los 70 años y de calcular su importe promediando los salarios de toda la vida laboral siempre y cuando se haya cotizado un mínimo de 40 años. Trabajar más para cobrar menos.

Un destino de continuos recortes en las pensiones que, por cierto, no va a ser paliado merced al famoso Fondo de Reserva de la Seguridad Social, el cual ha sido sometido a un continuo vaciamiento que probablemente lo lleve a desaparecer a lo largo de la próxima década.

Gráfico 68. Evolución del Fondo de reserva de la Seguridad Social (millones de euros).



Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social.

Una vez, desmentido el primer mito sobre las pensiones —que las pensiones públicas están aseguradas— nos queda por reflexionar sobre el

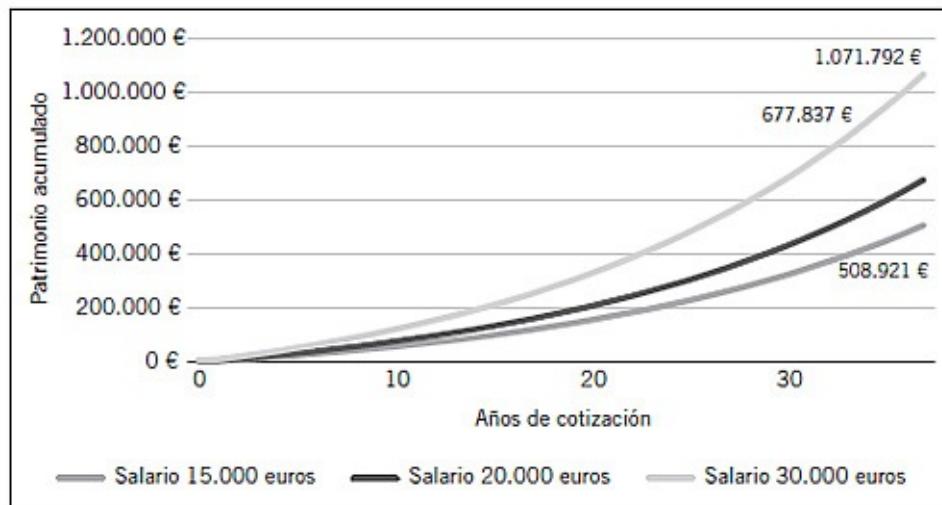
segundo mito: que las pensiones privadas de capitalización son volátiles y arriesgadas.

Como ya hemos expuesto anteriormente, el sistema privado de capitalización se basa en que los trabajadores destinen su ahorro a adquirir activos financieros y reales de los que cobrar una renta en el momento de su jubilación. La cuestión a plantearse, por tanto, es: ¿un trabajador español tiene capacidad de ahorro suficiente como para constituir una cartera de activos que le permita cobrar a su jubilación una pensión digna? Echemos unos cálculos bastante elocuentes.

En España, un trabajador cotiza al sistema público de pensiones con el 28,3 % de su salario. Es decir, un trabajador que cobre 15 000 euros «invierte» coercitivamente en el sistema público de pensiones 4245 euros al año; un trabajador que cobre 20 000 euros, 5660 euros; uno que cobre 30 000 euros, 8490 euros. Supongamos que se exime a estos tres trabajadores de esa obligación y que, por tanto, pueden invertir anualmente tales cantidades en adquirir una participación en las principales bolsas mundiales, cuya rentabilidad media anual (descontada inflación) ha sido del 5,5 % entre 1900 y 2014 (según datos de Credit Suisse). Por consiguiente, lo que debemos plantearnos es: ¿qué patrimonio sería capaz de acumular una persona al cabo de 37 años invirtiendo ejercicio tras ejercicio 4245, 5660 u 8940 euros a una tasa de retorno del 5,5 % anual?

Gracias al poder del interés compuesto, el trabajador que cobre 15 000 euros (y que, por tanto, cotiza en el sistema público de pensiones con 4245 euros anuales) terminaría acumulando un patrimonio de casi 510 000 euros; el trabajador que cobre 20 000 euros, con uno de más de 675 000 euros; y el que cobre 30 000 euros, con uno de alrededor de 1,07 millones de euros (gráfico 69).

Gráfico 69. Estimación del patrimonio acumulado según diversos supuestos



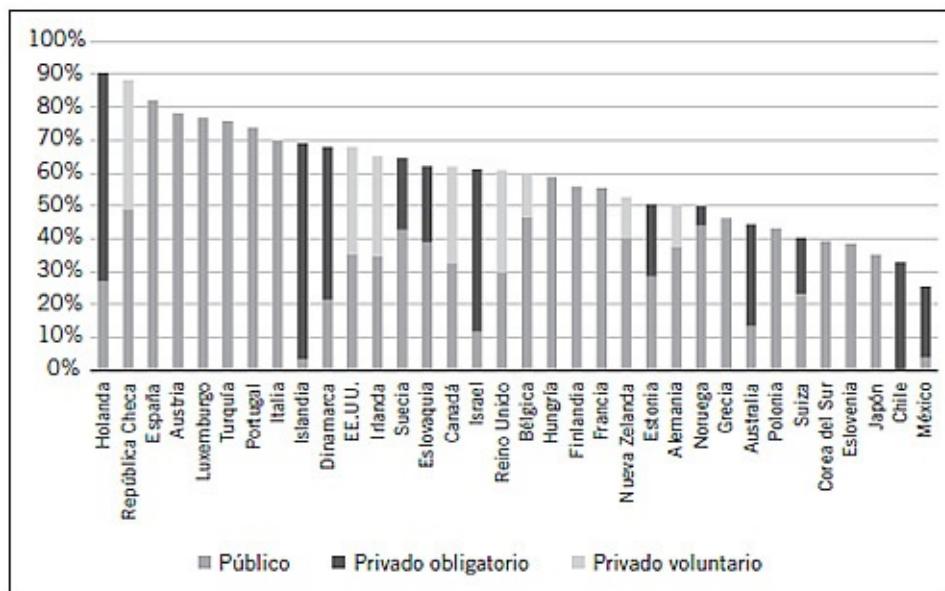
Una vez en posesión de tales patrimonios, apenas necesitarían una rentabilidad anual del 3 % anual (por ejemplo, obtenida a través de fórmulas análogas a una hipoteca inversa sobre su cartera de valores) para lograr una pensión anual de 15 250 euros, 20 300 euros y 32 100 euros respectivamente. Estas pensiones serían fruto del ahorro personal y no quedarían a discreción de los cálculos políticos de los gobernantes de turno: constituirían un patrimonio personal amasado con el dinero que ahora la Seguridad Social nos arrebata para sufragar un sistema de pensiones piramidal en permanente recorte. Por consiguiente, está claro que el sistema privado de capitalización no solo es factible, sino bastante más autónomo frente a los vaivenes políticos que el público: es más, en tanto se invierte en mercados financieros globales, también es mucho más autónomo frente a los vaivenes de la economía nacional (aunque España entre en una crisis profunda, si el resto del mundo sigue creciendo razonablemente, las pensiones privadas españolas podrán seguir pagándose).

Muchas personas, sin embargo, desconfían de los sistemas privados de capitalización bajo dos manidos argumentos: que los mercados financieros son demasiado volátiles; y que los fondos de pensiones españoles proporcionan bajísimas rentabilidades. En cuanto a la primera de estas críticas, es verdad que los mercados financieros son muy volátiles *en el corto plazo*; a largo plazo, sin embargo, no lo son y tienden a proporcionar rentabilidades medias del 5,5 % anual (ya descontada la inflación), tal como hemos indicado. En cuanto a la segunda de esas críticas, también es verdad que la mayoría de fondos de pensiones españoles proporcionan retornos bajísimos, fruto de lo pésimamente gestionados que están. Pero la cifra de rentabilidad media anual del 5,5 % no depende de la buena gestión que efectúe ningún gestor de fondos, sino que es la media que cualquier inversor

podría haber logrado replicando pasivamente los principales índices bursátiles internacionales: uno solo debería confiar sus ahorros a aquellos gestores capaces de lograr retornos superiores a la media del mercado; si uno se conforma con la media del mercado, no debería invertir en fondos de gestión activa, sino solo replicar los índices bursátiles (a través, por ejemplo, de fondos cotizados de gestión pasiva, los llamados ETF).

De hecho, en cuanto a la progresiva adopción de sistemas de capitalización de pensiones, España se está quedando atrás en la escena internacional: cada vez más países están complementando o sustituyendo sus sistemas públicos de pensiones por sistemas privados de aportación obligatoria o voluntaria. En el siguiente gráfico podemos observar qué porcentaje de los ingresos laborales del trabajador medio le es abonado al pensionista en forma de pensiones públicas y privadas en cada uno de los países de la OCDE. La media de la tasa de reemplazo del salario en forma de pensión es del 57,5 % (es decir, en la OCDE un jubilado cobra como media el 57,5 % de los ingresos medios que ha cosechado a lo largo de su vida) y de ese porcentaje, casi un tercio ya lo proporcionan pensiones privadas de capitalización de contribución voluntaria u obligatoria. En España, sin embargo, la tasa de reemplazo es del 82,1 % y es íntegramente abonado por el sistema público: o dicho de otro modo, esta alta tasa de reemplazo exclusivamente pública es una anomalía internacional que no va a poder mantenerse en el tiempo (y, cuando se recorte, no habrá un sistema privado que la complemente). Cada vez van quedando menos países donde el sistema sea exclusivamente público y donde se abonen alta tasas de reemplazo (gráfico 70).

Gráfico 70. Tasa de reemplazo de las pensiones según el origen público o privado de la pensión en 2013



Fuente: Pensions at a Glance 2013 y 2015 (OCDE).

Nota: La OCDE solo incluye los sistemas privados voluntarios que cubran a, al menos, el 40 % de la población.

No en vano, la propia Comisión Europea estima en su informe «The 2015 Ageing Report» que, según datos proporcionados por el Ministerio de Economía español, la tasa de reemplazado caerá en nuestro país más de 30 puntos durante las próximas décadas, hasta ubicarse por debajo del 50 % a partir del año 2055.

En definitiva, lo que está asegurado en España no son las pensiones públicas, sino los recortes futuros de las pensiones públicas. Nuestro país ha dado completamente la espalda a las pensiones privadas de capitalización y ello nos condenará a seguir ahondando en la línea de recortes que viene caracterizando a la Seguridad Social desde los años ochenta. Lejos de proporcionarnos pensiones seguras, y crecientes, la Seguridad Social estatal nos condena a un futuro de incertidumbre y de pensiones decrecientes.

Para saber más...

- Sobre cómo funcionarían las pensiones sin la intervención y planificación estatal: capítulo II. 12 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

La gestión pública de los servicios municipales es mejor y más barata que la gestión privada

Durante los últimos años hemos escuchado reiteradamente el mensaje de que el Tribunal de Cuentas demostró en un informe de 2011 que la gestión pública de ciertos servicios municipales resulta más barata que su concesión a una empresa privada. El argumento que suele aducirse es que con la gestión pública nos ahorramos el sobreprecio que hay que abonarle a la empresa privada para que amase beneficios: dado que en el sector público no hace falta obtener ganancias, el coste resulta mucho más asequible. Visto desde este ángulo, pues, el único motivo para externalizar la prestación de los servicios municipales sería el de engrosar las cuentas de resultados de ciertos lobistas desalmados a costa de los contribuyentes: la conspiración neoliberal quedaría así descubierta.

Comencemos analizando la idea de que los beneficios empresariales encarecen el coste de un servicio. Semejante argumento parte de una profunda incomprendición del fenómeno económico de los beneficios, los cuales pueden proceder de dos fuentes: la primera, a la que podríamos denominar «beneficio extraordinario», es la superior eficiencia (es decir, una empresa produce al mismo precio o más barato que un ayuntamiento pero, como sus costes son mucho menores, gana dinero); la segunda, a la que podríamos llamar «beneficio ordinario», es el coste vinculado al capital que resulta necesario invertir para prestar el servicio.

Por un lado, la existencia de beneficios extraordinarios ni encarece los costes ni deteriora la calidad del servicio: por ejemplo, si el coste de prestar un servicio para el ayuntamiento es de 40 euros por habitante y una empresa se ofrece a prestarlo a cambio de 30 euros por habitante, esta compañía puede

obtener muy sustanciales beneficios si su coste de producción es de 20 euros por habitante debido a su superior eficiencia. Por tanto, los beneficios extraordinarios, al ser una recompensa por esa superior eficiencia, no encarecen sino que abaratan el servicio.

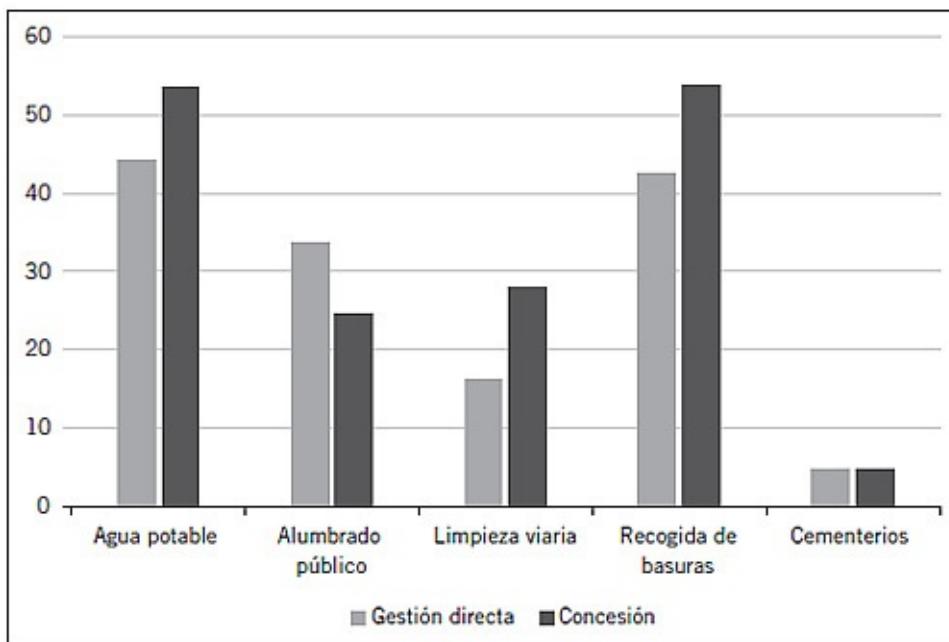
Por otro, la existencia de beneficios ordinarios tampoco encarece los costes, si bien su lógica resulta más complicada de entender. Imaginemos que un ayuntamiento tiene dos opciones: o contratar los servicios de una concesionaria a cambio de un precio total de 40 euros por habitante o prestar ella misma ese servicio a cambio de un coste corriente de 35 euros por habitante. Sin embargo, para que el ayuntamiento pueda prestar ese servicio no solo necesitará contratar al personal, sino también adquirir la maquinaria que utilizará el personal. Imaginemos que esa maquinaria tiene un coste de 50 euros por habitante y que posee una vida útil de 10 años, en tal caso tendrá dos opciones: o cobrar cada 10 años un impuesto extraordinario de 50 euros por habitante o pedir prestado cada 10 años a un banco el equivalente a 50 euros por habitante. Cobrar un impuesto de 50 euros por habitante cada 10 años no solo acarrea un coste medio anual de 5 euros por habitante, sino que le impone un alto coste de oportunidad a cada ciudadano, pues cada década se les priva anticipadamente de disponer de 50 euros antes de haber disfrutado de la totalidad de los servicios vinculados a esos 50 euros (es decir, los ciudadanos han de pagar una década antes por los servicios que van a recibir a lo largo de los próximos diez años). Una forma de tener en cuenta el monto de ese coste de oportunidad (los deseos que los ciudadanos hubiesen podido satisfacer con esos 50 euros de no habérselos tenido que anticipar al político de turno) es recurriendo a la alternativa de pedírselos prestados al banco: las entidades financieras eximirán a los ciudadanos de adelantar el dinero cada década pero, a cambio, nos cobrarán un determinado tipo de interés (por ejemplo, el 5 %). Pues bien, un interés del 5 % anual sobre 50 euros por habitante implica un sobrecoste anual por intereses de 2,5 euros. Sumando la amortización y los intereses, tendremos que los gastos adicionales del servicio público serán de 7,5 euros por habitante.

Así pues, ¿qué es más barato? ¿Una concesión que cuesta 40 euros por habitante y donde el empresario se hace cargo de comprar y renovar la maquinaria o una gestión directa cuyos gastos directos son de 35 euros pero a los que hay que añadir el coste de todo el capital que es necesario adelantar en comprar la maquinaria (es decir, un servicio con un coste total de 42,5 euros por habitante)? El beneficio ordinario no es más que la remuneración dirigida a compensar al dueño de la empresa privada por adelantar el capital necesario

para proporcionar el servicio. Decir que la gestión directa sale más cara que la concesión por ahorrarnos los beneficios empresariales es como decir que el alquiler de un inmueble privado por parte de una Administración Pública le sale más caro que comprar el inmueble y dejar de pagar el alquiler. Justamente, el alquiler es un pago que se efectúa para evitar comprarlo, es decir, para evitarnos tener que realizar una fuerte inversión inicial quitándole una enorme suma de dinero a la gente que preferiría destinar a otras funciones.

Exploraremos ahora el otro argumento acerca de la superioridad de los servicios municipales prestados por el ayuntamiento: el informe del Tribunal de Cuentas del año 2011. En efecto, en el año 2011 el Tribunal de Cuentas publicó su *Informe de Fiscalización del sector público local* donde se comparaban los costes por gestión directa y por concesión en cinco servicios municipales (abastecimiento de agua potable, alumbrado público, limpieza viaria, recogida de basuras y cementerios) para urbes con menos de 20 000 habitantes. Y, ciertamente, si uno acude al informe descubrirá que el coste por habitante en tres de los cinco servicios municipales analizados es sustancialmente superior en el caso de los ayuntamientos que los externalizan a una concesionaria que en aquellos otros que los gestionan directamente: 53,6 euros por habitante frente a 44,1 en el caso del abastecimiento de agua potable; 27,8 euros frente a 16,2 en el caso del servicio de limpieza viaria, y 53,9 euros frente a 42,5 euros en la recogida de basuras. En cambio, la gestión privada fue más barata que la pública en el alumbrado municipal (24,6 euros por habitante frente a 33,6) y en el servicio de cementerio (4,59 euros por habitante frente a 4,66). (Gráfico 71).

Gráfico 71. Coste de diversos servicios municipales en régimen de gestión directa o de concesión privada en 2011 (euros por habitante).



Fuente: Informe de la Fiscalización del Sector Público Local, Ejercicio 2011 (Tribunal de Cuentas).

Aparentemente, por tanto, la gestión privada es inferior a la pública en tres de las cinco rúbricas tratadas. Mas esta conclusión resulta harto engañoso por dos motivos: el primero es que los costes de la gestión directa municipal y de la concesión privada no son directamente comparables debido a la metodología del informe; el segundo, que únicamente estamos considerando el coste y no la calidad del servicio.

En cuanto al primer punto, el Tribunal de Cuentas reitera que, en los cinco servicios municipales estudiados, los ayuntamientos que gestionan por sí mismos esos servicios solo le han proporcionado datos de sus costes directos (gastos de personal, gastos en bienes y servicios corrientes y gastos financieros), pero no de los indirectos (el coste de la administración general que coordina la prestación del servicio) o de la amortización del equipo empleado (el coste de la maquinaria), de ahí que la comparativa que efectúa sea solo parcial, esto es, costes directos para la gestión pública frente a costes totales (directos, indirectos y amortización) para la gestión privada. Citemos a modo de ejemplo el párrafo referido a los servicios de limpieza:

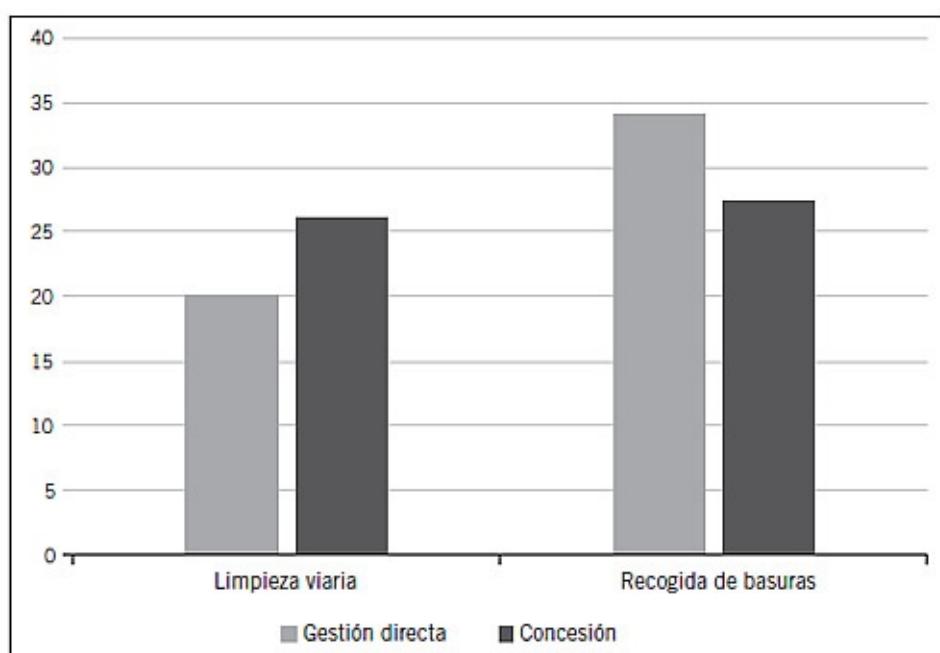
Se ha obtenido información relativa a los costes de prestación del servicio de limpieza viaria en los ayuntamientos analizados. En los casos de gestión directa, en los que el ayuntamiento debía aportar información completa sobre los costes de personal, en bienes corrientes y servicios y costes financieros, así como de las amortizaciones y costes indirectos en caso de conocerse, se han obtenido datos del 83 % de las entidades que eligieron esta forma de gestión, si bien solo el 15 %

de ellas aportaron datos referidos a las amortizaciones y costes indirectos, **por lo que los estudios se realizan solo respecto a los costes directos aportados**. Por su parte, el 73 % de las entidades que eligieron cualquiera de las restantes formas posibles de gestión ha aportado datos respecto del coste que supuso para la entidad la prestación del servicio.

En cuanto al segundo punto, resulta igualmente trámoso comparar los costes de la prestación de dos servicios de calidades dispares: por ejemplo, es evidente que el coste de un billete de avión en clase turista es más barato que el de clase *business*, pero se trata de calidades muy diferentes. Con los servicios municipales sucede algo similar: las concesiones privadas prestan los servicios con más regularidad que las gestiones directas, lo cual evidentemente implica un mayor coste. Así, las concesionarias dedicaron como media un 70 % de horas más a la semana para asegurar la limpieza viaria y un 5 % más para garantizar la recogida de basuras.

A su vez, las concesionarias también prestaron los servicios con mayor regularidad: mientras que los servicios municipales de limpieza viaria solo salieron a la calle una media de 4,12 días a la semana, las concesionarias lo hicieron 5,75 días (es decir, los empleados públicos disfrutaban de 1,5 días libres más a la semana que los de la empresa privada). Asimismo, la recogida de basuras se efectuaba cada 2,06 días por parte de los ayuntamientos y cada 1,7 días por parte de las concesionarias (gráfico 72).

Gráfico 72. Número de horas semanales dedicadas a diversos servicios municipales en régimen de gestión directa o de concesión privada en 2011



Fuente: Informe de la Fiscalización del Sector Público Local, Ejercicio 2011 (Tribunal de Cuentas).

En suma, el Tribunal de Cuentas compara solo una parte de los costes de los peores servicios de la gestión directa municipal frente a la totalidad de los costes de los mejores servicios de la gestión privada: de ahí es imposible concluir, como han hecho muchos analistas, que la gestión pública es más barata y eficiente que la privada. De hecho, incluso con estas limitaciones, dos de los cinco servicios municipales considerados son más baratos a través de concesiones que a través de su gestión directa.

Rechazados los dos argumentos más extendidos a favor de la «remunicipalización» de los servicios —ni la falta de «ánimo de lucro» abarata los servicios, ni el Tribunal de Cuentas ha certificado que los servicios prestados por los ayuntamientos sean más asequibles que los prestados en régimen de concesión— parecería que creyéramos que las concesiones municipales a empresas privadas son el sistema ideal para prestar servicios públicos. Pero no es así. Ciertamente, las concesiones en régimen de competencia tienen diversas ventajas frente a la gestión estatal directa: en esencia, el ayuntamiento dispone de múltiples ofertas (en términos de calidad y de precio) entre las que poder elegir la mejor. En la medida en que muchas opciones suelen ser preferibles a una sola opción, las concesiones parecen preferibles a la gestión directa. Ahora bien, las concesiones también son un terreno totalmente abonado a la corrupción estatal por parte de los grupos de presión: los grupos empresariales tienen incentivos en sobornar a los políticos para que los escojan a ellos y los políticos tienen incentivos a dejarse sobornar. No es este un problema exclusivo de las concesiones —los empleados públicos también son un *lobby* gigantesco que presiona a los políticos para obtener prebendas a costa de los contribuyentes: por ejemplo, salarios más altos o jornadas laborales más cortas—, pero acaso pueda en ocasiones verse magnificado por las características propias del proceso de concesión.

Por ello, la solución óptima para la prestación de los servicios municipales no consiste en combinar una oferta de servicios municipales en competencia con un demanda de los mismos centralizada políticamente, sino en liberalizar tanto oferta como demanda: privatizar la provisión de servicios municipales devolviéndoles su gestión y administración no a los políticos, sino a los ciudadanos que componen una ciudad y que deberían ser, a su vez, los copropietarios de sus diversos espacios comunes. Libertad de mercado no es que el político nos siga arrebatando nuestro dinero para entregárselo a una

empresa privada en lugar de a una pública, sino que los ciudadanos decidan qué hacer y cómo gestionar sus vidas y sus haciendas.

Para saber más...

- Sobre cómo funcionaría la gestión de los servicios municipales sin la intervención y planificación estatal: capítulo II. 2 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.
- Sobre por qué el tipo de interés es el coste de oportunidad del capital: capítulo 1 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.

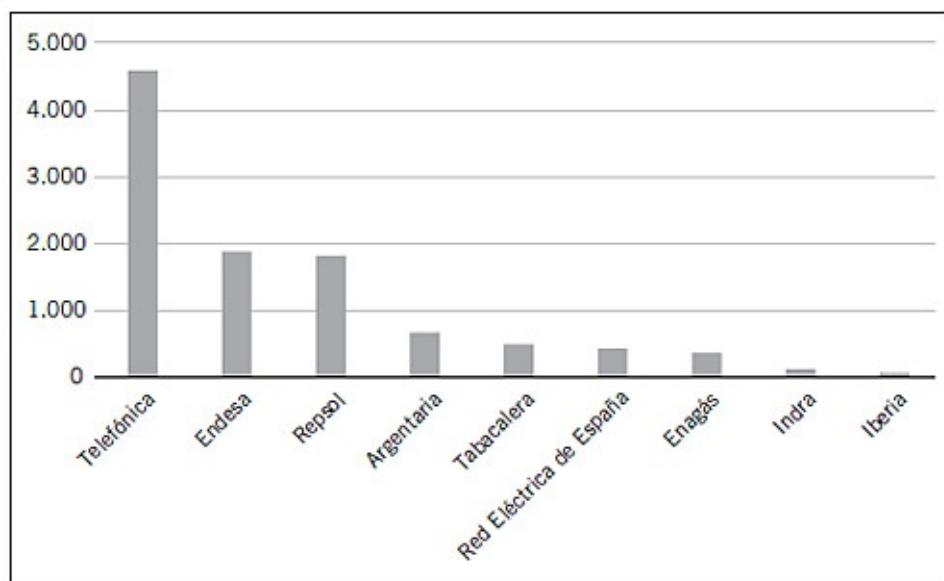
Si no hubiéramos malvendido las empresas estatales, seríamos inmensamente ricos

Un lamento muy repetido durante la crisis económica es que las privatizaciones de empresas públicas emprendidas durante la década de los noventa nos despojaron de unos valiosísimos activos públicos que en la actualidad estarían proporcionando rentabilidades muy elevadas para el conjunto de los contribuyentes. La venta de tales «joyas de la Corona» fue pan para ayer y hambre para hoy, motivo por el cual deberíamos plantearnos la necesidad de recuperar tales compañías «desprivatizándolas». ¿Acaso gran parte de los recortes que se acometieron a partir de 2010 no habrían podido evitarse en caso de que el Estado español hubiese recibido ingentes dividendos de estas compañías estatales? ¿Acaso no nadaríamos en la más absoluta de las abundancias si el sector público siguiera siendo propietario de Telefónica, Endesa, Enagás, Repsol, Argentaria, Iberia, Tabacalera, Red Eléctrica o Indra?

En contra de lo que suele imaginarse, los beneficios agregados de todas estas antiguas empresas públicas privatizadas no son tan cuantiosos como para atender las necesidades financieras del Estado. Basta con repasar sus ganancias en 2013: Telefónica obtuvo unos beneficios de 4593 millones de euros; Endesa, 1879 millones; Repsol, 1823 millones; Argentaria, 670 millones (Argentaria pasó a formar parte del BBVA en 1999 con alrededor del 30 % del capital y el BBVA ganó 2228 millones de euros en 2013); Tabacalera, 490 millones de euros (Tabacalera pasó a formar parte primero de Altadis en 1999 y posteriormente de Imperial Tobacco en 2007, representando parte del 20 % del capital de esta última, la cual obtuvo en 2013 unas ganancias de 2076 millones de libras, es decir, unos 2240 millones

de euros), Red Eléctrica de España, 423 millones (Red Eléctrica de España fue privatizada en un 80 % y en 2013 obtuvo unas ganancias de 529 millones de euros); Enagás, 360 millones (Enagás pasó a formar parte de Gas Natural en 1994 con alrededor del 25 % del capital y Gas Natural ganó 1445 millones de euros en 2013); Indra, 116 millones; e Iberia, 68 millones (Iberia se integró en IAG en 2011 con una participación del 45 % y esta obtuvo unos beneficios de 151 millones de euros). (Gráfico 73).

Gráfico 73. Beneficios de antiguas empresas públicas en 2013 (millones de euros).



Fuente: Resultados anuales de 2013.

En total, pues, estamos hablando de 10 500 millones de euros que, para cubrirnos frente a posibles errores, podríamos redondear hasta los 11 000 millones. Si esos 11 000 millones de euros se repartieran entre los 46,6 millones de españoles, obtendríamos unos dividendos de 240 euros por español; o si el Gobierno quisiera disponer de ellos, permitirían financiar el 2,4 % de todo el presupuesto estatal.

Sin embargo, ni siquiera estas reducidas cifras reflejan la situación en la que nos hallaríamos realmente en caso de no haber privatizado las empresas públicas. Dejando de lado los problemas de eficiencia que suelen caracterizar a las empresas estatales (y que las llevan a ser muy poco rentables), el cálculo anterior es erróneo por dos motivos.

El primero es que aproximadamente la mitad de los beneficios de estas compañías privatizadas proceden de sus actividades *fuera* de España: en este

sentido, no solo es muy poco probable que unas empresas públicas nacionales se hubiesen lanzado a invertir más allá de las fronteras de nuestro país, sino que en gran medida resulta incoherente que lo hicieran, ya que si defendemos que todos estos sectores deben estar copados en España por empresas públicas, también habrá que defender que esos mismos sectores estén copados por las empresas públicas de sus países en el extranjero.

El segundo es que las empresas no suelen repartir dividendos a los accionistas equivalentes al ciento por ciento de sus beneficios, sobre todo cuando necesitan reinvertir parte de esos beneficios para crecer. Todas estas empresas, aun cuando no optaran por internacionalizarse, necesitan altos niveles de reinversión interna para modernizar sus equipos y los servicios prestados. De nuevo, siendo generosos podemos considerar que habrían sido capaces de repartir el 70 % de sus ganancias en forma de dividendos.

Con estos dos matices, de los 12 000 millones en ganancias obtenidos en 2013, podrían haber llegado a los españoles 3850 millones de euros, esto es, cerca de 83 euros anuales por familia (o 7 euros al mes). Alternativamente, si el Gobierno hubiese querido disponer de ellos, podría haber financiado alrededor del 0,85 % del presupuesto estatal. Es decir, la no privatización de las empresas estatales no habría supuesto ninguna diferencia verdaderamente significativa con respecto a la situación actual.

Sobre todo porque, además, no podemos olvidar que las empresas estatales no se privatizaron gratuitamente: del conjunto de privatizaciones acometidas durante los gobiernos de PSOE y PP, el Estado español obtuvo unos 30 000 millones de euros de la época, que equivaldrían a alrededor de 50 000 millones de euros actuales (teniendo en cuenta la inflación). Por consiguiente, de esos 4200 millones de euros que podrían haberse logrado en 2013 también habría que eliminar una parte correspondiente a los 30 000 millones de euros que no se habrían ingresado de no haber privatizado las empresas estatales. ¿Qué parte? Una forma de aproximarla es suponer que para financiar esos 30 000 millones de euros ingresados, el Gobierno tendría que haber emitido deuda pública y pagar intereses por esa deuda pública. A unos tipos de interés del 3,5 % desde el año 2000, en 2013 deberían haberse pagado intereses de 1600 millones de euros, reduciendo el dividendo neto de las empresas públicas a 2250 millones de euros, esto es, menos de 50 euros anuales por familia o por debajo del 0,5 % del presupuesto público.

En definitiva, es verdad que los ciudadanos españoles no recibieron directamente ni uno solo de esos euros, sino que fueron gastados discrecionalmente por el Gobierno de turno, y también es verdad que habría

sido muy preferible que la privatización se hubiese acometido por la vía de repartir acciones sobre estas empresas a cada español para que pudiéramos elegir si venderlas —y cuándo venderlas— o no hacerlo. Pero no puede afirmarse que, ni siquiera bajo los supuestos más optimistas posibles, la no privatización de las empresas estatales hubiese marcado una diferencia significativa en el nivel de vida de los españoles. Acaso bajo hipótesis más realistas lo contrario fuera cierto: que las empresas públicas monopolistas hubiesen seguido ofreciendo malos y caros servicios.

Para saber más...

- Sobre cómo deberían haberse desestatalizado las empresas públicas: capítulo II. 16 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

Mercado de trabajo y empresa

26

Los gobiernos y los sindicatos incrementan los salarios

Una visión muy extendida en economía es la de la lucha de clases. Supuestamente, el capitalista incrementa sus beneficios a costa de reducir los salarios de los trabajadores y, a la inversa, los trabajadores incrementan sus salarios a costa de reducir los beneficios de los capitalistas. Partiendo de esta visión, parece claro que el interés común de los trabajadores debería ser el de asociarse entre sí para obligar a los capitalistas a que les suba los salarios a costa de reducir sus beneficios. Esta asociación de los trabajadores para enfrentarse a los capitalistas puede efectuarse o a través de unos sindicatos fuertes que negocien salarios al alza o a través de unos partidos políticos de corte socialista que aprueben leyes que incrementen los salarios u otros «derechos laborales». Eso es, al menos, lo que reza la retórica de la lucha de clases. Sin embargo, la realidad está muy alejada de esa visión ideologizada.

Comencemos aclarando que una empresa no es el seno de un conflicto estructural entre trabajadores y capitalistas, sino un caso paradigmático de producción cooperativa entre trabajadores y capitalistas: unos y otros colaboran para producir un conjunto de mercancías que luego venden en el mercado y cuyos ingresos se reparten según su contribución relativa a ese proceso de producción de mercancías. Los capitalistas aportan capital al proceso productivo y los trabajadores aportan trabajo: a los capitalistas se les remunera mediante el beneficio y a los trabajadores mediante el salario.

Si una empresa proporciona beneficios muy elevados a los capitalistas en relación con el capital que han invertido, otros capitalistas crearán empresas similares para hacerle la competencia y quedarse con parte de esos beneficios extraordinarios (de modo que los beneficios se reducirán por el impulso de la

competencia); si una empresa proporciona beneficios muy reducidos a los capitalistas en relación con el capital que han invertido, estos dejarán de reinvertir sus ahorros en la compañía e incluso comenzarán a desinvertir en aquellas líneas de negocio menos rentables (de modo que los beneficios aumentarán en relación al menor capital invertido); si una empresa proporciona salarios muy elevados a sus trabajadores, otros obreros querrán entrar a trabajar en ella, de manera que la mayor oferta de candidatos para un mismo empleo minorará los salarios; si una empresa proporciona salarios muy bajos a sus trabajadores, estos tenderán a abandonar la empresa y a buscar ocupación en otra que los remunere mejor (de manera que la empresa tendrá que incrementar los salarios para evitar la huida de su plantilla).

En principio, podría parecer que efectivamente existe una relación inversa entre beneficios y salarios: si los beneficios suben es que los salarios bajan y viceversa. Pero fijémonos en que existe otra posibilidad: si la empresa pasa a producir un mayor volumen de mercancías con una misma cantidad de recursos, los ingresos a repartir entre trabajadores y capitalistas se incrementarán, pudiendo ambos aumentar simultáneamente sus remuneraciones respectivas. Las empresas, pues, no son juegos de suma cero: si la producción conjunta de la empresa se incrementa, tanto trabajadores como capitalistas pueden pasar a ganar más dinero.

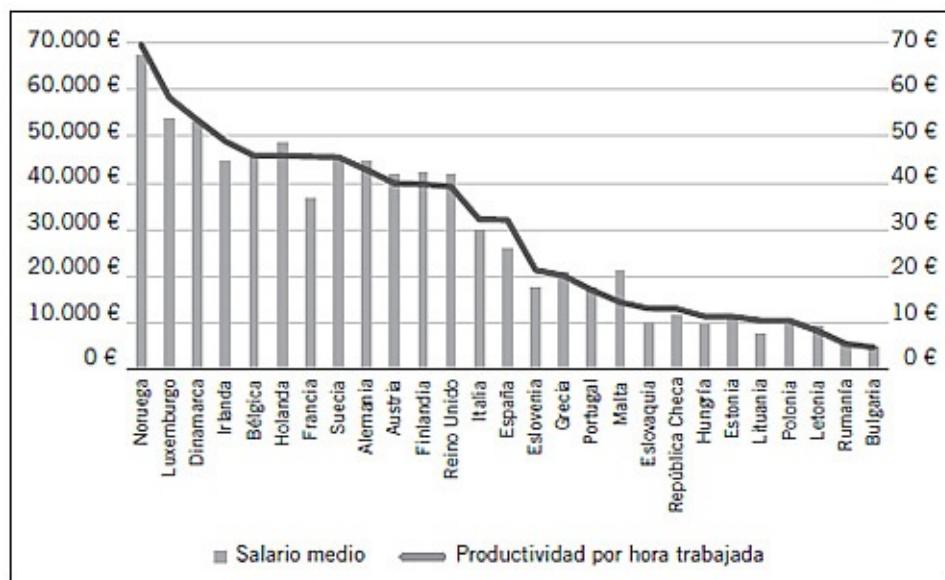
Cuando una compañía produce más bienes y servicios con una misma cantidad de horas de trabajo decimos que la productividad de sus trabajadores ha aumentado. En realidad, el incremento no tiene por qué ser imputable solo a los trabajadores: si un capitalista incrementa su inversión (mejor maquinaria, mejor red de distribución, mejores aplicaciones informáticas...) y, a resultas de ello, una misma cantidad de horas de trabajo generan una mayor cantidad de mercancías, el trabajador se vuelve más productivo, sí, pero gracias a la cooperación necesaria del capitalista. La cuestión, por tanto, es que el exceso de ingresos fruto de un aumento de la productividad debe ser distribuido entre capitalistas y trabajadores.

En principio, cabe imaginar escenarios donde todo el incremento de la productividad imputable a la cooperación de ambas partes sea apropiado por una sola de ellas. Pero tal situación resulta muy inestable: si todo el aumento de la productividad de una empresa fuera apropiado por los capitalistas, los beneficios en esa empresa se incrementarían por encima de los del resto de la economía, de modo que crecería la inversión de la competencia en ese sector para apropiarse de esos sobrebeneficios (y más competencia significaría o mayores salarios para los trabajadores o menores precios de las mercancías);

si todo el aumento de la productividad de la compañía fuera apropiado por los trabajadores, el capitalista intentaría no solo reemplazar a los trabajadores existentes por otros, sino incluso desinvertir progresivamente en la empresa (lo que poco a poco iría mermando su productividad). Por eso, tanto los capitalistas como los trabajadores tienden a ser remunerados de acuerdo con su contribución relativa a la producción de bienes y servicios dentro de la empresa: y la métrica de esa contribución relativa nos la proporcionan las pujas competitivas por el capital y por el trabajo en un mercado libre.

No es difícil observar en el gráfico 74 cómo en la escena internacional existe una elevada correlación entre productividad y salario medio: aquellos países cuya productividad por hora trabajada es más elevada abonan salarios medios superiores a sus trabajadores; aquellos países cuya productividad por hora trabajada es más reducida abonan salarios inferiores a sus trabajadores. Obviamente, el salario medio no solo depende de la productividad de cada hora trabajada, sino del *número* total de horas trabajadas: pero el gráfico es suficientemente ilustrativo de la fuerte relación que existe entre productividad y salarios.

Gráfico 74. Salario medio y productividad media por hora trabajada en 2013



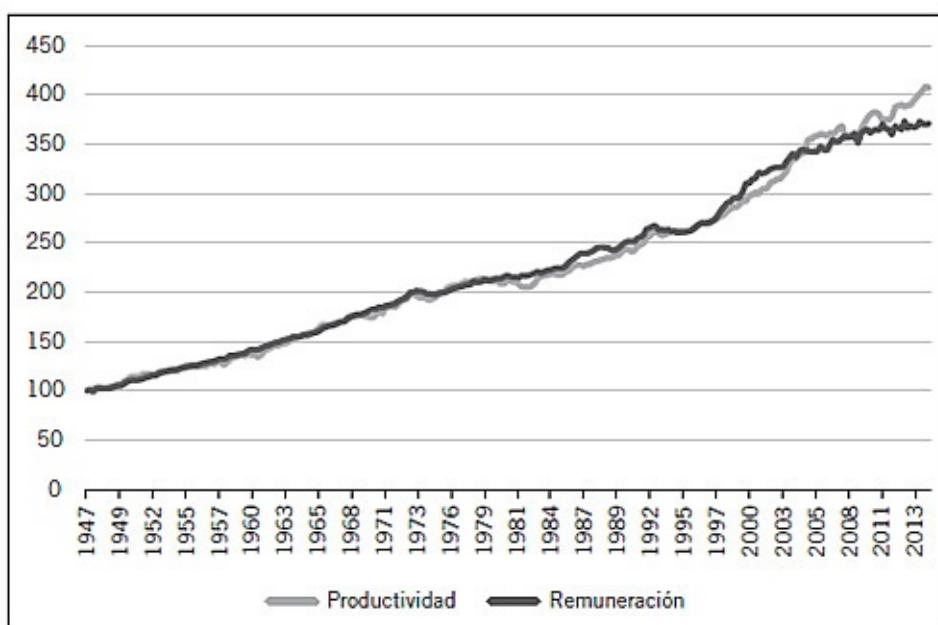
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

El salario, pues, tiende a alinearse internacionalmente con la productividad imputable al trabajador. No es la asociación sindical o política la que permite salarios crecientes, sino el incremento de la productividad del

trabajo: por mucho que sindicatos y políticos así lo quieran, no es posible que el conjunto de trabajadores de una economía cobren más de lo que producen (es decir, los gastos salariales de todas las empresas no pueden ser superiores a sus ingresos).

Acaso pudiera pensarse que sindicatos y partidos políticos no pueden elevar los salarios por encima de la productividad del trabajo, pero que sí pueden presionar para que ambas coincidan (y que, en ausencia de esas presiones, no llegarían a coincidir). Sin embargo, basta con fijarse en EE. UU. —el país que, según el Índice de Libertad Económica de la Fundación Heritage, posee el mercado laboral más libre del mundo— para comprobar que tampoco es así: desde 1947, el incremento de la productividad del trabajo en EE. UU. ha ido paralelo al incremento de los salarios, pese a que, según la muy extendida visión de la lucha de clases, deberíamos haber visto cómo los salarios se quedaban estancados mientras los beneficios crecían sin límite alguno.

Gráfico 75. Evolución de la productividad y de los salarios en EE. UU. (1947=100).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Bureau of Economic Analysis. Nota: La remuneración salarial incluye no solo los salarios monetarios, sino también los pagos en especie a cuenta del empresario.

Por tanto, la asociación sindical y política de la clase proletaria ni es condición necesaria ni suficiente para elevar salarios: no es necesaria porque,

aun sin esa presión, los salarios tienden a aumentar conforme crece la productividad en un mercado libre; no es suficiente porque, sin incrementos de la productividad, los salarios no podrán aumentar sosteniblemente.

Ahora bien, ¿qué sucede en aquellos casos en los que los gobiernos o los sindicatos sí consiguen incrementar los salarios por encima de la productividad marginal de los trabajadores? Pueden darse dos tipos de situaciones. Por un lado, aquellas empresas que dispongan de una mayor capacidad para incrementar sus precios, tenderán a subirlos (de manera que el salario *real* de los trabajadores que adquirían esos productos se reducirá); por otro, aquellas empresas que no sean capaces de trasladar sus mayores costes en forma de mayores precios de venta, tenderán a despedir a todos los trabajadores marginalmente menos productivos (de manera que el salario real de esos trabajadores se reducirá a cero). Dicho de otra manera, incrementar los salarios por encima de la productividad no da lugar a un aumento de las remuneraciones *de todos los trabajadores*, sino que, como mucho, consigue incrementar las remuneraciones de unos trabajadores a costa de las remuneraciones de otros trabajadores.

Un mercado laboral funcional es aquel suficientemente libre y competitivo como para que los salarios se alineen continuamente con la productividad del trabajo. Por muy bienintencionada que pueda ser la actuación de sindicatos y partidos socialistas, tratar de incrementar los salarios socavando el funcionamiento del mercado laboral solo condenará a algunas personas al desempleo estructural o a ver rebajados sus salarios reales. La verdadera fórmula para incrementar sostenidamente los salarios de los trabajadores es aumentar su productividad y, para lograr este incremento de la productividad, no hay otro camino que ahorrar para seguir acumulando una mayor cantidad de capital por trabajador en todas sus vertientes: capital humano (mejor educación), capital físico (mejor maquinaria, mejores infraestructuras), capital financiero (mayor financiación para nuevos negocios), capital tecnológico (mayor gasto en I+D) o capital social (mayor confianza en los tratos con las partes). Más ahorro, más capital y más productividad es el círculo virtuoso para lograr salarios sosteniblemente expansivos dentro del marco institucional de un mercado libre.



Para saber más...

- Sobre la formación de los salarios: capítulo 1 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.
- Sobre cómo funcionaría un mercado laboral liberalizado: capítulo II. 7 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.
- Sobre por qué la teoría marxista de la explotación está equivocada: capítulo 5 de *Contra la renta básica*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2015.

La reforma laboral es la principal responsable de la destrucción de empleo

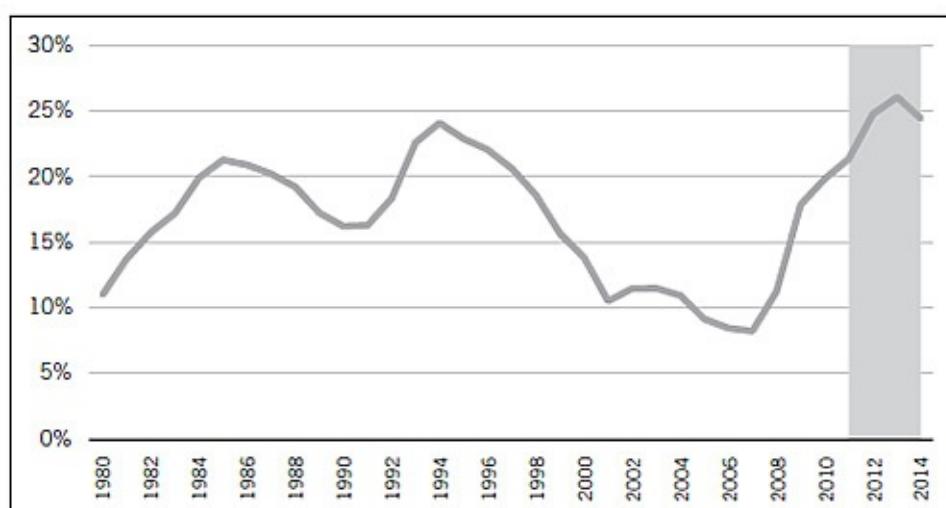
Una de las pocas reformas del Gobierno del PP que ha dotado de cierta flexibilidad a la economía española ha sido la reforma laboral. Sin llegar ni mucho menos a la deseable libertad laboral que defendimos en el capítulo anterior, la reforma de febrero de 2012 sí otorgó preferencia a los convenios colectivos negociados dentro de la empresa sobre los convenios negociados entre centrales sindicales y patronales fuera de la empresa; facilitó el descuelgue de los convenios colectivos sectoriales para las pequeñas empresas; acabó con la ultraactividad de los convenios; y redujo ligeramente el coste del despido: en concreto, clarificó las condiciones por las que una empresa podía recurrir al despido por causas económicas, consistente en una indemnización de 20 días por año trabajado con un máximo de 12 mensualidades, y redujo la indemnización por despido improcedente desde 45 días por año trabajado —con un máximo de 42 mensualidades— a 33 días por año trabajado —con un máximo de 24 mensualidades— por año trabajado.

Han sido muchos quienes no han entendido la razón de fondo de tales cambios —ligándolos demagógicamente a una voluntad deliberada de maltratar a los trabajadores para multiplicar el lucro de los grandes complejos empresariales— y quienes, en consecuencia, han creído posible vincular la destrucción de empleo que se produjo en 2012 y 2013 con esta «desregulación laboral».

Sin embargo, resulta engañoso relacionar la elevada tasa de paro española con la reforma laboral del PP, cuando en España el desempleo se ha mantenido en cotas extremadamente elevadas durante los últimos 35 años. Antes de la última reforma laboral ya existía un desempleo estructural muy

elevado, especialmente previo a la entrada en el euro: entre 1980 y 2000, la tasa de paro española fue del 18 % de la población activa. Es más, durante esta última crisis, la práctica totalidad del aumento del desempleo se produjo *antes* de la reforma laboral de 2012: entre 2007 y 2011, la tasa de desempleo creció del 8 al 21 %, frente al incremento del 21 al 26 % a lo largo de 2012 y 2013 (para volver a reducirse a partir de 2014).

Gráfico 76. Tasa de paro en España antes y después de la reforma laboral de 2012



Fuente: FMI.

La reforma laboral, en contra del muy extendido relato antirreformista, no tenía como objetivo oculto multiplicar el número de despidos en la economía española: más bien al contrario, su propósito era el de flexibilizar el mercado para evitar que la sangría de destrucción de empleo y de empresas iniciada en 2007 siguiera su imparable curso. ¿En qué consistía esa flexibilidad buscada por la reforma? Básicamente, en tratar de alinear salarios y productividad.

Tal como ya vimos en el capítulo anterior, unos salarios muy por debajo de la productividad marginal de los trabajadores fomentan la contratación entre las empresas: en esencia, las compañías pagan salarios por debajo de los ingresos que contribuye a generarles un trabajador, de manera que les sale rentable contratar (y cuando muchas empresas comienzan a contratar a muchos trabajadores, los salarios terminan subiendo); por el contrario, unos salarios muy por encima de la productividad marginal de los trabajadores fomentan los despidos: en esencia, las compañías están pagando salarios por encima de los ingresos que contribuye a generarles un trabajador, de manera

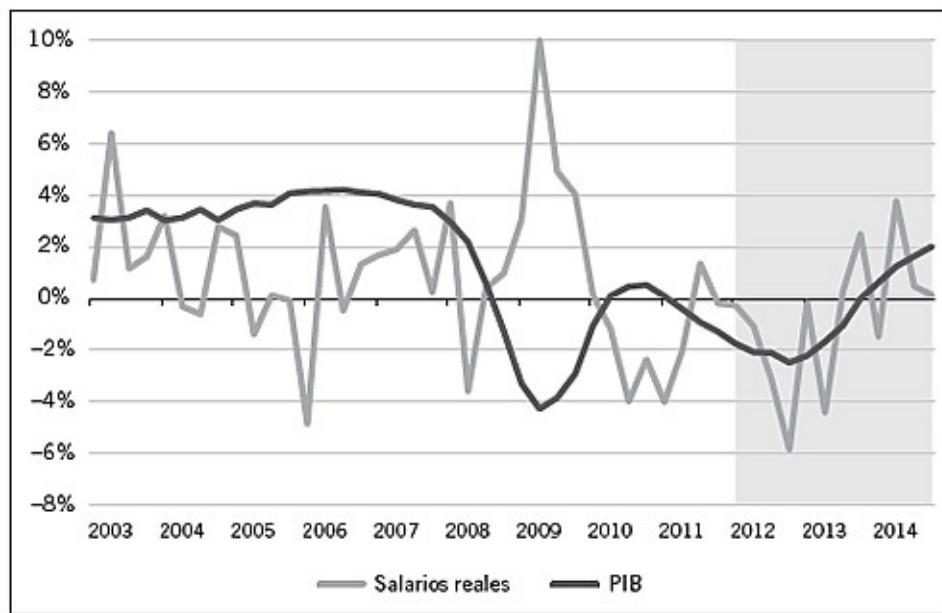
que les sale ruinoso mantener el empleo (y cuando muchas empresas despiden a muchos trabajadores, los salarios tienden a caer).

Por desgracia, la legislación laboral española anterior a 2012 contribuía —y en gran medida sigue contribuyendo, pese a la reforma— a crear una especie de casta funcionarial dentro del sector privado: los trabajadores que habían accedido hace tiempo a un empleo con un contrato indefinido no podían *de facto* ser despedidos debido a las muy altas indemnizaciones devengadas y, además, sus salarios se incrementaban automáticamente con independencia de la evolución de su productividad merced a la ultraactividad de los convenios colectivos.

Durante las épocas de bonanza, en la medida en que no se negociaban incrementos salariales en línea con el crecimiento económico, los muy nocivos efectos de esta legislación laboral no eran demasiado visibles. Pero, en cambio, durante las épocas de crisis su influencia era devastadora: en una recesión, la productividad marginal del trabajo se desploma, de modo que los salarios deberían ajustarse temporalmente a la baja; sin embargo, la intervencionista legislación laboral española previa a 2012 consolidaba una inercia de incrementos salariales como consecuencia de la prórroga automática de los convenios colectivos incluso en momentos de crisis. De este modo, si durante la época de bonanza se habían pactado incrementos anuales del 4 % en los salarios, estos incrementos se mantenían aun después de haber entrado en una crisis económica extremadamente pauperizadora.

De ahí que, paradójicamente, el ejercicio en el que más se incrementaran los salarios reales en España durante la última década fuera el año 2009, esto es, el año en el que la actividad económica cayó con una mayor intensidad y en el que más empleo se destruyó. El mundo al revés: justo en las fechas en las que necesitábamos de una mayor moderación salarial, el coste de contratar se disparó a unas tasas interanuales superiores al 10 %, lo que acentuó innecesariamente la destrucción de empleo. Por el contrario, después de aprobada la reforma laboral en el año 2012, la evolución de los salarios reales y de la actividad económica medida por el PIB ha ido mucho más correlacionada: durante los trimestres en los que el PIB ha caído con fuerza, los salarios reales también lo han hecho; cuando el PIB ha vuelto a remontar, los salarios reales han vuelto a crecer (gráfico 77).

Gráfico 77. Variación interanual de los salarios reales y del PIB antes y después de la reforma laboral de 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Nacional trimestral de España, del Índice de Precios de Consumo y de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (INE).

Precisamente, el paquete de medidas contenido en la reforma laboral tenía como propósito reducir las rigideces regulatorias que disociaban salarios y productividad. Por ejemplo, otorgar preferencia a los convenios de empresa sobre los convenios sectoriales buscaba que fueran los representantes de los trabajadores de cada empresa los que, conociendo las circunstancias específicas de esa compañía, negociaran las condiciones laborales para los próximos ejercicios (en lugar de que estas condiciones se negociaran a brocha gorda para millares de empresas, cada una de las cuales se halla en circunstancias muy distintas); facilitar el descuelgue de los convenios sectoriales pretendía que aquellas empresas que, por su moderado tamaño no tuvieran capacidad para negociar un convenio de empresa, pudieran inaplicar el convenio sectorial en momentos de crisis; la supresión de la ultraactividad de los convenios intentaba que estos no se prorrogaran más allá del período para el que fueron pactados; y el abaratamiento del despido buscaba que los trabajadores con sueldos muy por encima de su productividad pudieran ser reemplazados por otros sin que las altísimas indemnizaciones por despido lo impidieran.

Ciertamente, uno puede seguir oponiéndose a la reforma laboral por cuanto considera que es preferible que los trabajadores fijos gocen de condiciones laborales consolidadas y al margen de la coyuntura, aun cuando ello implique una masiva destrucción de empleo entre todos los restantes trabajadores. Pero toda crítica a la reforma laboral de 2012 debería efectuarse

sin tergiversar sus objetivos reales: a saber, la reforma buscaba ajustar productividad y salarios para minimizar la destrucción de empleo, no destruir empleo por el mero placer sádico de destruir empleo.

Para saber más...

- Sobre las distorsiones que ha ocasionado la mala regulación del mercado laboral español durante la crisis: capítulo 2 de *Una alternativa liberal para salir de la crisis*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2012.

La reforma laboral ha perjudicado a todos los trabajadores

De todas las medidas contenidas en la reforma laboral del año 2012 que acabamos de analizar, una de las más criticadas ha sido el abaratamiento del despido. Al entender de muchos, reducir la indemnización por despido es una estrategia para perjudicar a la «clase proletaria» frente a la «clase capitalista»: un despido barato equivale a un menor poder de negociación de los trabajadores frente a sus empleadores, de modo que la extracción de la «plusvalía» les resulta mucho más asequible.

Los errores de tan conspiranoica teoría son diversos, pero uno es lo suficientemente obvio como para que pase desapercibido: en España, los empresarios ya disponían de la opción de contratar a un trabajador a través de contratos con una indemnización por despido prácticamente nula. Nos referimos a los contratos temporales, cuyo coste del despido es de apenas doce días por año trabajado.

Por consiguiente, si los empresarios ya podían contratar con una indemnización por despido cuatro veces inferior a la que establece para los contratos indefinidos la reforma laboral del Partido Popular (33 días por año trabajado), ¿en qué sentido el abaratamiento del coste del despido de los contratos indefinidos tenía como propósito reforzar el poder de negociación de los empresarios frente a la «clase trabajadora»?

Sucede que, en realidad, en España no hay una clase trabajadora sino, como mínimo, dos. Por un lado, nos encontramos con unos trabajadores que disfrutan de un contrato hiperblindado frente al despido (trabajadores con contrato indefinido y que llevan muchos años en la empresa) y, por otro, con un grupo de trabajadores que alternan períodos de desempleo con contratos

precarios de muy corta duración (trabajadores con contrato temporal). En la jerga económica se suele denominar al primer colectivo *insiders* y al segundo *outsider*: es decir, los que están dentro y los que están fuera del mercado laboral.

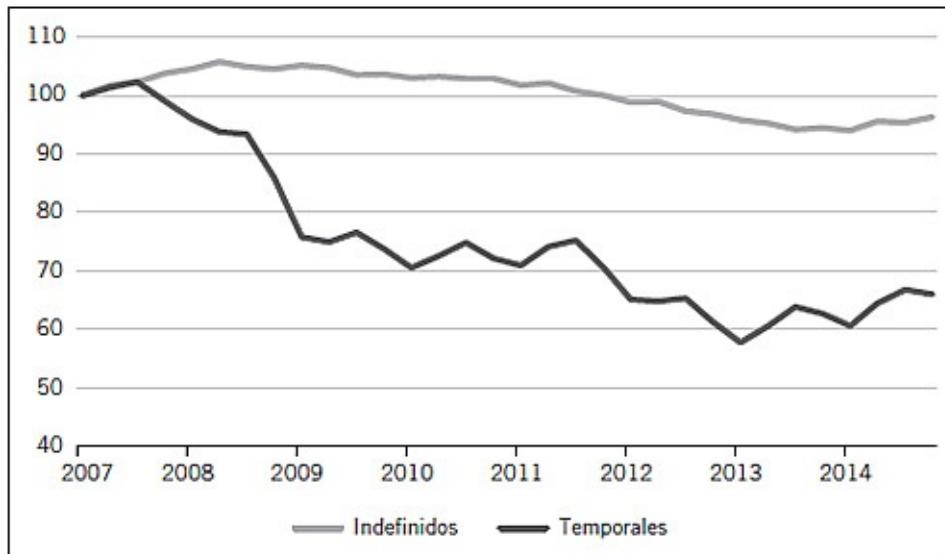
Cuando hablamos de clase social —en este caso, de clase trabajadora o proletaria— solemos pensar en un colectivo de personas que poseen alguna característica o interés compartido. Sin embargo, es evidente que los *insiders* y *outsiders* poseen intereses contrapuestos en materia de despido: los *insiders* se quieren quedar donde están, para lo cual promueven la existencia de unas muy elevadas barreras de salida (altos costes del despido), mientras que los *outsiders* aspiran a entrar en el mercado laboral, para lo cual deberían desear que esas barreras de salida (que también son de entrada) fueran lo más bajas posibles.

De ahí que la legislación laboral española en materia de despido privilegie sobreproporcionalmente a los *insiders*: dado que el coste de despedir a un trabajador con contrato indefinido es muy elevado, las dificultades económicas que pueda experimentar una empresa terminan siempre repercutiendo sobre los *outsiders* (esto es, los trabajadores con contrato temporal y a los que resulta muy barato despedir).

Por ejemplo, antes de la reforma laboral de 2012, el coste de despedir a un indefinido era de 45 días por año trabajado con un máximo de 42 mensualidades, mientras que el coste de despedir a un temporal era de 8 días por año trabajado. Imaginemos que una empresa cuenta con dos trabajadores que cobran lo mismo: 1500 euros mensuales. El primero lleva 25 años trabajando y el segundo seis meses bajo un contrato temporal. La indemnización para prescindir del primer trabajador ascendería a 56 250 euros, mientras que para despedir al segundo apenas tendría que abonar 200 euros. La elección, pues, será obvia: aun cuando el trabajador con contrato temporal sea mucho más productivo y diligente que el trabajador con contrato fijo, inevitablemente se terminará prescindiendo del temporal.

Esto es justo lo que ha sucedido en el mercado laboral español desde que estalló la crisis económica: la destrucción de empleo se ha concentrado esencialmente entre los trabajadores con contrato temporal. Tan es así que, a finales de 2014, el número de trabajadores con contrato indefinido solo había caído un 4 % con respecto a principios de 2007, mientras que el de contratos temporales lo había hecho un 34 % (gráfico 78).

Gráfico 78. Número de trabajadores por tipo de contrato (primer trimestre de 2007=100).

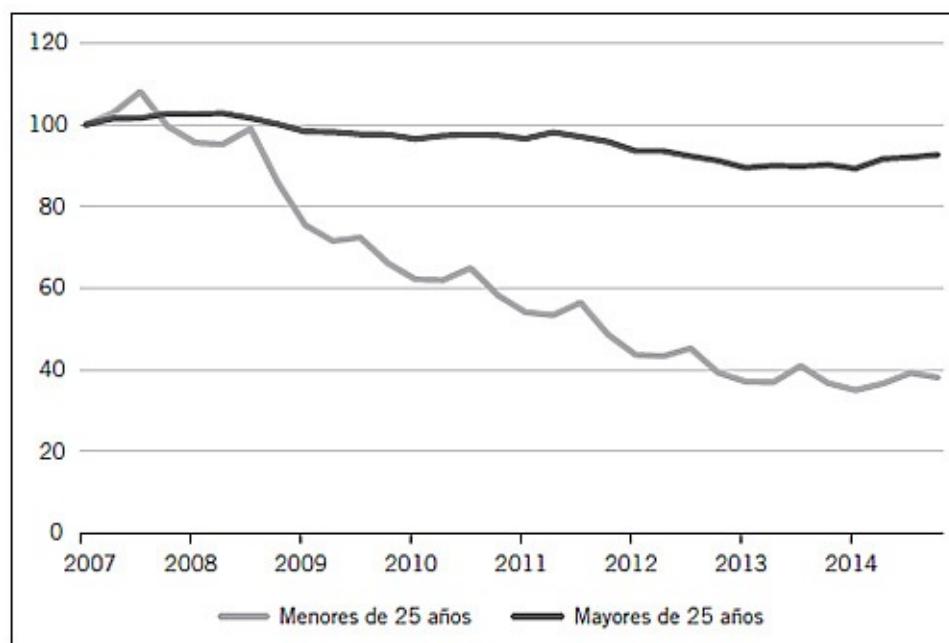


Fuente: Encuesta de Población Activa (INE).

Es esta asimétrica reacción del empleo temporal y del empleo indefinido frente a la crisis la que, como decimos, se denomina técnicamente «dualidad del mercado de trabajo»: a saber, la existencia de dos mercados laborales segregados (uno para *insiders* y otro para los *outsiders*).

Esta dualidad del mercado de trabajo es, además, la principal razón que explica la altísimas tasas de paro juvenil en nuestro país: los menores de 25 años no solo son contratados predominantemente mediante contratos temporales (en 2007, el 62 % de los empleados de menos de 25 años estaban contratados temporalmente, frente a solo el 28 % de los mayores de 25 años), sino que incluso aquellos que cuentan con un contrato indefinido llevan —por definición— pocos años dentro de la empresa, de modo que la indemnización por despido que han devengado es comparativamente menor que la de los trabajadores adultos con más años en la empresa. De ahí que la destrucción de empleo acaecida desde 2007 se cebara sobreproporcionalmente con ellos: el empleo entre los menores de 25 años había caído en 2014 un 60 % con respecto a 2007, mientras que el de los mayores de 25 años lo hizo solo en un 7,5 % (gráfico 79). Todo lo cual, aparte de que pueda parecernos intergeneracionalmente injusto, constituye un notable problema económico, dado que impide que buena parte de los trabajadores jóvenes bien formados accedan a un puesto de trabajo estable y que el empresario invierta a largo plazo en ellos para terminar de capacitarlos. Es decir, la alta rotación precarizada de una parte del mercado laboral español —consecuencia inexorable de la hiperprotección rígida de la otra parte— acarrea graves trabas al uso eficiente del potencial de nuestra economía.

Gráfico 79. Número de trabajadores por edad del trabajador (primer trimestre de 2007=100).



Fuente: Encuesta de Población Activa (INE).

La reducción de la indemnización por despido *de los trabajadores indefinidos* (no se redujo la indemnización de los trabajadores temporales, sino que aumentó) tenía como propósito que esa dualidad desapareciera y que, por tanto, la destrucción de empleo no se cebara desproporcionadamente en los trabajadores temporales. Es decir, el objetivo de reducir la indemnización de los indefinidos es que, cuando las empresas tengan que reducir sus plantillas porque vengan mal dadas, despidan a los trabajadores menos productivos en su empresa, y no a los trabajadores con contrato temporal aun cuando sean más productivos que muchos indefinidos. Sin embargo, la reforma laboral del PP apenas redujo las diferencias entre la indemnización de los contratos fijos y temporales, de modo que la dualidad se mantuvo en términos muy similares a antes de la reforma.

Esta dualidad del mercado de trabajo español representa un problema de eficiencia asignativa demasiado grave como para que alguien se atreva a negarlo. Ahora bien, la solución que aportan a este problema todos aquellos que se oponen a recortar la indemnización por despido es diferente: si de lo que se trata es de reducir el alto diferencial entre la indemnización por despido de fijos y temporales... elevemos la indemnización de los temporales.

El argumento, sin embargo, tiene muy poco peso: los contratos temporales suelen ser contratos de corta duración, de manera que por mucho que incrementemos la indemnización que conllevan, seguirá siendo muchísimo más barato prescindir de un temporal que de un fijo. Verbigracia, en el ejemplo anterior de dos trabajadores, uno con contrato temporal y 6 meses en la empresa y otro con indefinido y 25 años en la empresa, aunque hubiéramos elevado la indemnización por despido de los temporales a 45 días por año trabajado, el diferencial del coste del despido seguiría siendo enorme: despedir al temporal costaría 1125 euros y al indefinido 56 250. Por tanto, la solución a este problema no puede venir de encarecer la contratación temporal.

Mucho menos, como han llegado a sugerir algunos, encontraremos solución a esta dificultad *prohibiendo* la contratación temporal (o prohibiendo el despido). Toda empresa se enfrenta a lo largo de su vida a demandas por sus productos de carácter estacional, extraordinario, incierto o cambiante: demandas que solo se dan unos meses cada año; demandas que tienen un carácter no recurrente; demandas potenciales que no se sabe con seguridad si terminarán materializándose o no; y demandas que van modificándose con el paso del tiempo. Por todo ello, cualquier empresa va a necesitar siempre que una parte de su plantilla sea flexible (flexible para ser recolocada internamente, para cesar en su actividad o para ser recontratada): si la legislación prohíbe esa flexibilidad, muchas de esas demandas no van a poder ser atendidas por la empresa —ninguna empresa va a contratar indefinidamente y sin posibilidad de despido a un trabajador a jornada completa para atender una demanda que surge dos semanas cada año o una demanda con alto riesgo de que no se materialice— y ello significará un paro estructural más elevado, así como menores salarios.

Otros economistas con mayores y mejores conocimientos suelen afirmar que la solución a la dualidad del mercado laboral pasa por combinar dos medidas: el contrato único y la mochila austriaca. Con el contrato único conseguimos que todos los empleados estén sometidos a unas mismas condiciones contractuales: la indemnización va creciendo y acumulándose con el tiempo y, por tanto, no es necesario discriminar de entrada entre trabajadores fijos (aquellos que esperamos que se queden en la empresa) y trabajadores temporales (aquellos que probablemente terminen abandonando la empresa cuando finalice su contrato). Con la mochila austriaca se fuerza al empresario a que mes a mes ahorre una parte de la futura indemnización por despido de cada trabajador: de esta manera se consigue que el empresario ya

haya satisfecho previamente *todas* las indemnizaciones por despido de *todos* sus trabajadores, de modo que pueda despedir a cualquiera de ellos (lleva mucho o poco tiempo en la empresa) sin que ello le acarree un sobrecoste adicional.

La reforma del contrato único y de la mochila austriaca tiene pleno sentido si el único objetivo es acabar con la dualidad del mercado de trabajo (si bien ni siquiera sus principales impulsores llegan a proponer una aplicación plena de estas medidas: por ejemplo, en las distintas propuestas que hemos conocido, la mochila austriaca no cubriría el ciento por ciento de las indemnizaciones por despido, de manera que subsistiría algún tipo de dualidad). Sin embargo, se trata de una reforma ingenieril y paternalista que atenta contra el mismo espíritu de los contratos: los contratos son instrumentos que utilizan los agentes económicos para llegar a un acuerdo que refleje sus circunstancias y preferencias particulares. Unos trabajadores, por ejemplo, pueden preferir que el empresario les garantice una indemnización por despido muy alta aun cuando ello suponga cobrar un sueldo relativamente más bajo que el de otros trabajadores que se contentan con una baja indemnización por despido a cambio de sueldos mayores.

La verdadera reforma que necesita España es una completa liberalización de las relaciones laborales que permita a empresario y trabajador negociar contratos que se ajusten a sus casos personales. No hay garantía de que, en tal caso, se eliminara enteramente la dualidad del mercado de trabajo —ya que algunos empleados podrían pactar indemnizaciones muy elevadas— pero no sería una dualidad programada desde la propia legislación laboral, sino una dualidad derivada de la negociación específica de cada contrato laboral. En general, además, cabe prever que las indemnizaciones por despido pactadas no serían muy altas para la mayoría de la población: los empresarios tienden a recelar de ellas porque son conscientes de la enorme inflexibilidad que acarrean de cara al futuro; y los trabajadores, tan pronto descubrieran que la indemnización por despido es un coste laboral más que, en consecuencia, tiende a reducir el salario máximo que es capaz de abonarles el empresario, es probable que optaran en general por salarios más altos a cambio de indemnizaciones moderadas. Empero, esto último debería ser objeto de un acuerdo entre ambas partes y no de una imposición centralizada de la legislación: con contratos libres no solo disfrutaremos de una intensa reducción de la dualidad, sino de una reducción de la dualidad que sea compatible con contratos funcionales para ambas partes.

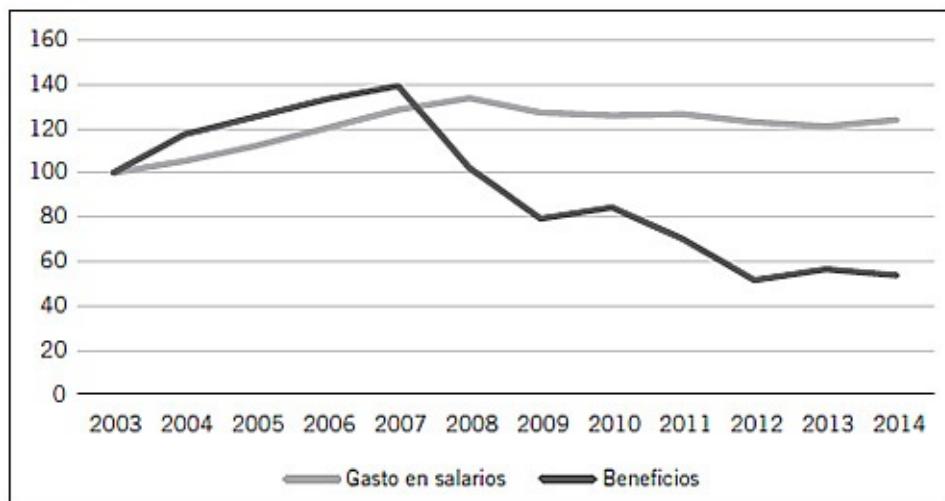
Sea como fuere, es falaz que el propósito de la reducción de la indemnización por despido contenida en la reforma laboral haya sido el de perjudicar a «los» trabajadores frente a «los» empresarios: en realidad, su propósito fue el de dejar de castigar desproporcionadamente a los trabajadores con contrato temporal frente a los fijos, dado que eran los primeros quienes más estaban padeciendo los sinsabores de la crisis.

Las empresas se han forrado bajando salarios

Otro argumento muy empleado en contra de la reforma laboral es que ha sido instrumentada por las empresas no ya para adaptarse a la recesión, sino para lucrarse bajando salarios: se ha despedido a trabajadores caros y se ha contratado a trabajadores baratos, multiplicando sus ganancias. El relato ha calado hondo entre la población, la cual, en efecto, está convencida de que la rebaja de salarios solo ha servido para que «los ricos se vuelvan más ricos» a costa del impenitente sufrimiento del ciudadano medio (cuando, como ya explicamos en el capítulo 27, las rebajas buscaban alinear salarios y productividades en momentos de recesión). ¿Es verdad que las empresas están recortando masivamente en gasto de personal al tiempo que ven cómo sus beneficios se multiplican? No, no lo es.

Para comprobarlo basta con que acudamos a los datos que nos proporciona la Central de Balances del Banco de España. Este documento es una encuesta trimestral a más de 200 000 empresas españolas (especialmente, empresas de tamaño medio-grande) donde se les sondea por diversas variables económicas: entre ellas, su gasto en salarios y sus beneficios. Pues bien, la evolución del gasto en salarios y de los beneficios de esta muestra representativa de las compañías españolas es la que aparece en el siguiente gráfico: a saber, desde el comienzo de la crisis (año 2007), el gasto en salarios ha caído un 3,6 % y los beneficios lo han hecho un 61 % (gráfico 80).

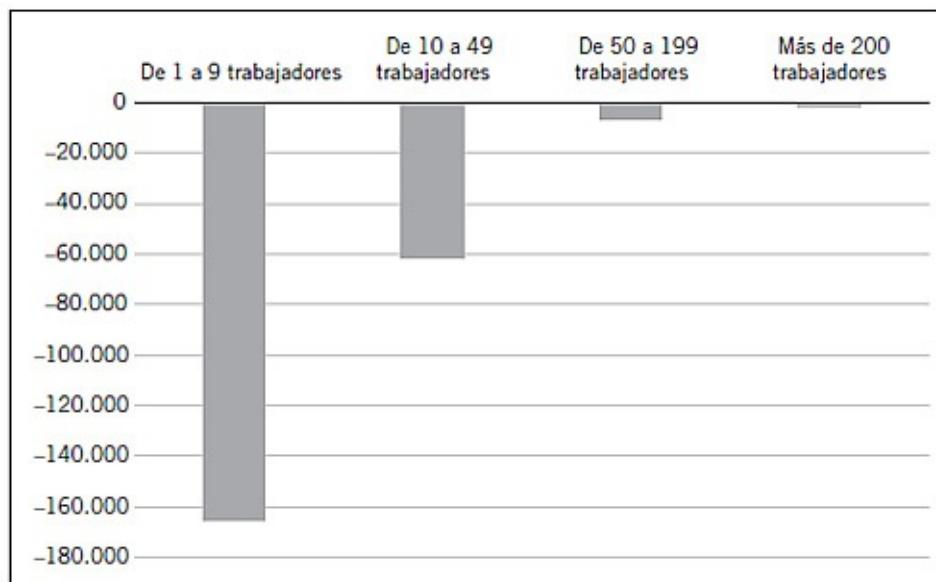
Gráfico 80. Evolución de beneficios y gasto en salarios en España (2003=100).



Fuente: Central de Balances del Banco de España.

A la luz de estos datos, es difícil concluir que los recortes salariales se están empleando para inflar desproporcionadamente los beneficios de las empresas: como mucho se estarán empleando para evitar la quiebra de empresas. De hecho, si tan boyante es la situación del tejido empresarial español que se está hinchando a ganar dinero mermando los salarios, resulta inexplicable que entre 2007 y 2014 hayan quebrado en España casi 250 000 compañías (gráfico 81):

Gráfico 81. Empresas desaparecidas en España entre 2007-2014



Fuente: Dirección Central de Empresas (INE).

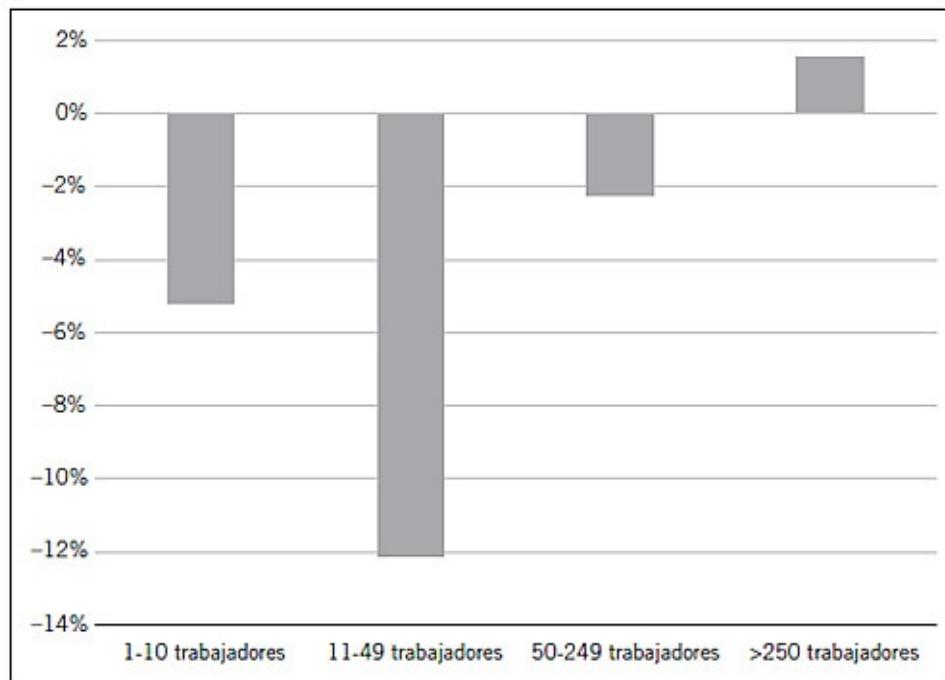
No, las empresas españolas lo han pasado muy mal con la crisis, especialmente las pymes que son las que han tenido que recurrir a bajar salarios y a redimensionar sus plantillas para subsistir (tal como expondremos en el siguiente capítulo). Por ello, el argumentario de que las empresas se han forrado bajando salarios gracias a la reforma laboral no hay por dónde cogerlo: o desinformación o manipulación. Como decíamos, lo que ha sucedido en España es relativamente sencillo de comprender: tras años de hiperendeudamiento y de malas inversiones por doquier, la crisis económica experimentada por el conjunto de nuestra economía ha sido devastadora y ha recaído sobre una parte de nuestro tejido empresarial que se ha visto forzado a recurrir a rebajas salariales y a despidos para tratar de sobrevivir. El 60 % de la destrucción de empleo entre 2011 y 2014 (destrucción de empleo bajo la reforma laboral) se concentró en la industria y en la construcción: dos sectores donde desaparecieron durante esos años 100 000 empresas, prácticamente el 15 % de todas las existentes en ambos sectores. Por tanto, sí, los despidos y las rebajas de salario entre las empresas tenían como propósito sobrevivir: no forrarse.

La reforma laboral ha beneficiado a las grandes empresas

Tal como hemos explicado en los capítulos anteriores, la rebaja del coste del despido en la reforma laboral buscaba dejar de castigar desproporcionadamente tanto a los trabajadores con contrato temporal (frente a los trabajadores con contrato indefinido) como a las empresas en una situación más precaria. En otras palabras, la reforma se orientaba a proteger a dos colectivos enormemente debilitados y castigados por la crisis. Y, sin embargo, la percepción mayoritaria es que la reforma laboral solo tenía como propósito favorecer a las grandes empresas, reforzando así su imagen de que fue concebida por y para la casta plutocrática española.

El problema es que la realidad casa mal con esta ideologizada doctrina. Entre finales de 2011 y finales de 2014, la economía española perdió más de ochocientos mil empleos, de los cuales el 97 % se destruyó en empresas con menos de 49 trabajadores. En cambio, las grandes empresas (más de 250 trabajadores) crearon durante este período más de 33 000 puestos de trabajo. En términos relativos, las microempresas (menos de 10 trabajadores) destruyeron el 5 % de todo su empleo; el resto de pequeñas empresas (entre 11 y 49 trabajadores) eliminaron el 12 %; las compañías medianas (entre 50 y 249 trabajadores) perdieron el 2 % de sus plantillas, y las grandes las incrementaron casi un 2 % (gráfico 82).

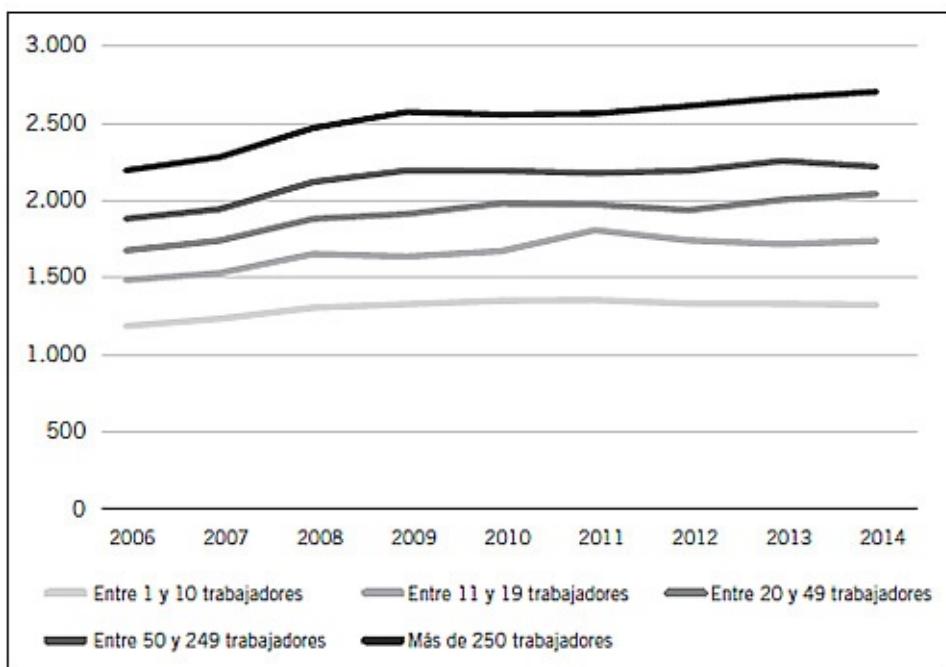
Gráfico 82. Variación del número de trabajadores por tamaño de la empresa entre 2011 y 2014



Fuente: Encuesta de Población Activa. Variables de submuestra. 2015 (INE).

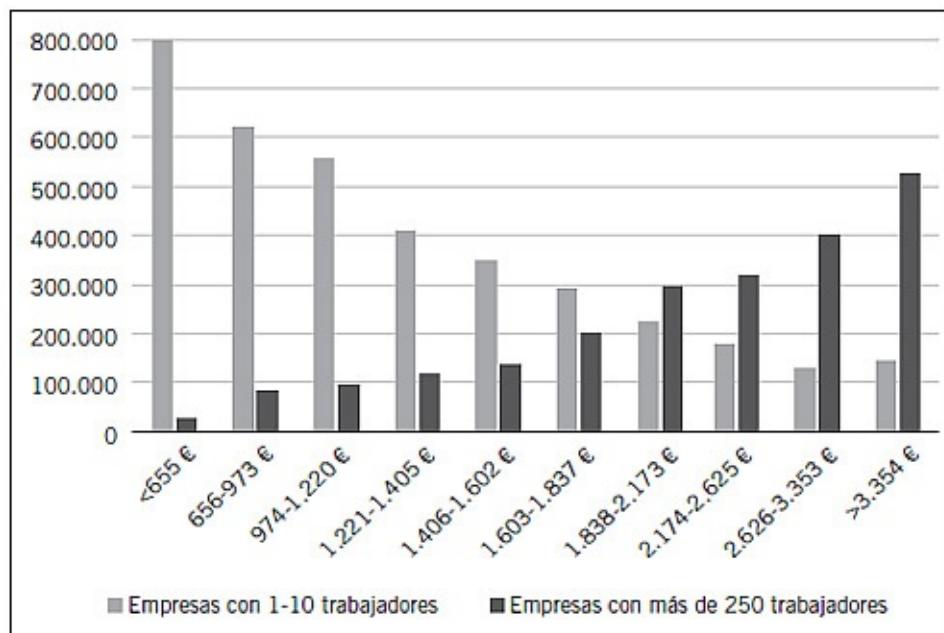
Por otro lado, también se acusa a la reforma laboral de darles más facilidades a los empresarios para que reduzcan los salarios de sus trabajadores y maximicen así su cuenta de resultados: al cabo, la reforma laboral permite tanto que las empresas se descuelguen de los convenios colectivos cuanto que les salga más barato despedir a aquellos trabajadores con mayores sueldos sustituyéndolos por otros con menores salarios. Pero ¿realmente las grandes empresas se han dedicado a bajar los salarios que pagan a sus trabajadores para multiplicar sus ganancias? No, el salario medio en las grandes empresas (establecimientos con más de 250 trabajadores) no solo es más elevado que en las pequeñas y medianas empresas (desde 1 a 249 trabajadores), sino que también es el que más aumenta desde 2011 (gráfico 83). Por consiguiente, las grandes empresas ni han utilizado la reforma laboral para despedir a trabajadores ni para bajar salarios: al contrario, desde que se aprobó la reforma laboral han creado más empleo y han aumentado más los salarios que el resto de compañía.

Gráfico 83. Evolución del salario medio por tamaño de empresa



Por supuesto, podría argumentarse que el salario medio de las grandes empresas crece porque los altos directivos cobran sueldos enormes y expansivos: es decir, lo que podría estar sucediendo es que las grandes empresas sí estuvieran despidiendo a sus cuadros medios bien pagados para contratar trabajadores muy mal pagados y que, simultáneamente, los salarios medios estuvieran expandiéndose como consecuencia del aumento exorbitado de las remuneraciones de la alta dirección. Pero esta narrativa no encaja con los hechos. Primero porque en 2014 el 80 % de los trabajadores de las grandes empresas cobraron un salario medio superior a 1600 euros mensuales; en cambio, solo el 26 % lo hicieron entre las microempresas (gráfico 84): es decir, si los salarios medios de las grandes empresas son elevados es porque muchos empleados cobran salarios superiores a los del resto de la economía, no porque una minoría de empleados cobre muchísimo entre grandes masas depauperadas. Segundo, desde la aprobación de la reforma laboral las grandes empresas han contratado a más trabajadores con sueldos medios-altos que con sueldos medios-bajos: en concreto, el número de trabajadores en plantilla con entre 0 y 1600 euros mensuales crece cinco veces menos que el de trabajadores con sueldos superiores a 1600 euros.

Gráfico 84. Número de empleados por tramo salarial en las grandes empresas durante 2014



Los datos resultan especialmente ilustrativos en dos sentidos. Primero, y como recalcaremos en el capítulo siguiente, España necesita de empresas de mayor tamaño: no hay motivo para enorgullecerse por el hecho de que seamos un país esencialmente de pymes, dado que las grandes empresas contratan más y pagan mejor. Segundo, la reforma laboral ha beneficiado esencialmente a las empresas más débiles y más necesitadas de reajustes de la economía, es decir, a las pymes. Sin reforma laboral, esa imprescindible reestructuración les habría resultado muchísimo más onerosa y muchas de ellas habrían tenido que desaparecer bajo el yugo de unos costes laborales desproporcionados.

Quienes buscan revertir la reforma laboral y ahondar en las hiperregulaciones estatales —en lugar de profundizar en la muy necesaria liberalización de nuestra economía— no luchan contra los privilegios de la casta con el objetivo de proteger a la pyme: muy al contrario, buscan atenazar la libertad de todos los españoles para reforzar el poder omnímodo del Estado.

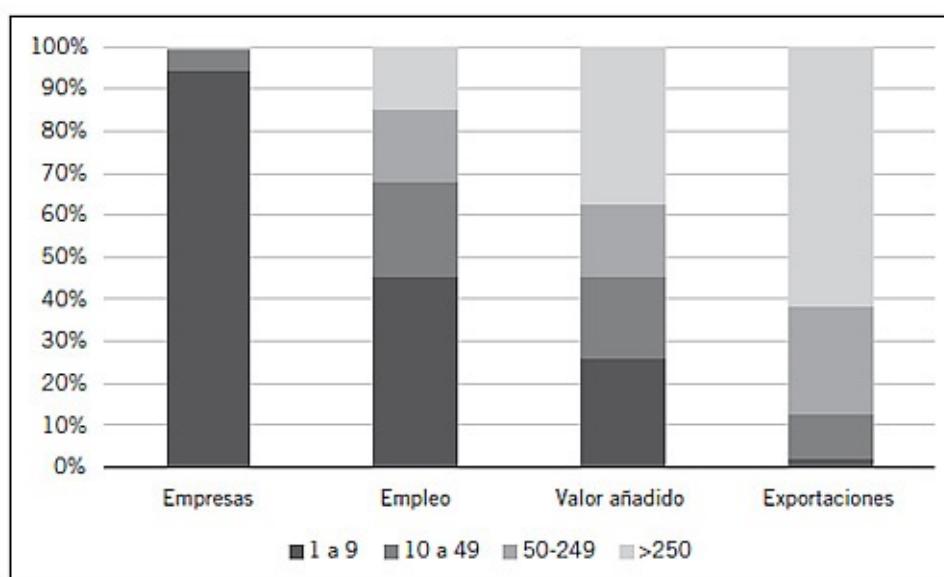
La economía española necesita proteger a las pymes

A pesar de que, como acabamos de explicar en el capítulo anterior, las pymes han sido las empresas que más trabajadores han despedido y más han recortado sus salarios, es habitual que políticos y medios de comunicación se deshagan en elogios hacia las pymes. España, se nos dice, es un país esencialmente de pequeñas empresas y son ellas las que merecen de protección y aliento gubernamental. Las grandes empresas, en cambio, han de ser vistas con desconfianza y antipatía por buena parte de la población: acaso pareciera que su única utilidad social fuera la de pagar la mayor cantidad de impuestos posibles para engrosar las arcas de un Estado munificente.

Y, efectivamente, en España hay aproximadamente 1,43 millones de empresas de las cuales el 0,3 % califican como «grandes empresas» (entendido por tales aquellas que cuentan con más de 250 trabajadores). Pese a ser alrededor de 4000 compañías, estas «grandes empresas» proporcionaron en 2014 más de 2,2 millones de empleos (casi el 15 % del de todos los asalariados), han concentrado el menor porcentaje de despidos durante esta crisis y abonan un salario que es un 45 % superior al medio: el propio Instituto Nacional de Estadística constata que «el salario aumenta con el tamaño de la empresa», hasta el punto de que, según estudiamos en el capítulo anterior, las empresas con más de 250 empleados ofrecen un salario que duplica el de las compañías con menos de 10 trabajadores (gráfico 83). No en vano, según la OCDE, la productividad de los trabajadores en las grandes empresas de manufacturas, servicios y construcción más que duplica la productividad de las empresas de hasta diez trabajadores: es esa superior productividad la que permite sostener esos superiores niveles salariales.

A su vez, esa elevada productividad también permite que apenas 4000 empresas fueran responsables en 2012 de generar el 37 % de todo el PIB del sector privado de nuestro país y de concentrar más del 60 % de todas nuestras exportaciones industriales. Es más, las grandes empresas son mucho más proclives y capaces de fomentar la innovación de productos, procesos, *marketing* y organización interna: mientras que menos del 20 % de las pymes invierte en estas materias, más del 50 % de las grandes compañías lo hace (gráfico 85).

Gráfico 85. Porcentaje de empresas, empleo, valor añadido y exportaciones según tamaño de la empresa en 2012



Fuente: Entrepreneurship at Glance 2015 (OCDE) y Encuesta de Población Activa (INE).

Las ventajas vinculadas al tamaño no solo se concentran en las grandes empresas de más de 250 trabajadores, sino en las empresas medianas de rango superior (entre 50 y 250 trabajadores): pese a constituir solo el 1,6 % del total de las empresas, proporcionan el 17 % del empleo y abonan salarios un 70 % superiores a las compañías de menos de 10 trabajadores merced a que la productividad de sus trabajadores casi la duplica. Además, son responsables del 17 % del PIB privado y del 25 % de las exportaciones industriales. Nótese, de hecho, que una de las más importantes carencias macroeconómicas de las que ahora mismo adolece la economía española es su insuficiencia de una amplia industria exportadora de alto valor añadido que absorba buena parte de su galopante desempleo: y justamente las grandes empresas se

caracterizan por una mayor capacidad para internacionalizarse, para mejorar el desarrollo de sus productos y para crear empleo.

En suma, las grandes empresas resultan enormemente ventajosas a la hora de lograr un mayor crecimiento económico, de fomentar una más versátil adaptación a los cambios del entorno y de crear una mayor cantidad de empleo mejor remunerado. Lejos de observarlas con desconfianza y recelo, deberíamos darles la bienvenida, especialmente por parte de los trabajadores: si queremos más empleo y más salario, necesitamos más grandes empresas. En contra de lo que sostiene la sabiduría convencional, las grandes empresas no se dedican a explotar inmisericordemente a los trabajadores debido a su gigantesco poder de negociación: son ellas, y no las pymes, las que abonan remuneraciones más elevadas a sus trabajadores.

Claro que si las grandes empresas son tan positivas y tan competitivas, ¿por qué no son muchísimo más abundantes de lo que lo son en la actualidad? Pues, en esencia, porque existen numerosas barreras estatales al crecimiento de empresas.

Al cabo, es necesario comprender que una empresa grande no surge de la nada, sino que es el fruto de un largo proceso de crecimiento y reinversión empresarial. Por ejemplo, Apple emplea actualmente a más de 90 000 trabajadores, pero diez años después de su creación, en 1985, apenas superaba la marca de 5000 empleados. No se trata, en suma, de que se junten varios capitalistas ricachones y monten un emporio a partir de la nada, sino de que una pequeña compañía vaya reinvertiendo internamente sus ganancias y, en consecuencia, continúe creciendo hasta alcanzar un considerable tamaño.

El problema es que la legislación española, como también hacen otras legislaciones europeas, penaliza el crecimiento empresarial por dos motivos: el primero es que el Estado tiende a observar a las grandes empresas como si fueran vacas lecheras susceptibles de ser ordeñadas hasta el agotamiento, esto es, susceptibles de ser víctimas de cargas y obligaciones muy variadas; el segundo es que la legislación también contiene numerosas ventajas y exenciones en favor de las pymes con el supuesto pretexto de favorecer su crecimiento. Pero, paradójicamente, toda esta maraña legislativa de palos para las grandes empresas y zanahorias para las pequeñas termina construyendo una red de incentivos perversos que estimulan a las pymes a que se estanquen siendo pymes. No en vano, una pequeña empresa que aspire a convertirse en una gran empresa no solo deberá asumir los elevados riesgos vinculados al progresivo incremento de su actividad empresarial, sino que tendrá que hacer

frente a todos los costes fiscales y regulatorios derivados de perder el estatus de pequeña o mediana empresa.

Así, por ejemplo, existen numerosas distorsiones vinculadas a rebasar el umbral regulatorio de una pyme: a partir de 50 empleados, el Estatuto de los Trabajadores impone la creación de un comité de empresa, que no solo implica la necesidad de celebrar elecciones sindicales, de remitirles información periódica sobre la marcha de la empresa o de negociar con ellos los Expedientes de Regulación de Empleo y otros ajustes de plantilla, sino que además obliga a remunerarlos por sus trabajos sindicales como si estuvieran desempeñando actividades productivas dentro de la compañía (de hecho, la acumulación de horas de representación sindical en una misma persona engendra lo que conocemos como «liberados sindicales»); la Ley de Integración Social de los Minusválidos también las obliga a que el 2 % de su plantilla esté compuesta por personas con una discapacidad reconocida; asimismo, están forzadas a disponer de comedores en los que sus empleados puedan «efectuar comidas a precios módicos»; si, además de 50 trabajadores, se superan ciertos umbrales de facturación (en torno a los 6 millones de euros), se pasa a estar obligado a presentar cuentas anuales auditadas o a liquidar mensualmente el IVA.

En suma, la legislación española no premia sino que castiga a las compañías que crecen, de ahí que muchas de ellas prefieran no adentrarse en el territorio hostil representado por la legislación laboral y tributaria. La solución, claramente, debería ser armonizar la normativa con independencia del tamaño empresarial: pero no armonizarla al alza, sino a la baja; no superregular, sino desregular; no intervenir sino liberalizar.

Por supuesto, el crecimiento empresarial también puede lograrse por una vía harto inconveniente: el Estado, lejos de limitarse a remover los obstáculos interpuestos al crecimiento empresarial, podría otorgar privilegios a los grandes conglomerados empresariales para que estos crecieran a costa de extraer rentas al conjunto de los españoles. De hecho, una parte del actual entramado empresarial español se caracteriza por su estrecha afinidad con el poder político: ya sea mamando del presupuesto (como sucede con las grandes constructoras) o beneficiándose de privilegios regulatorios que las blindan frente a la competencia o frente a sus propios errores (como ocurre con las eléctricas y con los bancos).

Este tipo de expansión empresarial, lograda no generando valor para el consumidor sino expoliándole a través del poder que detenta el Estado, no es desde luego la que necesita España. La sugerida liberalización normativa de

nuestra economía, pues, no debe orientarse únicamente a permitir la conversión de pymes en grandes compañías, sino también a socavar las bases falsamente competitivas de muchas de nuestras grandes empresas. Solo aquellas firmas que crecen y prosperan gracias al valor que son capaces de generar para los consumidores —y mientras sean capaces de hacerlo— deberían subsistir en un mercado libre: en caso contrario, lo que se establece son grandes estructuras extractivas, oligopolísticas y blindadas frente a la competencia que destruyen las bases del progreso económico. Probablemente el caso extremo de grandes empresas burocratizadas e ineficientes mantenidas solo mediante el *diktat* gubernamental sean las corporaciones soviéticas planificadas de manera centralizada: su tamaño no era consecuencia del buen servicio que le proporcionaban al consumidor, sino del capricho político. Justamente eso es lo que debemos evitar en España.

En definitiva, la economía española necesita de una mayor cantidad de grandes empresas, no ya para superar exitosamente la actual crisis económica sino, sobre todo, para disfrutar de estándares de vida en sostenida expansión. No se trata de que lo grande sea mejor por el mero hecho de ser grande, sino que dentro de un mercado libre tenderán aemerger grandes empresas como consecuencia de la exitosa reinversión del capital en modelos de negocio superiores: modelos de negocio que generan enormes cantidades de empleo bien remunerado y productivo merced a su superior capacidad innovadora para satisfacer las necesidades de los consumidores.

Pero precisamente porque necesitamos grandes empresas dentro del contexto de un mercado libre, la política estatal dirigida a facilitar la aparición de estas compañías de gran tamaño no debería pasar por ahondar en el intervencionismo tributario y regulatorio, sino por eliminarlo. Solo removiendo los propios obstáculos que el Estado ha colocado para dificultar el crecimiento empresarial —así como los privilegios que, por otro lado, también ha establecido para consolidar el negocio extractivo de determinadas élites empresariales— lograremos un tejido empresarial competitivo y dinámico al servicio del consumidor.

El salario mínimo en España es de 655 euros mensuales

En 2016, el salario mínimo interprofesional en toda España fue de 655,2 euros. Se trata de una cifra intuitivamente reducida que parece indicar que los empresarios están sangrando a los trabajadores españoles. Sin embargo, la realidad es bastante distinta. La remuneración mínima que percibe un trabajador en España conlleva otras costosas prestaciones más allá del salario base de esos 655,2 euros mensuales: entre ellas, las pagas extraordinarias, las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social o las vacaciones pagadas.

En cuanto a las pagas extraordinarias, conviene recordar que el salario mínimo interprofesional es de 9172,8 euros anuales abonado en 14 pagas a lo largo del año, de ahí que, si prorratéáramos esas dos pagas extraordinarias, llegaríamos a un salario mínimo de 764,4 euros al mes.

Las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social equivalen al 29,9 % del salario bruto, es decir, 2742 euros anuales o 228,5 euros mensuales. El empresario cotiza a la Seguridad Social *en beneficio* del trabajador para que este reciba en el futuro una pensión de jubilación, viudedad, orfandad o discapacidad; para asegurarlo contra el riesgo de desempleo; para financiar sus cursos de formación cuando se encuentre desocupado; y para sufragar un seguro (FOGASA) contra la contingencia de no cobrar salarios devengados a causa de insolvencia empresarial. Muchas personas no reputan esos pagos empresariales *en beneficio* del trabajador como parte de la remuneración del trabajador, pero obviamente sí lo son: el derecho a cobrar una pensión futura o el aseguramiento frente a diversos riesgos laborales son valiosas (y costosas) prestaciones en especie. No en vano, si, en lugar de cotizar para la Seguridad Social estatal, el empresario contratara un fondo de pensiones

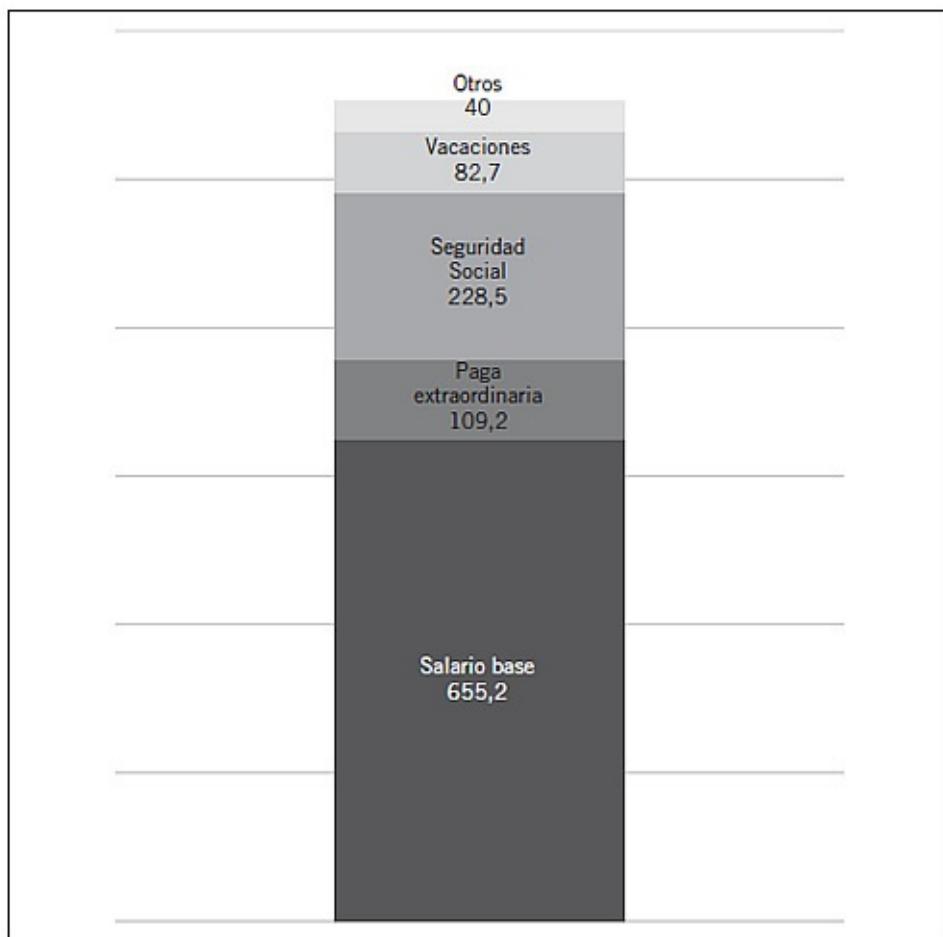
privado o un paquete de seguros varios (desempleo, discapacidad, sanidad...) en favor del trabajador, pocos dudarían de que, en efecto, esos pagos sí integran su remuneración.

Las vacaciones pagadas son otra retribución que recibe el asalariado: por cada mes trabajado, el trabajador devenga el derecho a cobrar 2,5 días de salario sin trabajar. Las vacaciones, por consiguiente, son una remuneración adicional de 82,7 euros al mes que debe añadirse al salario mínimo.

Por último, existen otros derechos laborales adicionales que también integran las prestaciones recibidas por el trabajador. Podemos mencionar dos de ellas que son particularmente ilustrativas: por un lado, la indemnización en caso de despido de 33 días por año trabajado, es decir, 2,75 días de salario por mes trabajado; por otro, la representación laboral en forma de delegados de personal o de comités de empresa —según el tamaño de la empresa—, de modo que, por ejemplo, una empresa de diez trabajadores ha de contar con un delegado de personal que tiene derecho a dejar de trabajar durante 15 horas mensuales para dedicarse remuneradamente a labores de representación (lo que equivale a alrededor de 0,2 días de salario adicionales por mes). Dada la variedad de casuística en esta rúbrica (distintas indemnizaciones por despido y distintas representaciones laborales), podemos aproximar el coste de esta prestación adicional en 40 euros.

Agregando todas estas remuneraciones en metálico y en especie que recibe el trabajador, llegamos a una cifra real del salario mínimo superior a 1100 euros mensuales. Es decir, el auténtico salario mínimo (en realidad, el auténtico coste laboral mínimo) de España en 2015 era de más de 1100 euros mensuales y no de 655,2 euros (gráfico 86).

Gráfico 86. Desglose del coste salarial mínimo de España en 2016



Que el salario mínimo de España sea de más de 1100 euros mensuales (unos 13 400 euros anuales) debería ayudar a entender por qué la creación de empleo no es un proceso ni sencillo ni automático. Para que un empresario pueda crear un nuevo puesto de trabajo es necesario que sea capaz de generar, gracias a la ocupación de ese empleado, unos ingresos superiores a esos 1100 euros mensuales. Cuanto más se eleven legislativamente esos ingresos mínimos exigibles para crear un empleo, *más difícil* será conseguirlo. Si, por ejemplo, estableciéramos por ley que la altura mínima para trabajar ha de ser de 1,85 metros, muy pocos españoles serían capaces de encontrar empleo. O, asimismo, si estableciéramos por ley que ningún autónomo que ingrese menos de 1100 euros cada mes tiene permitido trabajar, muchos autónomos pasarían a estar recluidos en casa sin poder desempeñar sus actividades. Por los mismos motivos, si prohibimos por ley que trabaje todo trabajador por cuenta ajena que no sea capaz de generar unos ingresos inferiores a 1100 euros mensuales para la empresa, habrá parte de los ciudadanos que quedarán estructuralmente condenados al paro.

Este hecho puede visualizarse con claridad preguntándonos una cuestión muy sencilla: si quisiéramos perjudicar a una persona, ¿qué salario mínimo le

impondríamos? ¿El más alto posible o el más bajo posible? La respuesta intuitiva de mucha gente sería que deberíamos imponerle el salario mínimo más reducido imaginable, esto es, cero euros al mes. Pero fijémonos en que imponer un salario mínimo de cero euros mensuales no impide a nadie trabajar por salarios muy superiores a cero euros: lo único que impide es que esa persona cobre menos de cero euros al mes. En realidad, para perjudicar a una persona deberíamos imponerle el salario mínimo más elevado posible: por ejemplo, cien millones de euros mensuales. En tal caso, dado que ningún empresario estaría dispuesto a abonar un sueldo tan alto a cambio de sus servicios laborales, esa persona quedaría indefectiblemente en el paro.

En definitiva, el salario mínimo en España no es de 655 euros mensuales sino, en realidad, de más de 1100 euros. Se trata de un elevado coste mínimo de la contratación que dificulta enormemente la creación de empleo, sobre todo en un país con más de cinco millones de parados donde, por consiguiente, resulta enormemente complicado generar cinco millones de puestos de trabajo que generen unos ingresos mínimos de 13 400 euros anuales por trabajador.

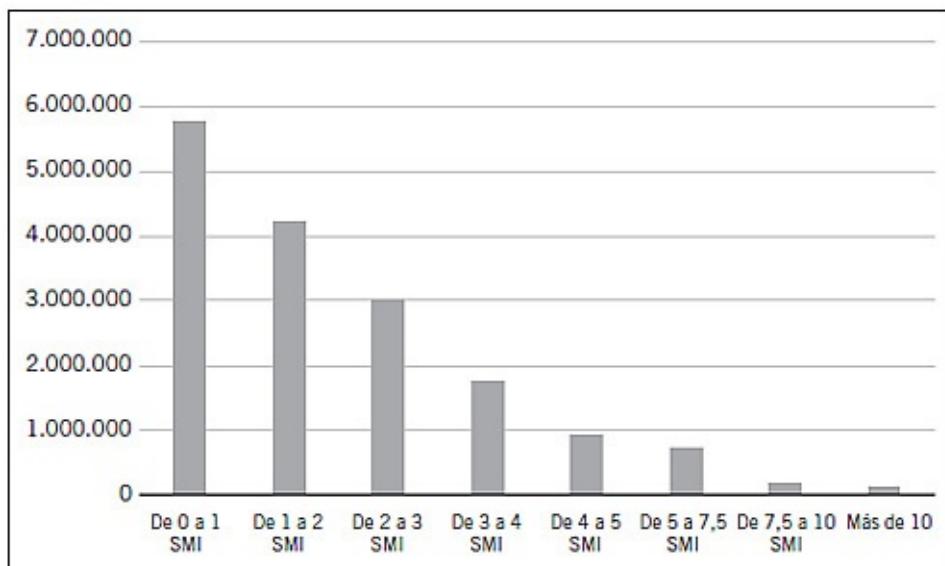
Para saber más...

- Sobre los efectos económicos del salario mínimo: capítulo II. 7 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

Un tercio de los trabajadores cobra por debajo del salario mínimo

Una estadística muy manida para ilustrar el mal estado del mercado laboral es esa que reza que el 34 % de los españoles cobró en 2013 un sueldo por debajo del salario mínimo interprofesional, esto es, menos de 645 euros al mes (o 9030 euros anuales). El dato parece sólidamente fundamentado, ya que procede de la propia Agencia Tributaria: en concreto, de su estadística «Mercado de Trabajo y Pensiones en las Fuentes Tributarias». Así, uno puede observar que, en efecto, durante el año 2013 más de 5,7 millones de trabajadores (de los 16,6 millones que había en España) cobraron menos de 9034 euros anuales, es decir, menos de los 645 euros mensuales (en 14 pagas) que establece el salario mínimo interprofesional (gráfico 87).

Gráfico 87. Número de asalariados por tramos de salario expresados como múltiplos del SMI en 2013



Fuente: Mercado de Trabajo y Pensiones en las Fuentes Tributarias (Agencia Tributaria).

Llegados a este punto, parecería que no hay mucho que añadir, salvo acaso que, como hemos explicado en el capítulo 32, un salario mínimo de 645 euros al mes equivale a un coste salarial de unos 1100 euros mensuales como consecuencia de diversas regulaciones y tributos estatales. Conviene, sin embargo, echar una ojeada a la nota metodológica que adjunta la Agencia Tributaria al presentar estas estadísticas; en particular, cuando señala:

Las poblaciones de las estadísticas basadas en fuentes fiscales son enumeraciones de individuos que han pasado por una determinada situación y no un promedio anual que es como se suelen presentar las cifras en otras estadísticas del mercado de trabajo. Dicho de otra forma, un individuo que solo haya trabajado un mes en el año suma 1 en las estadísticas derivadas de fuentes fiscales, mientras que sumaría una porción de asalariado equivalente 1/12 en los datos anuales del resto de estadísticas citadas.

Dicho de otra forma, las estadísticas de la Agencia Tributaria cuentan cuánta población ha tenido un empleo en algún momento a lo largo del año. En cambio, la Encuesta de Población Activa presenta los datos de población ocupada equivalente, esto es, el equivalente a cuántas han estado ocupadas durante *todo* el año. Por ejemplo, si Juan ha trabajado durante la primera mitad del año y luego ha estado desempleado durante la segunda mitad, mientras que Pedro ha estado parado la primera mitad y encuentra empleo durante la segunda mitad, la Agencia Tributaria contabilizará dos asalariados, mientras que las estadísticas de la EPA registrarán que una persona ha estado ocupada durante todo el año.

Esta distinta metodología a la hora de medir el número de asalariados también tiene su repercusión sobre los salarios medios percibidos por los españoles: una persona puede cobrar *mensualmente* más que el salario mínimo pero, si solo trabaja unos pocos meses al año, cobrará *anualmente* menos que el salario mínimo. Por ejemplo, supongamos que Juan cobra 8000 euros durante los primeros seis meses del año en los que trabaja (es decir, 1333 euros mensuales), mientras que Pedro también cobra 8000 euros por el segundo semestre del año en el que trabaja (otros 1333 euros mensuales). Según la metodología de la Agencia Tributaria, computaremos dos puestos de trabajo distintos con dos salarios distintos... ambos por debajo del SMI (ya que el SMI anual son 9030 euros en 2013). Sin embargo, según la EPA, estaremos ante un único empleo equivalente a lo largo de todo el año con un salario anual de 16 000 euros. En suma, la Agencia Tributaria hablará de dos empleos por debajo del SMI y la EPA hablará de un solo empleo por encima del SMI.

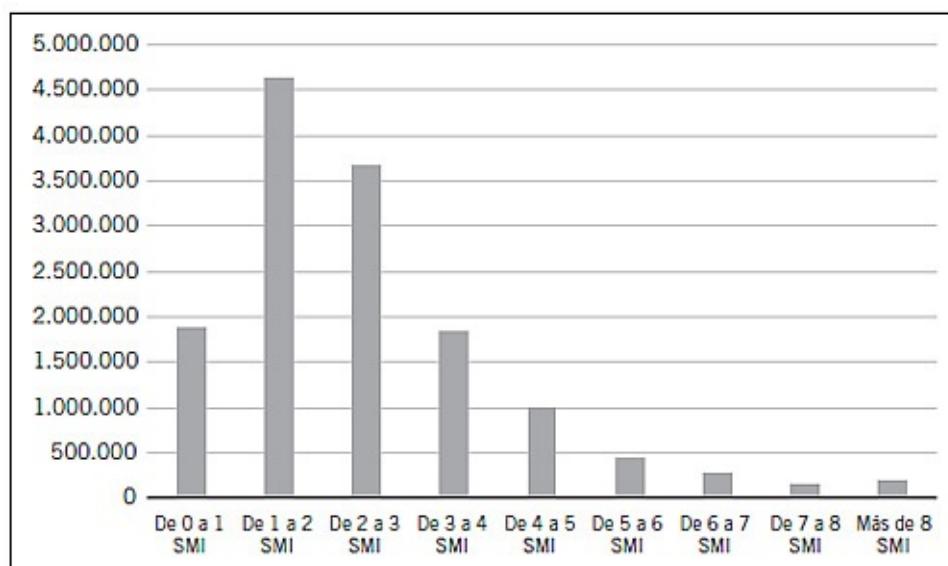
Las repercusiones de estas diferencias de metodología no son despreciable: según la Agencia Tributaria, en 2013 hubo 16,6 millones de asalariados en España; sin embargo, según la EPA hubo 14,06 millones (de los cuales 11,66 millones fueron asalariados a jornada completa durante todo el año y 2,4 millones asalariados a tiempo parcial). Por consiguiente, las cifras de la Agencia Tributaria incluyen 2,5 millones más de trabajadores que las de la EPA (recordemos: Pedro y Juan computan para la Agencia Tributaria como dos trabajadores, mientras que para la EPA lo hacen como un solo trabajador), lo que hace que los salarios medios aparezcan sesgados a la baja. Tal como reconoce la propia Agencia Tributaria:

Los asalariados, como se ha comentado, se miden aquí sin tener en cuenta el tiempo que han permanecido en el mercado de trabajo. De esta manera se produce un sesgo a la baja del salario medio en comparación con otras estadísticas en las cuales el denominador es el número de asalariados en promedio anual.

La trampa, pues, resulta obvia. Si se toman las cifras de asalariados de la Agencia Tributaria, entonces deberíamos concluir lo siguiente: «En 2013, en España hubo 3,4 millones de parados y el 34 % de los asalariados cobró por debajo del salario mínimo». Lo que no puede decirse bajo ningún supuesto es: «En 2013 hubo en España 5,9 millones de parados y el 34 % de los asalariados cobró por debajo del salario mínimo», pues en tal caso se está transmitiendo la imagen de que 5,9 millones de parados no cobraron nada y, para más inri, el 34 % del resto de población que sí disfrutaba de un empleo

cobró menos que el SMI (cuando lo que en verdad sucedió fue que una parte de los 5,9 millones de parados si trabajaron intermitentemente a lo largo del año y, aunque mensualmente cobraran por encima del SMI, su salario anual se ubicó por debajo debido a haber estar ocupados solo durante unos meses). Es decir, lo que no puede hacerse es contabilizar a 2,5 millones de asalariados como parados y, al mismo tiempo, incluirlos en las estadísticas de asalariados totales para inflar las cifras de bajos salarios en España.

Gráfico 88. Número de asalariados equivalentes por tramos de salario expresados como múltiplos del SMI en 2013



Fuente: Encuesta de Población Activa (Instituto Nacional de Estadística).

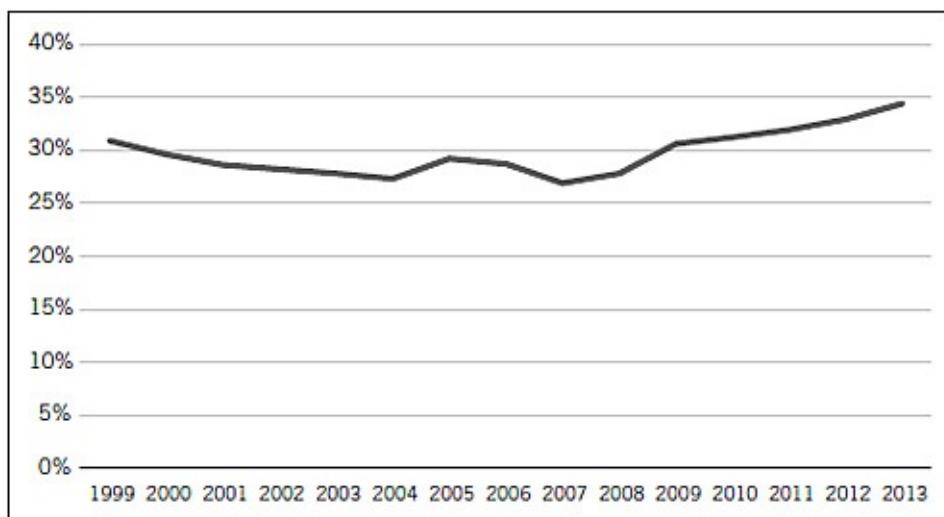
De hecho, existe otra forma de saber cuántos trabajadores en España cobran el SMI: la Encuesta de Estructura Salarial del INE. En el año 2013, en España hubo 14,06 millones de asalariados con empleo equivalente durante todo el año, de los cuales 11,66 fueron asalariados a jornada completa. Pues bien, del total de asalariados (jornada completa + jornada parcial), el 13,28 % cobraron menos del SMI (gráfico 88); del total de asalariados a jornada completa, solo el 1,7 %. Por consiguiente, de los puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo solo el 1,7 % cobraron por debajo del SMI; los empleos equivalentes a tiempo parcial ingresaron menos del SMI a jornada completa, pero porque también trabajaron menos horas.

Existe un claro contraste entre el número de asalariados totales, según los mide la Agencia Tributaria, y el número de asalariados *equivalentes* según los mide la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística.

Las dos mediciones pueden sernos de utilidad, pero siempre que no las mezclemos y las utilicemos incoherentemente.

Al cabo, uno bien podría afirmar que la reducida duración de los contratos medios y la parcialidad de la jornada laboral son síntomas de un mercado laboral que excluye a los trabajadores y los condena a empleos precarios. En ese sentido, la cifra de 5,7 millones de asalariados que ingresaron menos del SMI en 2013 (como consecuencia de que sus contratos no duran todo el año o de que trabajan a tiempo parcial) seguiría valiendo como trágica expresión de la crisis económica. Y no me cabe duda de que en gran parte así es, pero tampoco conviene exagerar innecesariamente el dramatismo de estos números: incluso durante los años de burbuja y falsa prosperidad, el porcentaje de asalariados (no equivalentes, esto es, que estuvieron ocupados intermitentemente a lo largo del año) por debajo del SMI no bajó del 27 %, según la propia Agencia Tributaria (gráfico 89).

Gráfico 89. Porcentaje de asalariados que cobran menos que el SMI



Fuente: Mercado de Trabajo y Pensiones en las Fuentes Tributarias (Agencia Tributaria).

Por consiguiente: sí, durante los años de la crisis ha habido un esperable incremento del número de ocupados que han visto mermados sus salarios por debajo del salario mínimo anual, pero la mayor parte de la población que cobra por debajo del SMI anual (27 puntos de 34) ya venía haciéndolo antes de la crisis. Se trata, por tanto, de un problema estructural de la legislación laboral española que trasciende a la coyuntura de la crisis: un problema atribuible, en esencia, a la falta de libertad de nuestro mercado de trabajo.

Para saber más...

- Sobre las claves del desarrollo económico: capítulo 4 de *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo. Deusto, 2011.

Pobreza y desigualdad

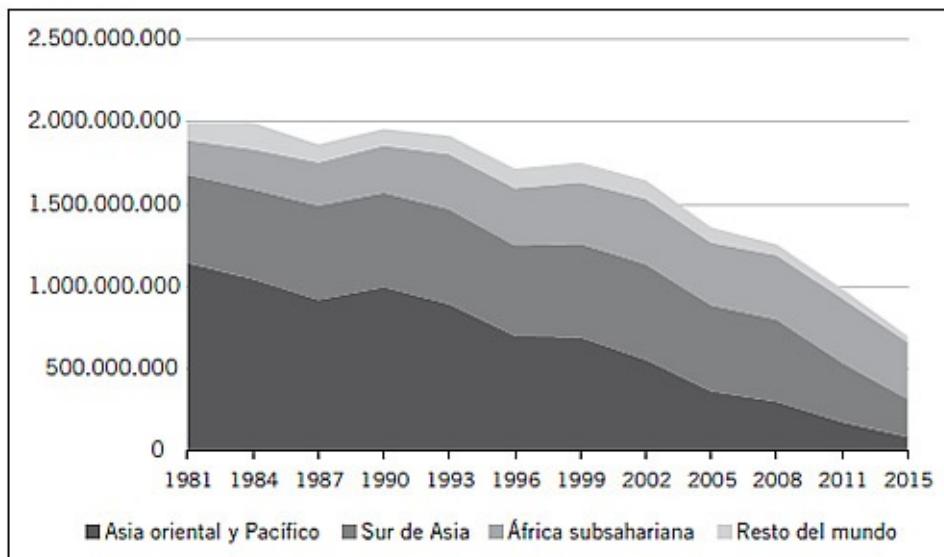
Los ricos son cada vez más ricos y los pobres, cada vez más pobres

La crisis económica española ha sido uno de los momentos más duros de nuestra historia reciente. La sensación de caída libre tras un sostenido crecimiento durante décadas ha sumido en la angustia y el pesimismo a amplias capas de la población. Tan es así que, a juicio de muchos, los problemas económicos no se circunscriben a España, sino que necesariamente se extienden por todo el planeta. La intuición de muchos ciudadanos, espoleada por los estudios tergiversados de algunas fundaciones y ONG, es que la situación económica global es desastrosa: que los ricos son cada vez más ricos y los pobres, mucho más pobres.

Pero la realidad es muy distinta: en general, el mundo jamás ha sido un lugar mejor para vivir que en la actualidad. Jamás un mayor número de personas ha vivido más alejado de la pobreza, del hambre, de la enfermedad y del analfabetismo como en la actualidad.

Primero, según el Banco Mundial, en 2015 había en el mundo alrededor de 700 millones de personas que vivían en situación de pobreza extrema, cifra sustancialmente menor a los casi 2000 millones de personas que se hallaban en esa misma situación en 1980 y 1990. La región donde más se ha reducido la pobreza extrema en los últimos 30 años ha sido la del Asia Oriental y Pacífico (desde 1100 millones de personas a 80 millones), si bien en los últimos años el Sur de Asia también se ha unido a esta feliz tendencia (en 2002, el número de pobres en el Sur de Asia era de 637 millones, frente a los 230 millones de 2015). El África subsahariana sigue siendo la región rezagada del planeta, ya que la pobreza no se ha reducido en términos absolutos (gráfico 90).

Gráfico 90. Número de personas que viven en situación de pobreza extrema en el mundo

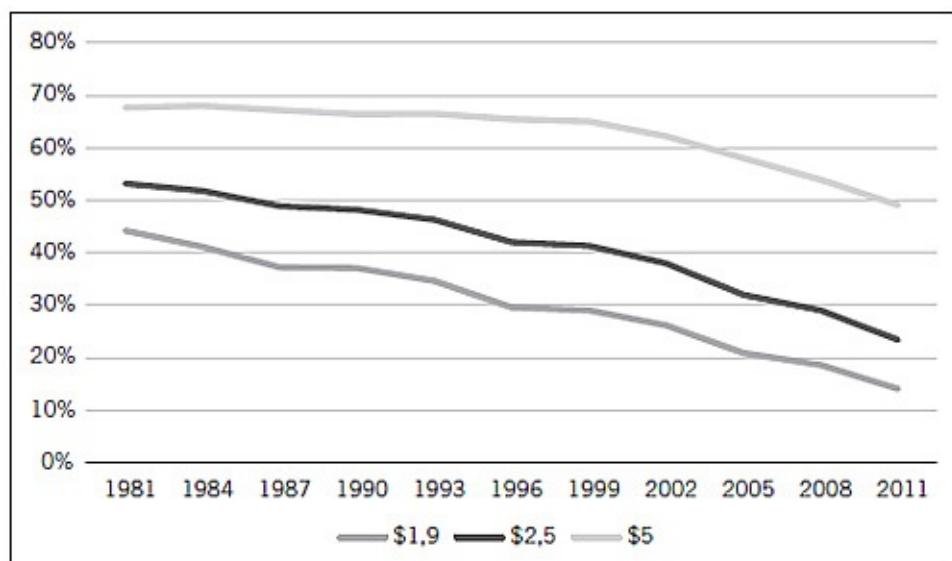


Fuente: Banco Mundial.

Las anteriores cifras no recogen, sin embargo, la auténtica magnitud de la reducción de la pobreza acaecida desde 1981 hasta la actualidad, ya que presentan las cifras de pobres en términos absolutos. Y no debemos olvidar que, durante ese mismo período, la población mundial se ha prácticamente duplicado: es decir, el planeta tiene el doble de población y la mitad de pobres que en 1980. Por eso conviene ofrecer la cifra en términos relativos: en 1981, el 44,2 % de la población mundial era pobre; en 2011, el 14,1 %; y en 2015, el 9,6 %.

Claro que, según denuncian algunos, tales cifras de pobreza están manipuladas por cuanto definen persona pobre como aquella que cuenta con una renta equivalente inferior a 1,9 dólares diarios (ponderados por el distinto poder adquisitivo de cada región). Evidentemente, cuanto más elevemos el umbral de pobreza, mayor número de pobres habrá, pero lo relevante es que, tomemos la definición que tomemos, la pobreza disminuye en todo el mundo. Así, si definimos pobre como aquel que cuente con una renta inferior a 2,5 dólares diarios, el porcentaje de pobres se reduce desde el 53 % en 1981 al 23,4 % en 2011; y si colocamos el umbral de pobreza en los 5 dólares diarios, la pobreza cae del 67,7 % en 1981 al 49,1 % en 2011 (gráfico 91).

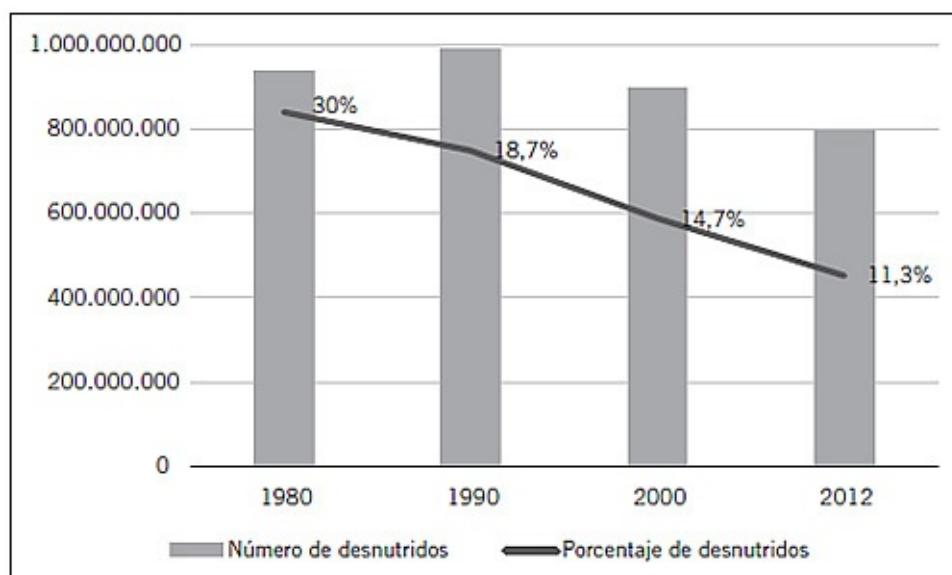
Gráfico 91. Porcentaje de personas que viven en situación de pobreza extrema en el mundo, según diversas definiciones de pobreza extrema



Fuente: Banco Mundial.

Segunda mejoría notable: según la propia FAO, el porcentaje de población mundial desnutrida en 2012 fue del 11,3 %. Se trata del porcentaje más bajo de toda la historia. Comparen tales cifras con el 15,5 % de 1990 o el 21 % de 1980. En términos absolutos, la cifra se ha reducido en 200 millones de personas en los últimos veinte años a pesar del notable incremento de la población mundial (gráfico 92). Siguen siendo números trágicamente elevados, pero que de nuevo colocan a nuestro alcance el acabar con la lacra del hambre antes de 2030.

Gráfico 92. Número y porcentaje de personas desnutridas en el mundo

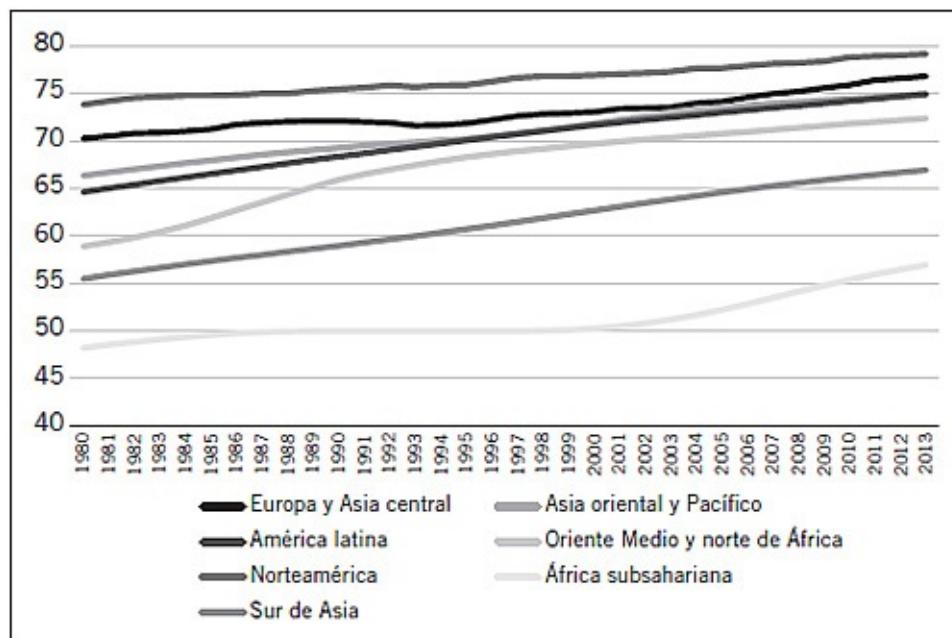


Fuente: FAO.

Tercero, de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud, el porcentaje de población mundial con acceso a agua potable protegida de contaminación externa se ha incrementado desde el 76 al 89 % en dos décadas. Asimismo, el porcentaje con acceso a saneamientos mejorados para la recogida de excrementos ha pasado del 49 al 64 %. Dado que durante esos años la población mundial ha aumentado en un tercio, estamos hablando de que más de 2000 millones de personas han conseguido estas facilidades sanitarias básicas en los últimos veinte años.

Cuarto, la esperanza de vida al nacer también se halla en máximos históricos no solo para el conjunto del planeta, sino para todas y cada una de las regiones del planeta: la media global es de 71 años frente a los 63 de 1980. En Europa hemos pasado desde 70 a 77 años, pero en el Sur de Asia de 55 a 67 y en el África Subsahariana de 48 a 57 (gráfico 93). Asimismo, según la Organización Mundial de la Salud, la mortalidad mundial de los niños menores de cinco años se ha reducido del 11,5 % en 1980 al 4,6 % en la actualidad; análogamente, la mortalidad de las madres durante el parto ha caído del 0,42 % en 1980 al 0,2 %.

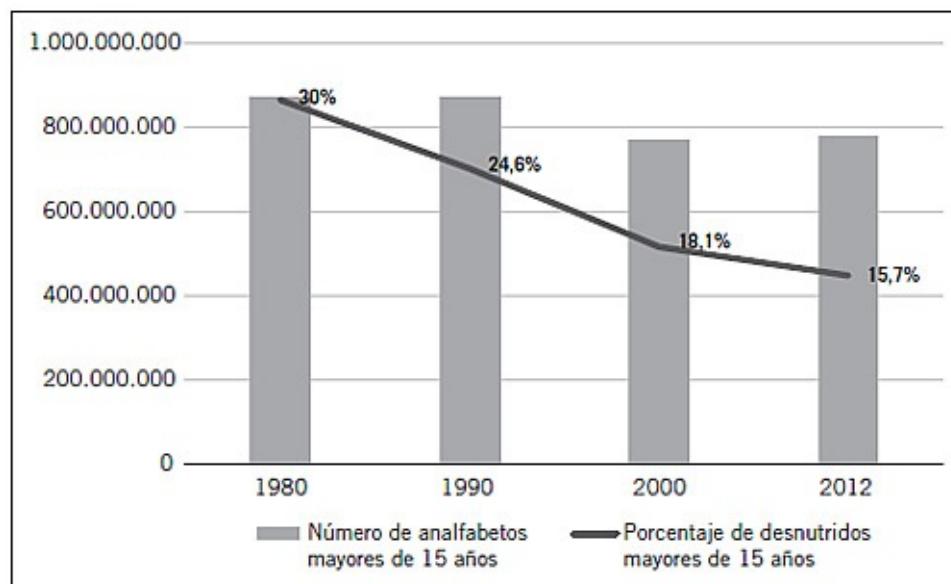
Gráfico 93. Evolución de la esperanza de vida por región (años).



Fuente: Banco Mundial.

Y quinto, la tasa de alfabetización mundial también está en máximos históricos según la UNESCO: hemos pasado de una tasa de alfabetización del 70 % de la población de más de 15 años en 1980 (es decir, la tasa de analfabetos era del 30 %) a una del 84,3 % en la actualidad (es decir, la tasa de analfabetos es del 15,7 %). (Gráfico 94).

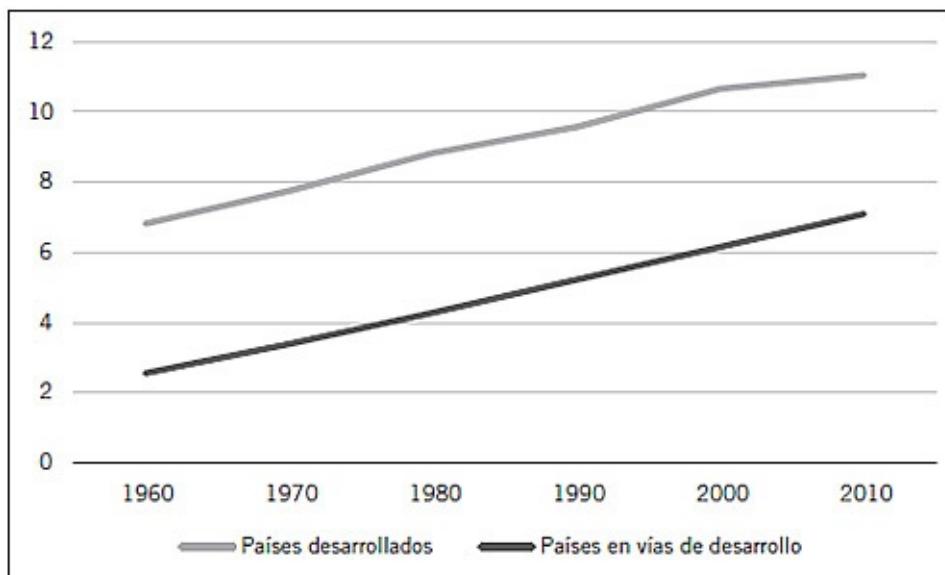
Gráfico 94. Número y porcentaje de personas analfabetas en el mundo



Fuente: Unesco.

De hecho, de acuerdo con los cálculos del economista Robert Barro, la media de años de escolarización en el mundo se ha incrementado desde los 3,17 años en 1960, a los 5,3 años en 1980 y a los 7,8 años en 2010: en los países desarrollados, se ha pasado de 6,22 años a 8,8 y a 11 años; en los países en vías de desarrollo, de 2,55 a 4,3 y a 7,1 (gráfico 95). Es decir, los actuales ciudadanos de los países en vías de desarrollo ya disfrutan como media de los mismos años de educación que aquellos que nacieron en Occidente en 1965... un giro revolucionario y enormemente prometedor de cara a su futuro desarrollo.

Gráfico 95. Evolución de los años medios de escolarización en países desarrollados y en países en vías de desarrollo (años).



Fuente: Robert Barro y Jong-Wha Lee. (2010).

Paralelamente, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo, cada vez más niños están dejando de trabajar para educarse en las escuelas: entre 2000 y 2012, el número de niños entre 5 y 17 años que estaban trabajando cayó un 30 %, desde los 246 a los 168 millones, dejando el porcentaje en el 12,5 % de todos los menores en esa franja de edad (de los cuales, la mitad, es decir, 85 millones, desempeñaban un trabajo que la Organización Internacional del Trabajo califica como «no peligroso»).

En suma, por mal que lo estemos pasando en España, no podemos obviar que nos encontramos en el mejor momento de la historia del planeta. Nunca antes ha habido tanta gente fuera de la pobreza, tan bien alimentada, tan bien instruida, con tanto acceso a servicios sanitarios básicos y con una esperanza de vida tan prolongada. Todavía falta mucho por mejorar, pero de nada sirve negar lo que ya hemos mejorado hasta el momento. Los ricos se han vuelto más ricos, sí, pero los pobres también.

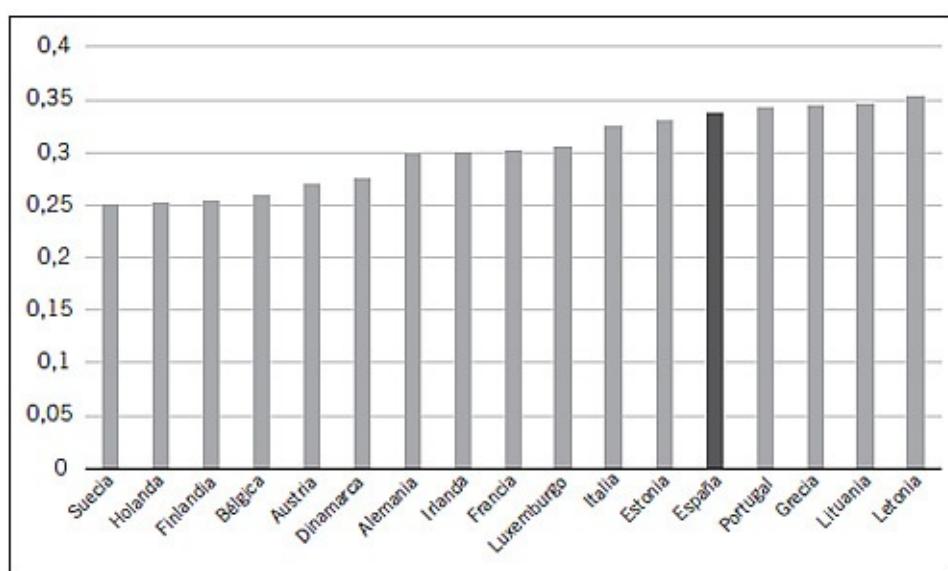
Para saber más...

- Sobre por qué la igualdad económica no justifica restringir las libertades individuales: capítulo 3 de *Contra la renta básica*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2015.

España es uno de los países más desiguales de Europa

Los medios de comunicación suelen describir a España como uno de los países más desiguales de Europa. Y, como con tantas otras estadísticas, no les falta aparentemente razón: si tomamos el índice Gini de desigualdad (uno de los indicadores más usados para medir la desigualdad dentro de un país y que adopta valores entre 0 y 1, donde 0 es máxima igualdad y 1 es máxima desigualdad), comprobaremos que España sí se coloca a la cabeza de la desigualdad europea (gráfico 96).

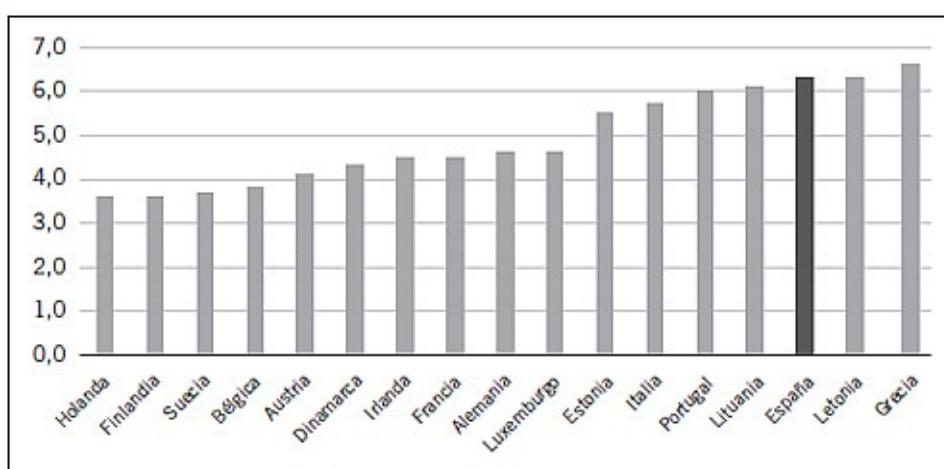
Gráfico 96. Índice Gini de renta en 2013



Fuente: Eurostat.

Otra forma de visualizar estos mismos resultados acaso de un modo más comprensible es con la ratio de renta entre el 20 % más rico de la sociedad y el 20 % más pobre. Básicamente, lo que mide esta ratio es cuántas veces es mayor la renta del 20 % de la sociedad con unos ingresos más elevados con respecto al 20 % de la sociedad con ingresos más bajos. En el caso de España, por ejemplo, el 20 % más rico ingresó en 2013 unas rentas 6,3 veces superiores a las del 20 % más pobre; en cambio, en Holanda apenas fue de 3,6 veces (gráfico 97).

Gráfico 97. Ratio de ingresos entre el 20 % de personas con más renta y el 20 % con menos renta en 2013



Fuente: Eurostat.

Ahora bien, que España sea desigual en distribución de la renta no significa que lo sea en otros parámetros que habitualmente también suelen asociarse con la desigualdad, como, por ejemplo, la distribución de la riqueza, la distribución del consumo o la movilidad social. El índice Gini anterior solo mide una dimensión de la igualdad económica, pero no todas las demás.

Por eso, antes de sentenciar tajantemente que España es un país muy desigual económicamente hablando, acaso convenga clarificar los distintos significados de igualdad:

- Igualdad de riqueza: La riqueza se refiere al conjunto de activos financieros y reales que posee una persona. Medir la igualdad de la distribución de la riqueza consiste en medir cuán desiguales son los patrimonios y las haciendas personales. En todos los países del mundo,

la desigualdad de riqueza suele ser muy elevada (valores del índice Gini cercanos a 1) por varios sesgos que afectan a la distribución de riqueza: sesgo demográfico (las personas jóvenes suelen carecer de patrimonio porque no han tenido tiempo para acumularlo), sesgo del triunfador (las personas que tienen éxito creando una gran empresa poseen mucha riqueza porque son dueños de la misma; en cambio, las personas que han intentado crearla y han fracasado carecerán de ella) o sesgo de la definición de riqueza (la formación de los trabajadores —su capital humano— no se incluye en la definición de riqueza, como tampoco se incluye el derecho a percibir prestaciones y servicios del Estado). Ahora bien, la desigualdad de riqueza no debería ser de excesiva preocupación ya que la finalidad última de la riqueza es generar renta (bienes y servicios para el dueño de la riqueza) y, por tanto, en lo que deberíamos fijarnos es en cómo se distribuye esa renta. Con ello no quiero decir que la riqueza no cumpla otras funciones valiosas (ostentación, seguridad económica o control), sino que un cambio en la distribución de riqueza que sepamos que no va a afectar a la distribución de la renta a largo plazo debería ser relevante salvo por ostentación o control empresarial.

- Igualdad de renta: La renta se refiere a los ingresos que recibe una persona, tanto de origen salarial como no salarial (rentas del capital: dividendos, intereses, alquileres, etc.). La distribución de la renta puede medirse antes de impuestos y de transferencias gubernamentales o después de las mismas. En principio, la distinta distribución de los ingresos antes de impuestos y de transferencias debería verse influida por la contribución relativa de cada persona a la producción de bienes y servicios: si una persona es tremadamente productiva a la hora de generar bienes y servicios valiosos, tenderá a ingresar mucho; si una persona es muy poco productiva a la hora de generar bienes y servicios valiosos, tenderá a ingresar muy poco. Toda renta puede destinarse a dos usos: consumo o inversión. Si destinamos la renta a la inversión, tendremos la opción de incrementar nuestra riqueza (nuestro patrimonio real o financiero) y, con ella, nuestras rentas futuras procedentes de fuentes no salariales; si destinamos la renta al consumo, satisfaremos hoy parte de nuestras necesidades. Consumir equivale a satisfacer nuestros objetivos presentes; invertir a prepararnos para satisfacer nuestros objetivos futuros gracias a una mayor renta que podamos consumir en ese futuro. En realidad, pues, el bienestar de una persona depende mucho más de su consumo en los distintos momentos del tiempo que de su renta: si un individuo percibe una renta muy elevada pero ahorra siempre el 95 % de la misma, probablemente lleve un modo de vida más austero y «pobre» que quien

tiene una renta moderada pero ahorra solo el 10 % de la misma. Con ello, de nuevo, no quiero menospreciar la importancia a largo plazo del ahorro para obtener un patrimonio y así disfrutar de seguridad económica: solo quiero manifestar que un cambio en la distribución de la renta que sepamos que no va a afectar a la distribución del consumo a largo plazo debería sernos irrelevante a efectos de nuestro bienestar.

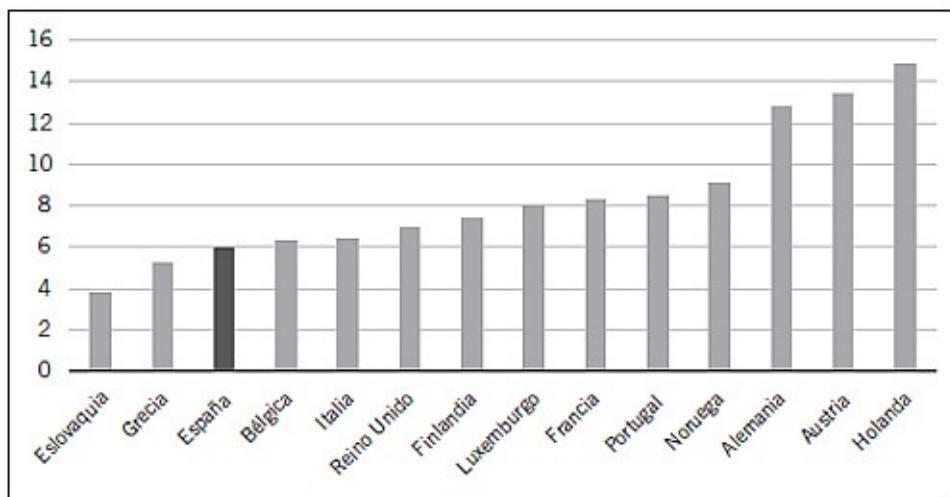
- Igualdad de consumo: El consumo se refiere a los bienes y servicios de los que disfrutamos en cada momento del tiempo para satisfacer nuestras necesidades. Sin renta es imposible consumir, pero sí es posible disfrutar de renta que no se consume, sino que se convierte en riqueza (la renta que es ahorrada). Si todos los individuos de una sociedad disfrutaran siempre del mismo nivel de consumo, estaríamos ante una sociedad a efectos prácticos muy igualitaria, por muy divergentes que pudieran ser las disponibilidades de renta o de riqueza.

Junto a las medidas estáticas de desigualdad en la distribución de la riqueza, de la renta o del consumo hay que considerar, a su vez, la llamada movilidad social, esto es, los cambios que se producen en los titulares o beneficiarios de la riqueza, renta o consumo a lo largo del tiempo. Por ejemplo, imaginemos que una sociedad está compuesta por dos individuos A y B: durante los años pares, A cobra el 90 % de la renta total y B el 10 %; durante los años impares, A cobra el 10 % de la renta y B el 90 %. Si en esta sociedad hicieramos una foto anual de la desigualdad de renta, saldría que se trata de una sociedad muy desigualitaria (un individuo se queda con el 90 % de los ingresos y el otro con el 10 %), cuando en realidad sería muy igualitaria, pues cada año se alternan en la posición del otro. La movilidad social, pues, nos indica el grado en que esas desigualdades descritas por los indicadores de desigualdad son persistentes en el tiempo.

Tomando todo esto en consideración, ¿es España uno de los países más desigualitarios de Europa? En absoluto.

Comencemos por la distribución de la riqueza: España es uno de los países más igualitarios del mundo en materia de distribución de la riqueza. El 20 % más rico de la sociedad «solo» posee seis veces más patrimonio que el 80 % menos rico (dado que el 20 más pobre de la sociedad suele poseer un patrimonio neto negativo, no podemos utilizar en materia de riqueza la más habitual ratio entre el 20 % más rico y el 20 % más pobre), frente a múltiples muy superiores en la mayoría de países europeos, incluyendo algunos nórdicos como Finlandia y Noruega (gráfico 98).

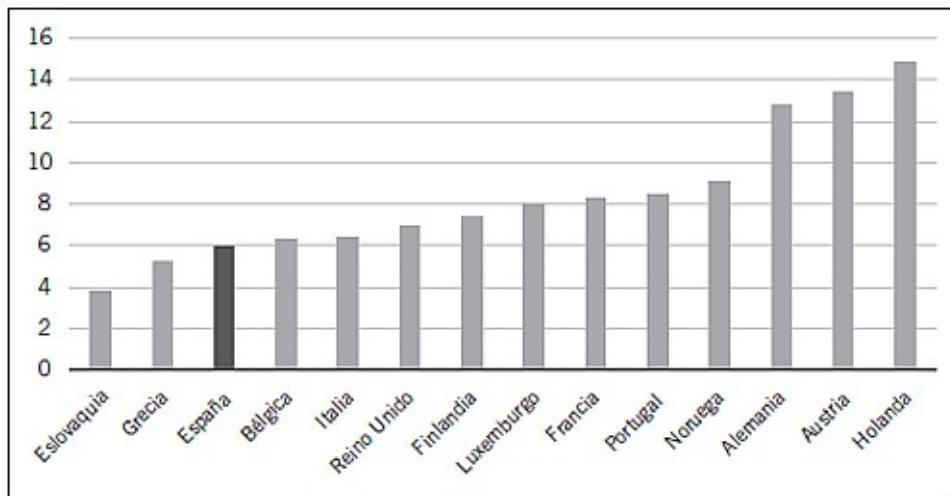
Gráfico 98. Ratio de riqueza entre el 20 % de personas más ricas y el 80 % más pobres en 2010



Fuente: In It Together: Why Less Inequality Benefits All (OCDE).

Si lo medimos por el índice Gini de distribución de la riqueza, el resultado es análogo: España tiene un Gini de riqueza de 0,67, uno de los más reducidos de Europa (recordemos que cuanto más bajo sea, más igualitaria es una sociedad). (Gráfico 99).

Gráfico 99. Índice Gini de riqueza en 2014



Fuente: Credit Suisse.

El hecho de que buena parte de las familias españolas sean propietarias de su vivienda hace que los patrimonios sean más igualitarios que en otras partes de Europa. En este sentido, conviene fijarse en que los países más desigualitarios de Europa en cuanto a distribución de la riqueza según Gini son Suecia y Dinamarca: dado que sus Estados proporcionan muchos

servicios a los ciudadanos, estos no tienen que preocuparse por ahorrar y capitalizarse. Como ya explicamos, si los cambios en la distribución de la riqueza no afectan a largo plazo a la distribución de la renta, deberían sernos irrelevantes (a los suecos y a los daneses probablemente les sea irrelevante que la riqueza esté muy concentrada en sus países, ya que tienen rentas políticamente garantizadas).

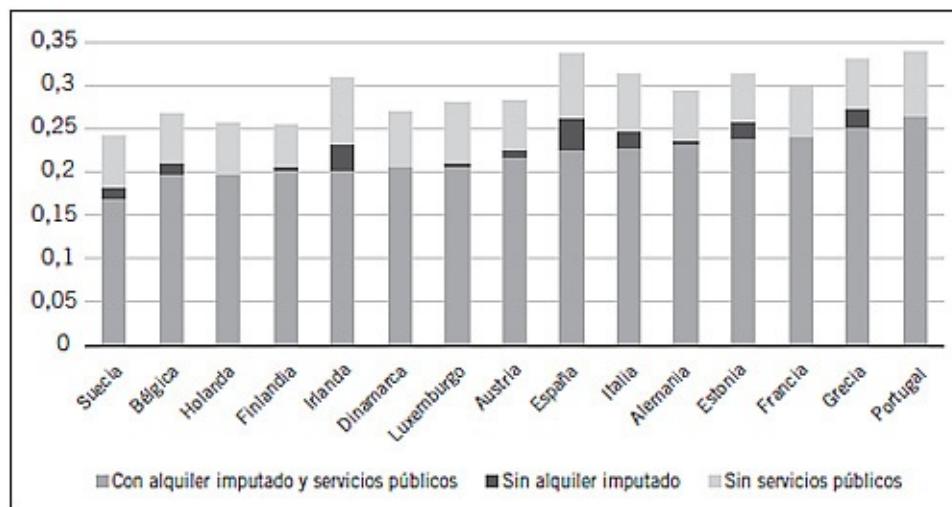
En materia de desigualdad de la renta, ya tuvimos ocasión de constatar que España sí figura como uno de los países más desiguales de Europa. Sin embargo, los cálculos de desigualdad de la renta suelen adolecer de un problema clave: algunas rentas en especie no se incluyen en la definición de renta. En particular, hay dos graves omisiones que afectan de una manera muy significativa al índice Gini de renta.

La primera omisión son los llamados alquileres imputados: esto es, el valor que obtenemos por tener una casa en propiedad y residir en ella (una especie de autoalquiler en especie). Por ejemplo, ¿quién tiene mayor renta: una persona que ingresa 10 000 euros pero que carece de casa en propiedad (y por tanto deberá pagar un alquiler de, por ejemplo, 5000 euros anuales) u otra persona que ingresa 9500 euros pero que cuenta con una casa en propiedad donde habita? Obviamente, la persona propietaria.

La segunda omisión son los servicios públicos en especie: los ciudadanos no solo reciben rentas monetarias del Estado, sino también servicios en especie por los que pagan muy altos impuestos (educación, sanidad, dependencia, etc.). Estos servicios forman parte de su renta (no monetaria, pero sí en especie) y deben ser contabilizados. De nuevo, ¿quién tiene una mayor renta: una persona que ingresa 10 000 euros pero que carece de acceso gratuito a la sanidad o una que ingresa 9500 y disfruta de ese acceso gratuito? Evidentemente, la segunda.

Eurostat nos proporciona el índice Gini de renta donde sí se incluye la influencia del alquiler imputado para el año 2010. Asimismo, también nos proporciona el índice Gini computando la influencia de servicios públicos para el año 2009. En el gráfico 100, representamos los datos de 2010 incorporando la extrapolación de los efectos que tuvieron los servicios estatales en 2009. Así, podemos observar que España es el país de Europa donde más aumenta la desigualdad sobre el papel cuando no contabilizamos ni los alquileres imputados ni los servicios estatales. De hecho, una vez lo contabilizamos, España deja de ser uno de los países más desiguales de Europa en términos de renta, situándose por debajo de Francia, Alemania o Italia.

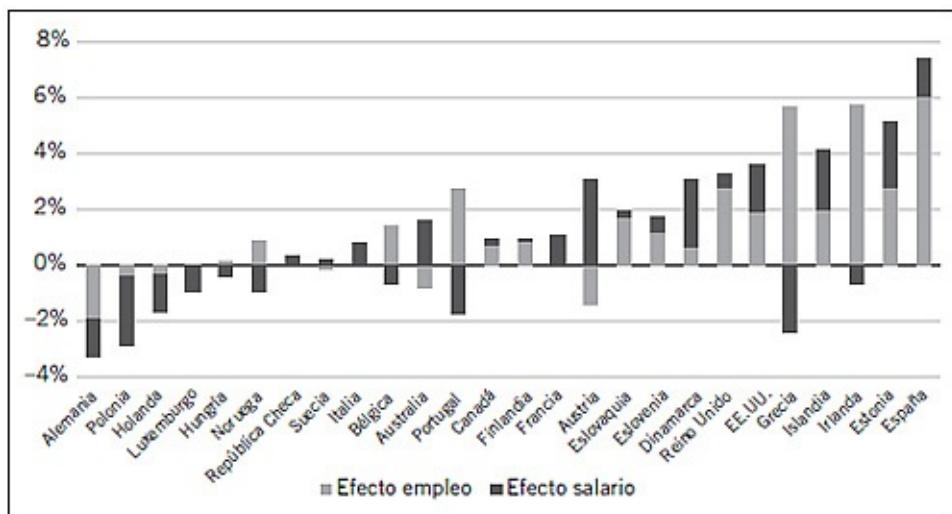
Gráfico 100. Índice Gini de renta incorporando los alquileres imputados y los servicios públicos en 2010



Fuente: The distributional impact of imputed rent in EU-SILC 2007-2010 (Eurostat) y The distributional impact of public services in European countries (Eurostat).

Es verdad que a lo largo de la crisis la desigualdad de la renta se ha incrementado en España, pero tengamos presente que el 80 % de ese aumento de la desigualdad de la renta se debe al aumento del desempleo y no a un incremento de las divergencias entre ingresos (gráfico 101). Es decir, la práctica totalidad del crecimiento de la desigualdad de la renta en España no se debe a que las rentas más altas crezcan y las rentas más bajas se reduzcan, sino a que una parte muy significativa de la población se ha quedado sin renta alguna porque no trabaja (a diferencia de lo que sucede en otros países de la OCDE).

Gráfico 101. Variación de la desigualdad de rentas entre 2007 y 2011



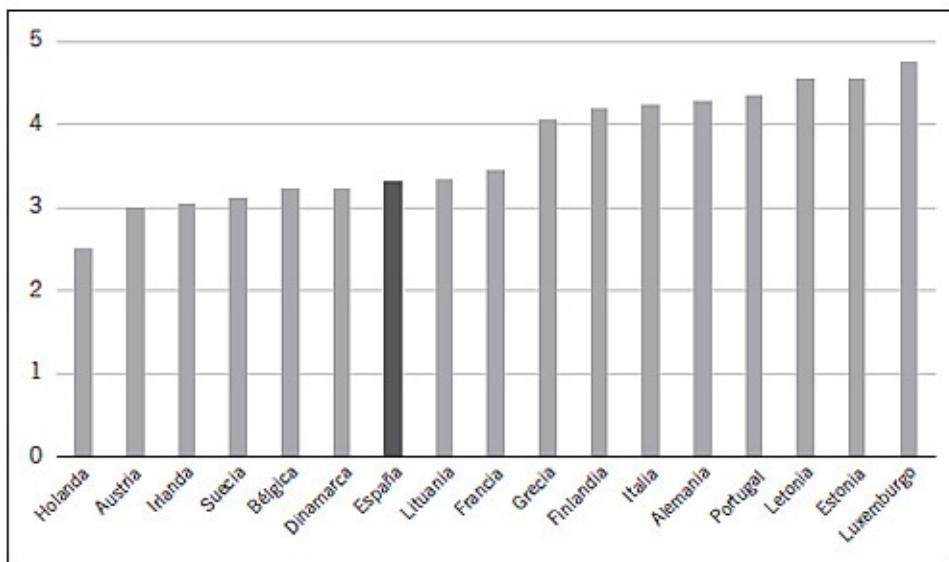
Fuente: (OCDE). Nota: La desigualdad de rentas se mide por el índice Gini.

Por último, en materia de desigualdad de consumo, Eurostat nos proporciona los datos de consumo del 20 % de personas con mayor renta y del 20 % con menor renta para 2010, de modo que podamos extraer fácilmente la ratio entre ambas. Si lo hacemos, comprobaremos que España se halla en la liga de los países menos desigualitarios de Europa en cuanto al consumo, a un nivel similar al de Bélgica o Dinamarca (gráfico 102).

Así pues, mientras que el 20 % más rico de España cobró en 2013 una renta monetaria 6,3 veces superior al 20 % más pobre, su consumo en 2010 solo fue 3,3 veces superior. La diferencia entre la mayor renta percibida y no consumida fue a parar al ahorro y, por tanto, no se dirigió a satisfacer sus necesidades presentes.

Asimismo, y transformando los datos de consumo que nos proporciona Eurostat para el resto de quintiles de renta, podemos calcular el Gini de consumo para 2010 (gráfico 103). Y en este *ranking*, nuevamente, España aparece entre los países más igualitarios de Europa.

Gráfico 102. Ratio de gasto en consumo entre el 20 % de personas que más consume y el 20 % que menos consume en 2010



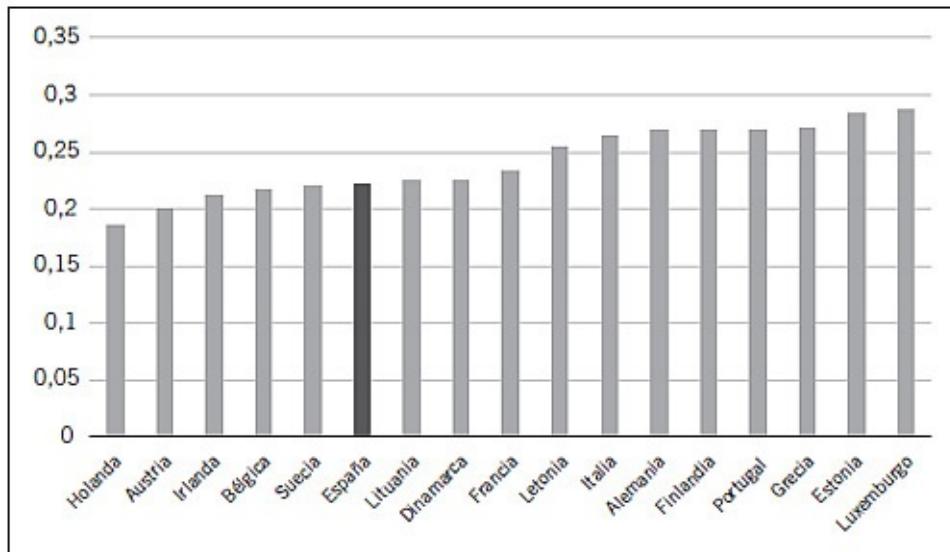
Fuente: Eurostat.

Nota: Los datos de Italia y Luxemburgo son de 2005.

Una vez medida la desigualdad estática, nos quedaría por analizar la movilidad social de España frente al resto de países europeos. Desgraciadamente, la disponibilidad de indicadores de movilidad social para el caso europeo es bastante escasa. Uno de estos indicadores, sin embargo, viene dado por la elasticidad entre la renta de los padres y la renta de sus hijos: una elasticidad muy alta indica que hay poca movilidad social (los hijos de familias ricas siguen siendo ricos y los hijos de familias pobres siguen siendo pobres), mientras que una baja elasticidad implica mayor movilidad.

El estudio más citado para medir esta elasticidad de ingresos es el Anna Cristina d'Addio del año 2007. En él se revela que la elasticidad de ingresos entre padres e hijos en España es de 0,32, lo que básicamente significa que, como media, el 32 % de las desigualdades de renta entre los padres se transmiten a los hijos. Tal como podemos ver, la elasticidad de España se halla al mismo nivel que en Alemania, no muy alejada de la sueca y bastante por debajo de la de Francia, Italia o Reino Unido: por tanto, sin ser uno de los países europeos con mayor movilidad social, estamos muy lejos de ser uno de los países de nuestro entorno con menor movilidad social (gráfico 104).

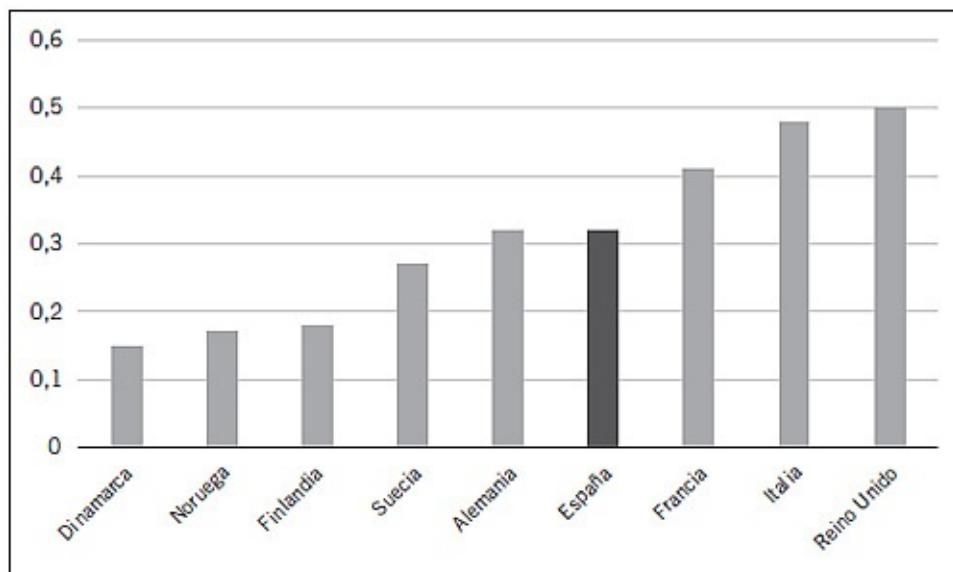
Gráfico 103. Índice Gini de consumo en 2010



Fuente: Cálculos propios a partir de Eurostat.

Nota: Los datos de Italia y Luxemburgo son de 2005.

Gráfico 104. Elasticidad de ingresos entre padres e hijos en 2004



Fuente: Anna Cristina d'Addio (2007).

En conclusión: España es uno de los países más igualitarios de Europa en riqueza y en consumo; no así en distribución de los ingresos, pero ni siquiera en esa rúbrica cabe calificarlo como uno de los países más desigualitarios del continente, ya que, por un lado, buena parte de la desigualdad desaparece una vez consideramos los alquileres imputados o los servicios públicos y, por otro, no existe una elevada persistencia intergeneracional en esas

desigualdades de ingresos, de modo que tienden a difuminarse entre generaciones. En conjunto, por consiguiente, puede reputarse a España como un país de desigualdad media-baja dentro del panorama europeo.

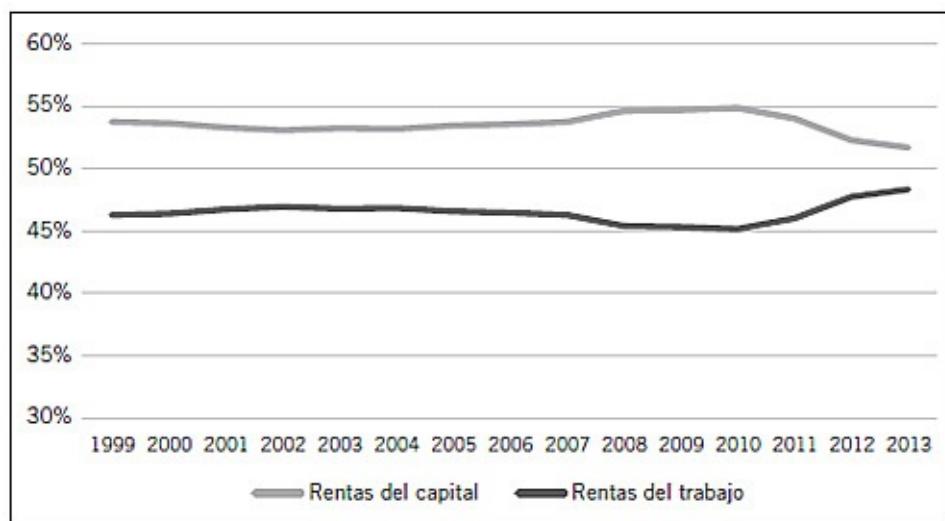
Las rentas del capital se han disparado a costa de las rentas salariales

En los últimos años se ha generalizado la idea de que el peso de las rentas del capital dentro del PIB español se ha disparado: a los trabajadores cada vez les va peor y a los capitalistas cada vez les va mejor. Si a ello le sumamos la otra idea que ya tuvimos ocasión de criticar en el capítulo 14 acerca de que las rentas del capital apenas pagaban impuestos, ya tenemos el cóctel perfecto para un torrente de reivindicaciones anticapitalistas: el Estado es un instrumento de clase orientado a perpetuar la explotación de los trabajadores en privativo lucro de los rentistas-capitalistas.

Ciertamente, parece que sí existe una cierta base para tales quejas. Si atendemos a los datos que nos proporciona Contabilidad Nacional, el peso de las rentas del capital no ha dejado de subir desde 2008 en paralelo al descenso de las rentas del trabajo. Es más, en términos relativos, las rentas del capital están en su mejor momento en 15 años (gráfico 105).

Sin embargo, como sucede habitualmente, semejante apreciación contiene varias trampas que conviene desenmarañar. Empecemos con el significado de «rentas de capital»: cuando el INE habla de rentas del capital, ¿qué conceptos incluye dentro? La mayoría de personas tienden a pensar exclusivamente en los grandes beneficios del Ibex 35. Sin embargo, la categoría incluye varios elementos muy diversos:

Gráfico 105. Peso de las rentas del capital y del trabajo en el PIB



Fuente: Contabilidad Nacional (INE).

- Beneficios empresariales: Esta categoría incluye los beneficios tanto de grandes empresas como de pymes (en realidad, deberíamos llamarlo técnicamente «excedente operativo neto» de las empresas, una categoría parecida aunque no idéntica a los beneficios contables, pero cuyas diferencias no son ahora mismo relevantes).
- Rentas mixtas de los autónomos: Se trata del excedente operativo neto de los autónomos, esto es, de los beneficios de aquellas personas que trabajan por cuenta propia y no por cuenta ajena. Se les llama rentas mixtas porque en la remuneración de los profesionales autónomos podemos encontrar tanto un componente de remuneración salarial como de remuneración del capital (del equipo productivo propiedad de los autónomos). Sin embargo, como el INE no se atreve a estimar ambos componentes por separado, la suma de ambos la incluye en las rentas del capital.
- Rentas inmobiliarias imputadas: A las viviendas ocupadas por sus propietarios, Contabilidad Nacional les imputa una renta del capital como si estuviesen alquiladas (una especie de autoalquiler al que ya nos referimos en el capítulo anterior). El motivo para hacer esto es fácil de comprender: imaginemos un país donde todo el mundo posee un inmueble pero vive alquilado (es decir, todo el mundo es simultáneamente arrendador e inquilino) y otro donde todo el mundo es propietario de la vivienda en la que reside. Si solo incluyéramos en el PIB los alquileres reales, el PIB del primer país sería mucho más alto que el del segundo, lo cual no tendría demasiado sentido (dados que los servicios de vivienda producidos por ambos países serían idénticos). Para eliminar este efecto estadístico distorsionador, se usa

la ficción contable de que los propietarios de viviendas se las autoalquilan y que ese autoalquiler constituye una renta del capital.

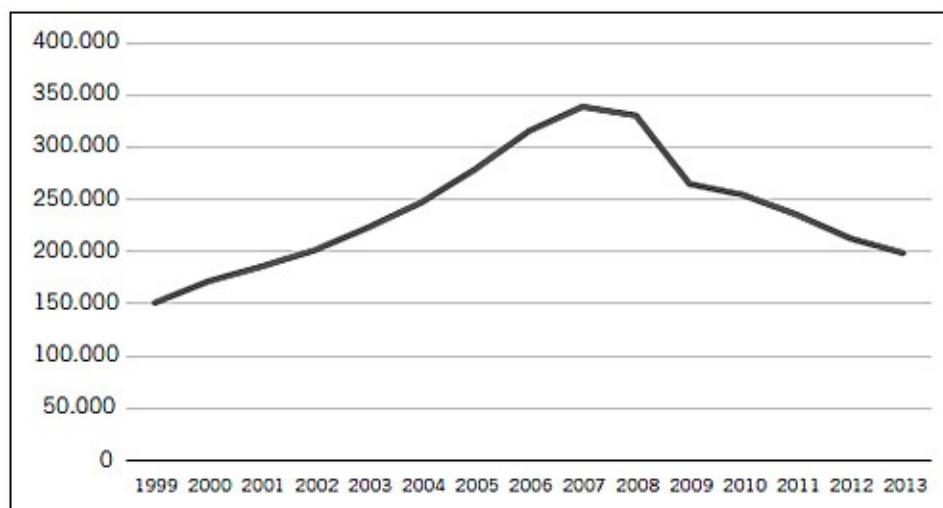
- Consumo de capital: Por último, cuando hablamos de rentas del capital nos referimos normalmente a rentas brutas del capital, esto es, rentas a las que no les hemos deducido aquellas parte del equipo de capital de empresas, autónomos y familias que se estropea durante el año y que es necesario reponer a partir de esas mismas rentas de capital.

Aunque en España no se nos ofrecen cifras claramente desagregadas de cada una de estas partidas que componen las rentas del capital, sí podemos analizar qué sucede con las mismas en la economía estadounidense. En 2013, el PIB a coste de factores (excluidos los impuestos netos sobre la producción) de la economía de EE. UU. era 15,8 billones de dólares: de ese PIB, 8,8 billones (el 55,6 % del PIB) se correspondía con masa salarial y el 44,4 % con rentas del capital. Pero de ese 44,4 % del PIB correspondiente a rentas del capital, el 10,7 % del PIB era atribuible a los beneficios de las corporaciones, el 8,2 % del PIB iba a parar a autónomos y empresas con forma no corporativa, el 3,7 % eran rentas inmobiliarias imputadas y el 16,4 % consumo de capital (faltan 5,4 puntos del PIB que son pagos de intereses a individuos y empresas no clasificados en partidas anteriores).

Por tanto, ya de entrada vemos que es profundamente erróneo equiparar rentas del capital con los beneficios desorbitados de las grandes empresas: en EE. UU., país con una presencia tan notable de corporaciones, menos del 11 % del PIB está constituido por beneficios de grandes empresas (que luego se distribuyen entre millones de accionistas, tampoco olvidemos este punto). El resto son ingresos de autónomos, rentas imputadas a viviendas y consumo de capital. Intentemos aplicar algunas de estas correcciones al caso español, si bien la disponibilidad de información no es tan precisa como en EE. UU.

Si algo caracteriza la evolución de la economía española entre 1999 y 2007 es el exceso de inversión dentro del PIB: España fue, durante ese período, el país de la Eurozona donde la inversión llegó a representar un mayor porcentaje de su PIB. Gracias al crédito barato del Banco Central Europeo, (mal) invertíamos en todo, pero especialmente en inmuebles y en capital empresarial. Como podemos ver en el gráfico 106, en 2007 la formación bruta de capital (la inversión) más que duplicaba el nivel alcanzado en 1999, desplomándose una vez arrancada la crisis.

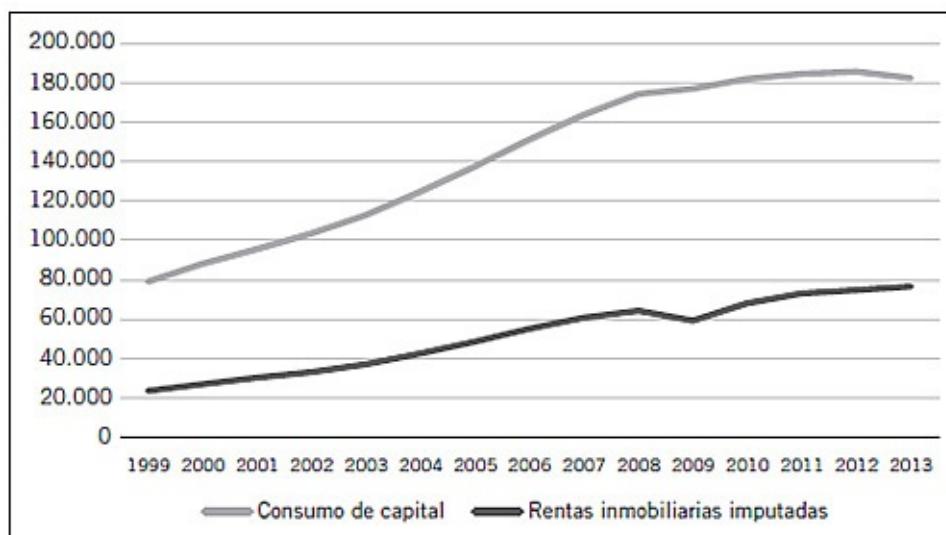
Gráfico 106. Formación bruta de capital en España (millones de euros).



Fuente: Contabilidad Nacional (INE).

La consecuencia de esta sobre (mal) inversión en ladrillo y empresas es que tenemos muchas más viviendas y estructuras empresariales inservibles que en 1999. Es decir, tenemos mucha mayor cantidad de dos tipos de activos que generan dos tipos de rentas del capital: rentas inmobiliarias imputadas y consumo de capital. Es fácil observar que ambas partidas suben con fuerza desde comienzos de siglo, incluso una vez arrancada la crisis (gráfico 108). De hecho, es significativo observar que, en 2013, la nueva bruta inversión de capital apenas llegó a 200 000 millones de euros, mientras que el consumo de capital totalizó los 180 000 millones de euros: es decir, en 2013 la nueva inversión neta (aquella que era superior a la reposición del capital que se consumía) tan solo representaba 20 000 millones de euros (el 2 % del PIB).

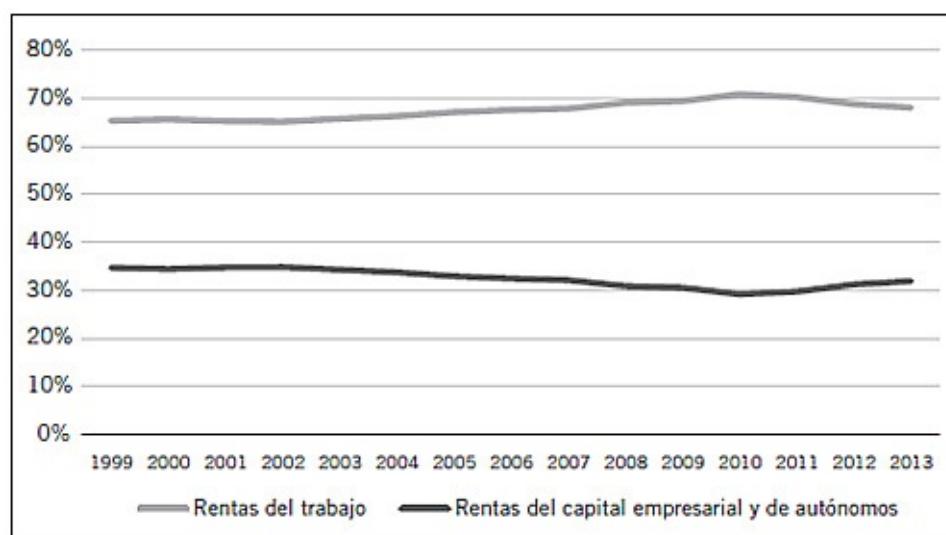
Gráfico 107. Consumo de capital y rentas inmobiliarias imputadas en España (millones de euros).



Fuente: Contabilidad Nacional (INE).

Evidentemente, si aspiramos a conocer cuánto pesan en el PIB español lo que coloquialmente entendemos por rentas del capital (beneficios netos de empresas y acaso de los autónomos), tendremos que eliminar estos dos componentes del PIB y de las rentas del capital. Así, restando a las rentas del capital agregadas las rentas inmobiliarias imputadas netas y el consumo de capital (a objeto de obtener unas rentas del capital que únicamente contengan beneficios empresariales netos de empresas y autónomos), la composición del PIB español por el lado de las rentas pasará a ser la que muestra el gráfico 108.

Gráfico 108. Peso de las rentas del capital y del trabajo en el PIB de España, excluyendo el consumo de capital y las rentas inmobiliarias imputadas



Fuente: Cálculos propios a partir de Contabilidad Nacional (INE).

A la luz de este gráfico, podemos efectuar tres comentarios. Primero, se comprueba que las rentas del trabajo siguen siendo muy superiores a las rentas del capital: de hecho, si no incluyéramos la totalidad de la remuneración de los autónomos entre las rentas del capital, la diferencia sería todavía más amplia. Segundo, es verdad que el peso de las rentas del capital en el PIB viene creciendo desde 2010, pero lo hace porque 2010 fue el peor año de toda la serie para las rentas del capital: de hecho, en 2013 el peso de las rentas del capital en el PIB no solo era inferior al de 1999, sino también al de 2007 (previo al inicio de la crisis). Y tercero, cuando se nos dice que el peso de las rentas del capital en el PIB está en máximos históricos, en realidad lo único cierto que se está aseverando es que hubo una enorme sobreinversión empresarial e inmobiliaria durante la era de la burbuja del ladrillo y que ahora mismo las únicas rentas del capital que crecen son el «consumo de capital» y las «rentas inmobiliarias imputadas».

En suma, el discurso habitual de que las rentas del trabajo se están hundiendo en España para engrosar los beneficios de las grandes empresas es absolutamente falaz: no solo por las razones que ya expusimos en el capítulo 30, sino también por lo que se desprende desde el propio PIB. Las rentas de capital crecen, sí, porque lo hace el consumo del capital y las rentas inmobiliarias imputadas de inversiones pasadas. Los beneficios de empresas y autónomos se han hundido en mayor medida que los salarios.

Cinco millones de familias españolas viven en situación de pobreza

En el año 2014, la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social se situó en el 29,1 % de los hogares españoles: es decir, más de cinco millones de familias vivían en riesgo de pobreza o exclusión social. Las cifras son verdaderamente impactantes, pues parecen transmitir el mensaje de que un tercio de la población española se halla en la miseria. Pero la estadística europea de «riesgo de pobreza o exclusión social» (AROPE, por sus siglas en inglés) no mide la miseria absoluta, sino que maneja un concepto de pobreza mucho más amplio que conviene clarificar para entender qué significa realmente que el 29,1 % de las familias españolas sean «pobres».

La tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) mide aquellos hogares que se hallan en alguna de estas tres categorías:

- **Riesgo de pobreza:** Se encuentra en riesgo de pobreza todo hogar que posea ingresos por debajo del 60 % de la renta mediana de un país. En 2014, el umbral para considerar a un hogar unipersonal en «riesgo de pobreza» era de 7961,3 euros: esto es, todo hogar unipersonal que ingresara menos de 7961,3 euros era considerado «en riesgo de pobreza». A su vez, el umbral de pobreza para los hogares con dos adultos y dos niños era de 16 718,6 euros. Conviene tener presente que este umbral de pobreza es idéntico para todo el territorio nacional, esto es, tanto para el madrileño como para el extremeño: la renta mediana con respecto a la cual se calcula el umbral de pobreza es la renta mediana nacional, sin ponderar por distintos costes de vida según el territorio (por eso, la tasa de riesgo de pobreza en las comunidades con

menor renta per cápita es muy superior a la tasa en comunidades con alta renta per cápita).

- **Carencia material severa:** Se entiende que una familia se halla en una situación de carencia material severa cuando no pueden permitirse afrontar al menos cuatro de los siguientes nueve gastos: 1) el pago de la hipoteca, el alquiler y otras facturas como la electricidad o el gas; 2) una semana al año de vacaciones fuera del hogar familiar; 3) consumo de carne, pescado, pollo (o su equivalente vegetariano) al menos una vez cada dos días; 4) hacer frente a imprevistos (definido como disponer de la doceava parte del umbral de pobreza: es decir, 775 euros en hogares unifamiliares y 1633 euros en hogares con dos adultos y dos menores); 5) teléfono fijo o móvil; 6) televisión en color; 7) lavadora; 8) automóvil; 9) temperatura adecuada en el hogar (tanto frente al frío como frente al calor).
- **Baja densidad de empleo en el hogar:** Un hogar exhibe baja densidad en el empleo cuando sus miembros con edades comprendidas entre los 18 y los 59 años trabajan en conjunto menos del 20 % de los meses que podrían hacerlo. Por ejemplo, si en un hogar con dos adultos se ha trabajado en total menos de cinco meses al año, ese hogar se considera que exhibe una baja densidad en el empleo.

La carencia material severa es una medición directa de pobreza: mide cuántas personas se hallan en una situación en la que no pueden permitirse comprar bienes o servicios que socialmente se consideran básicos para mantener un nivel de vida digno. En cambio, el riesgo de pobreza y la baja densidad en el empleo son mediciones indirectas de pobreza: pretenden computar cuántas están en peligro de sufrir privaciones materiales de bienes y servicios básicos (la lógica es que si una persona tiene poca renta o no posee empleo, terminará siendo incapaz de adquirir muchos de los bienes básicos incluidos en el epígrafe de carencia material severa).

Como decía, basta con que un hogar se integre en alguna de estas tres categorías para que aparezca en AROPE como «hogar en riesgo de pobreza o exclusión social». Y eso supone un problema serio a la hora de interpretar el indicador, pues no es lo mismo ser pobre (carencia material severa) que estar en la zona de peligro para pasar a ser pobre (riesgo de pobreza o baja densidad de empleo). Por ejemplo, una persona que esté desempleada pero posea muchos ahorros aparecerá en AROPE por cuanto encajará en la categoría de «baja densidad de empleo» aun cuando no esté sufriendo (ni vaya a sufrir en el futuro previsible gracias a sus elevados ahorros) ninguna carencia material severa. Asimismo, si un hogar unipersonal recibe una renta

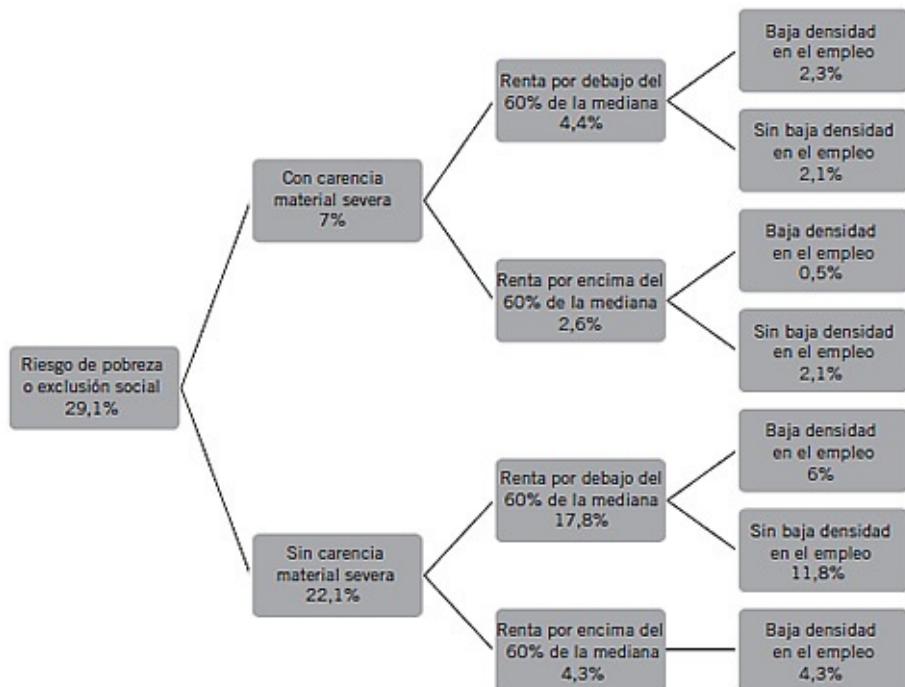
de 7800 euros anuales (por debajo del 60 % de la renta mediana nacional) en una zona donde todos los bienes básicos son suficientemente baratos como para poder comprarlos con ese dinero, también aparecerá en AROPE (incluso si esa persona es beneficiaria de un programa gubernamental de reparto gratuito de comida aparecerá en AROPE, ya que las rentas en especie no computan a la hora de medir el riesgo de pobreza).

Efectuadas estas aclaraciones sobre la tasa AROPE, ¿qué porcentaje de ese 29,1 % de hogares españoles «en riesgo de pobreza o exclusión social» son pobres (carencia material severa) y cuáles simplemente se hallan en peligro de pasar a ser pobres?

El porcentaje de los hogares españoles que presenta una carencia material severa fue en 2014 del 7 % del total: esto es, aproximadamente 1,2 millones de hogares. De ese 7 % de hogares incapaces de acceder a cuatro de los nueve anteriores bienes básicos, un 4,4 % fue incapaz de acceder a los mismos por disponer de una renta inferior al 60 % de la mediana, pero el otro 2,6 % fueron incapaces de acceder a los mismos *a pesar de* poseer una renta superior al 60 % de la mediana (probablemente por vivir en zonas de España donde esa renta era insuficiente para adquirirlos).

Los restantes 22,1 % de hogares (algo más de cuatro millones de hogares) no se incluyen en AROPE porque padecieran una privación material severa, sino en su mayoría porque percibieron una renta inferior al 60 % de la mediana nacional... a pesar de que ello no les implicara carencias materiales severas. En este sentido, lo más llamativo del caso es que más de la mitad de los hogares incluidos en este grupo (el 11,8 % del total) no llegaron al 60 % de la renta mediana aun cuando no presentaban una baja densidad en el empleo (probablemente indicando que en esas zonas de España el nivel de vida no es tan elevado como para exigir una renta mediana igual al 60 % nacional) y otro porcentaje muy importante de estos hogares (el 4,3 % del total) se incluyeron en AROPE por su baja densidad en el empleo... pese a que disfrutaron de una renta superior al 60 % de la mediana nacional (probablemente, vía prestaciones de desempleo). (Gráfico 109).

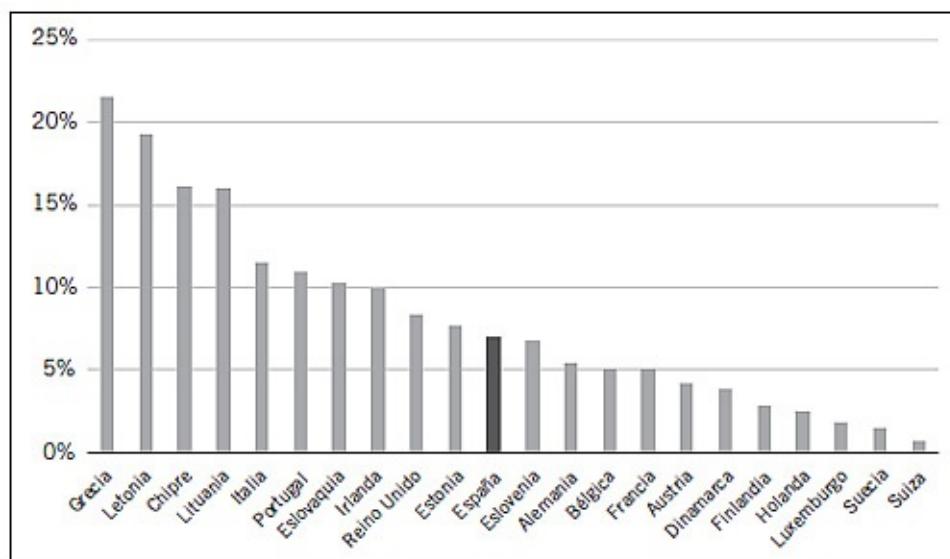
Gráfico 109. Desglose del porcentaje de personas en riesgo de pobreza o exclusión social en 2014 en España



Fuente: Eurostat y Encuesta de condiciones de vida (INE).

Por supuesto, es legítimo defender que la definición de pobre no debería restringirse a aquellas personas que sufren una carencia material severa, sino también a quienes están en riesgo de padecerla. Pero lo que sí deberíamos evitar a toda costa son los malentendidos: a saber, que el emisor afirme que «en España un 29,1 % de hogares son pobres» y el receptor entienda que «en España un 29,1 % de los hogares padecen carencias materiales severas». No: el número de hogares con carencias materiales severas fue del 7 % en 2014, una cifra ligeramente por debajo de la media europea (gráfico 110).

Gráfico 110. Porcentaje de hogares con carencia material severa en 2014

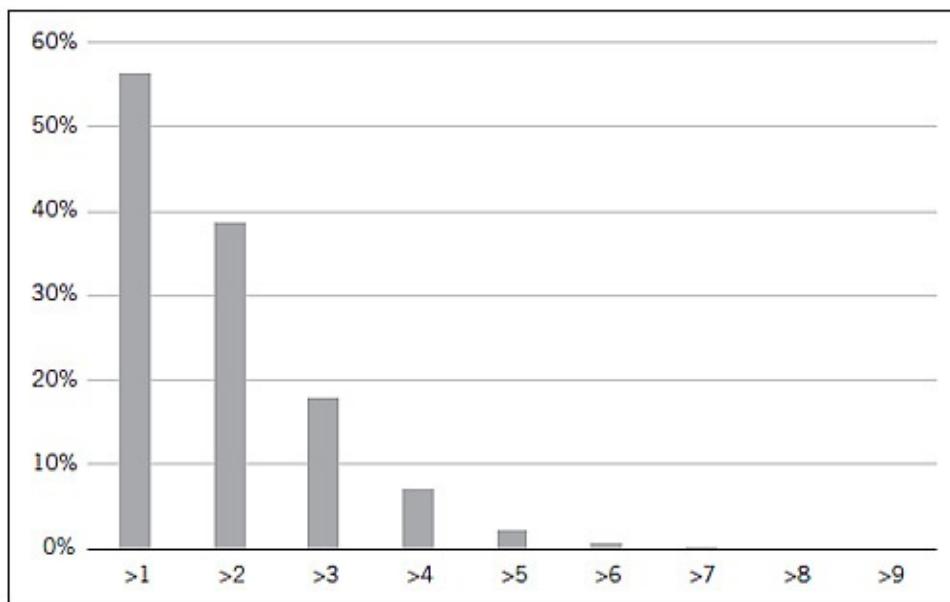


Fuente: Eurostat.

Incluso podríamos ir un poco más allá: como ya hemos visto, la definición de «carencia material severa» de AROPE incluye a todos aquellos hogares que no puedan permitirse hacer frente a cuatro de los nueve gastos previamente reseñados. Esto significa que un hogar puede ser calificado como pobre en caso de no poder permitirse, por ejemplo, estos cuatro gastos: ni unas vacaciones anuales, ni un automóvil, ni un móvil, ni hacer frente a desembolsos imprevistos. Es obvio que una familia que pase por tales estrecheces no puede considerarse una familia desahogada, ni siquiera de clase media, pero tampoco está muy claro que ese tipo de familia sea la que la mayoría de ciudadanos caracterizan como «pobre».

De este modo, si restringimos el significado de carencia material severa a aquellos hogares que no pueden permitirse al menos cinco de los nueve gastos anteriores, solo el 2,2 % de los hogares españoles encajaría en tal definición (es decir, 400 000 hogares). Y si lo restringiéramos a al menos seis de los nueve gastos anteriores, solo el 0,6 % de las familias españolas (esto es, 110 000 familias) se hallarían en tal situación. En cambio, si ampliáramos la definición de carencia material severa a quien no pudiera hacer frente a al menos tres de los gastos anteriores, el 17,8 % de las familias serían pobres; y si bastara con no poder sufragar uno de esos gastos, el 56,2 % lo serían (gráfico 111).

Gráfico 111. Porcentaje de hogares españoles con carencia material según el número de gastos que no pueden permitirse en 2014



Fuente: Eurostat.

Dicho de otra forma, incluso con una medición tan directa de la pobreza como es la «carencia material», podemos escoger qué porcentaje de hogares «pobres» queremos reconocer oficialmente según cómo definamos «carencia material severa».

En definitiva, no es verdad que en 2014 hubiera en España cinco millones de familias en situación de pobreza: ni siquiera según las definiciones oficiales de AROPE podemos realizar semejante afirmación. Cuatro de esos cinco millones de familias se hallaron, a lo sumo, en riesgo de entrar en una situación de pobreza, pero no vivieron como pobres. Los hogares a los que sí podemos calificar oficialmente como pobres ascendieron a 1,3 millones (el 7 % del total). Ahora bien, la definición oficial de pobre (hogar que padece carencia material severa) probablemente ni siquiera se ajuste a lo que el ciudadano medio caracteriza como pobre: restringiendo más esta definición (para, en efecto, aproximarnos al recuento de hogares míseros), llegaremos a la conclusión de que el número de familias pobres en 2014 osciló entre las 110 000 y las 400 000 (entre el 0,6 y el 2,2 % del total).

Un tercio de la población española pasa hambre

Desde hace varios años venimos escuchando cada vez con más frecuencia la cifra de que un tercio de las familias españolas pasa hambre. Todo comenzó cuando Unicef y la ONG Save The Children publicaron sendos informes en los que denunciaron que entre 2,2 millones y 2,8 millones de niños viven en hogares «en riesgo de pobreza o exclusión social», esto es, hogares que se integraban en la definición AROPE que hemos expuesto en el capítulo anterior. Bastó que, a partir de entonces, varios medios de comunicación equipararan «riesgo de pobreza o exclusión social» con «pasar hambre» para que, por ejemplo, en septiembre de 2013 el PSOE registrara una iniciativa parlamentaria en la que denunciaba que «tres de cada diez niños se van a la cama con hambre». Hoy esta cifra ya constituye un lugar común en el debate político y es instrumentada recurrentemente por todos aquellos que se oponen a cualquier recorte del gasto público, incluyendo a Podemos e Izquierda Unida.

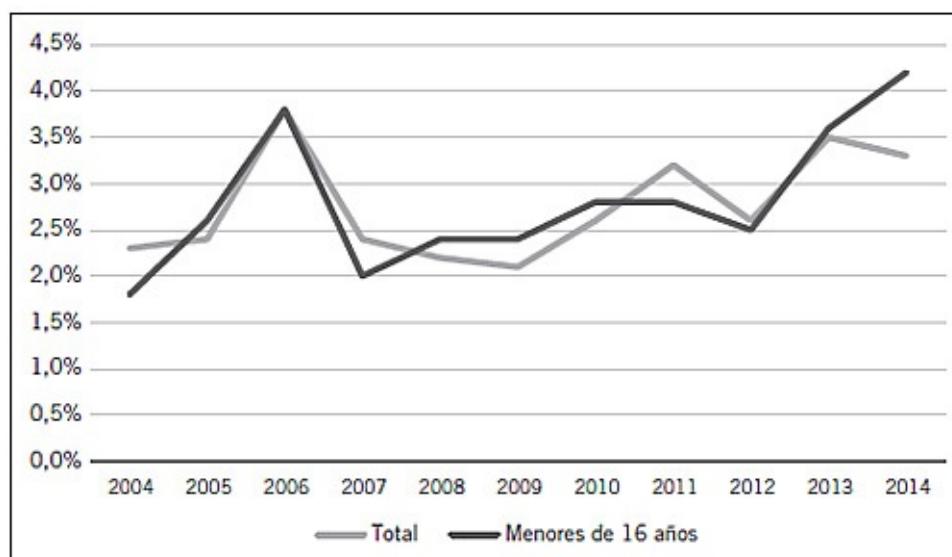
Sin embargo, y a pesar de su muy extendido uso, la cifra de que un tercio de las familias españolas pasa hambre es radicalmente falsa. Como ya hemos indicado, se equipara familia que pasa hambre con familia que se halla en riesgo de pobreza o exclusión social y, como ya hemos visto, las situaciones que, según la definición AROPE de Eurostat, merecen tal calificativo son diversas (renta por debajo del umbral de pobreza, carencia material severa o baja densidad de empleo en el hogar) y no necesariamente equivalen a pasar hambre.

A saber, habrá mucha gente que no pase hambre y que entrará en la categoría de riesgo de pobreza o exclusión social; por ejemplo, una persona que habite en un hogar unipersonal que lleve un año desempleada, que

disponga de ahorros y que cobre la prestación por desempleo será calificada como «en riesgo de pobreza o exclusión social» (por el criterio de baja densidad en el empleo) y, sin embargo, no estará pasando hambre. De hecho, recurriendo a las estadísticas de AROPE de Eurostat, solo encontraremos una categoría dentro del apartado de «carencia material severa» que pueda equipararse con «pasar hambre»: a saber, la privación involuntaria del «consumo de carne, pescado o pollo al menos una vez cada dos días».

Pues bien, el número de personas que en España no podían permitirse comer carne, pescado o pollo al menos una vez cada dos días ascendió en 2014 al 3,3 % del total, diez veces menos de lo que suele afirmarse (gráfico 112). Entre los menores de edad la cifra se incrementa hasta el 4,2 %, pero aun así se halla muy alejada del 33 % que suele copar los titulares de los medios de comunicación.

Gráfico 112. Porcentaje de la población que no puede permitirse el consumo de carne, pescado o pollo al menos una vez cada dos días en España



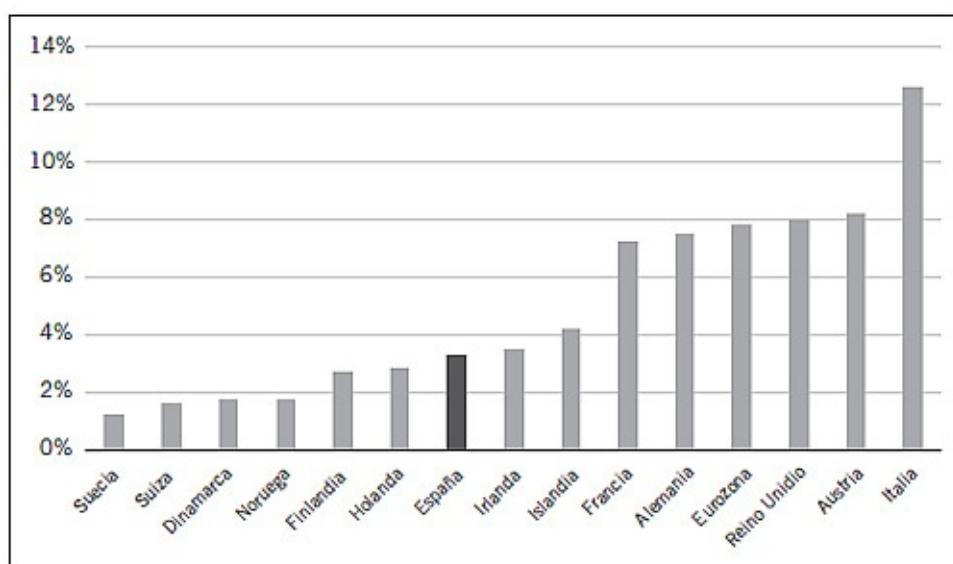
Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

Es verdad que, con la crisis, el porcentaje de población que no puede permitirse consumir carne o pescado al menos una vez cada dos días se ha incrementado desde alrededor del 2 % hasta el entorno del 3,5-4 % y que, por consiguiente, nos hallamos ante tendencias preocupantes: no en vano, a finales de 2014 había 1,5 millones de personas en esa situación, dentro de las cuales se incluían más de 330 000 menores de 16 años. Pero hay que insistir una vez más que 330 000 menores de 16 años no son los 2,2 millones de

niños pasando hambre que nos repiten los medios de comunicación (tengamos también en cuenta que «pasar hambre» es un término bastante más restrictivo que «no poder permitirse comer carne, pescado o pollo una vez cada dos días», de modo que el número real es incluso menor).

Es más, las cifras españolas, siendo graves, se hallan entre las más reducidas de toda Europa: en 2013, el porcentaje de familias con niños a su cargo que no podían permitirse comer carne, pescado o pollo al menos una vez cada dos días era del 3,7 %, muy por debajo de la media de la Eurozona (8,3 %) y no muy alejado de países generalmente considerados ejemplares como Noruega (2,7 %) u Holanda (2,5 %). (Gráfico 113).

Gráfico 113. Porcentaje de familias con niños que no pueden permitirse el consumo de carne, pescado o pollo al menos una vez cada dos días en 2014



Fuente: Eurostat.

Dato: El dato de Suiza es de 2013.

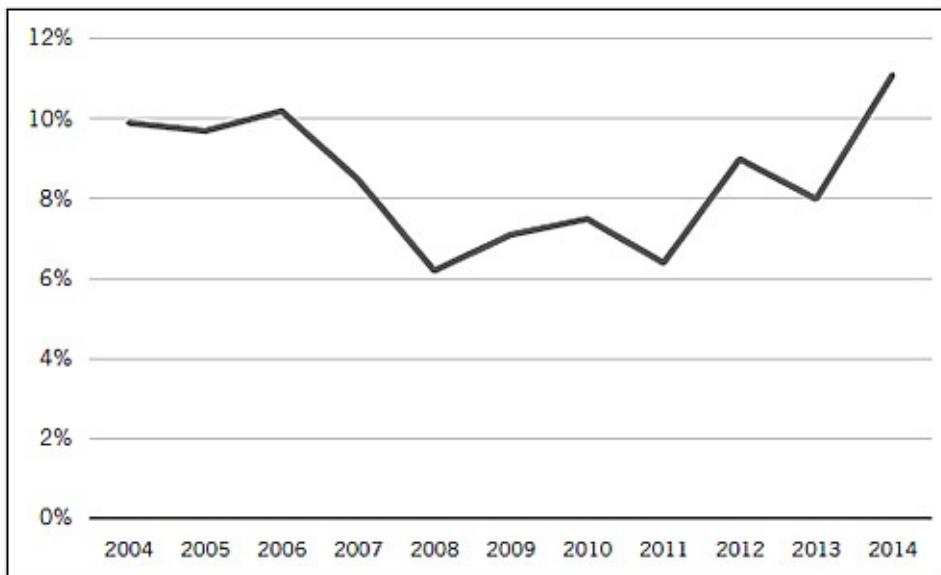
Afirmar que un tercio de los niños españoles pasa hambre constituye una absoluta tergiversación de la realidad. Acaso podamos pensar que se trata de una tergiversación bienintencionada dirigida a amplificar un problema que merece de cierta concienciación social. Pero, por noble que nos parezca el objetivo, mentir no es el camino. Especialmente si, como también sucede en muchas ocasiones, la mentira ni siquiera se dirige al noble objetivo de remarcar la atención sobre un grave problema, sino a instrumentarlo políticamente para obtener rédito electoral.

La pobreza energética se ha multiplicado como consecuencia de la liberalización del mercado eléctrico

Por pobreza energética suele entenderse la situación de aquellos hogares incapaces de mantener su vivienda con una temperatura adecuada. En este sentido, es habitual afirmar que la crisis económica ha disparado el número de hogares que se hallan en tan complicada situación pero, sobre todo, suele imputarse semejante responsabilidad a la liberalización del mercado eléctrico español a partir de 1997: según reza la leyenda, la liberalización del mercado eléctrico provocó que los precios se dispararan como consecuencia del voraz ánimo de lucro empresarial. De ahí que muchos partidos políticos defiendan actualmente la «desprivatización» —es decir, la renacionalización— del sistema eléctrico español con el propósito de forzar una rebaja significativa de los precios que ponga fin a la expansión de la pobreza energética. Sin embargo, esta narrativa oficial cae en tres mitos que es necesario desentrañar.

Primer mito: es verdad que la pobreza energética ha aumentado significativamente durante la crisis (del 6 % de hogares al 11,1 %), pero aun así no se halla en niveles desproporcionadamente más elevados que de los que tenía *antes* de la crisis (por ejemplo, el 10,2 % de los hogares se mostraba incapaz de mantener una temperatura adecuada en su hogar en el año 2006). (Gráfico 114).

Gráfico 114. Hogares incapaces de mantener su vivienda con una temperatura adecuada



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

Segundo mito: no ha existido ninguna liberalización del mercado eléctrico español desde 1997. Todo mercado eléctrico puede dividirse en tres tramos o actividades: la generación de la energía eléctrica, su transporte y distribución a través de la red, y su comercialización a los usuarios finales. El tramo de transporte y distribución no fue liberalizado porque ni siquiera pretendió serlo: los políticos consideraron que las redes son un «monopolio natural» cuya propiedad debe ser controlada y regulada por el Estado, y así ha venido sucediendo antes y después de 1997. De ahí que actualmente sea el Estado quien autorice la ampliación de la red eléctrica, quien impone su acceso irrestricto a cualquier usuario y quien fija por decreto el precio a abonar por su uso. De hecho, el 99 % de la red de transporte es propiedad de Red Eléctrica de España, compañía todavía controlada accionarialmente por la SEPI (Sociedad Estatal de Participaciones Industriales).

Las actividades que la Ley de 1997 sí pretendió liberalizar fueron la generación y la comercialización. Por ello, es habitual escuchar que en ambas industrias impera una absoluta libertad de mercado que ha sido la responsable del vertiginoso encarecimiento de la luz, pero un simple análisis de la realidad bastará para que lleguemos a la conclusión más bien opuesta.

Por lo que se refiere a la generación eléctrica, España contaba a finales de 2012 con una potencia instalada de 108 148 MW, de los cuales 44 327 MW fueron instalados antes de 1998, bajo el instrumento de planificación estatal directa de los «Planes Energéticos Nacionales». Los otros 63 821 MW se instalaron, en efecto, a partir de 1998, bajo el marco normativo de la presunta

libertad de mercado. Ahora bien, más de la mitad de esa nueva potencia instalada a partir de 1998 (en concreto, 34 580 MW) se corresponde con centrales de régimen especial (muy especialmente, centrales de energía renovable), esto es, centrales que fueron incentivadas y alentadas por el Estado mediante el establecimiento de primas que les garantizan rentabilidades extraordinarias y ajenas al mercado. En otras palabras, casi el 75 % de toda la potencia instalada actual (que, para más inri, en el año 2012 fue la responsable de más del 85 % de los 283 071 GWh de generación neta) procede de centrales eléctricas planificadas directa (Planes Energéticos Nacionales) o indirectamente (primas a la generación de electricidad en régimen especial) por el Estado.

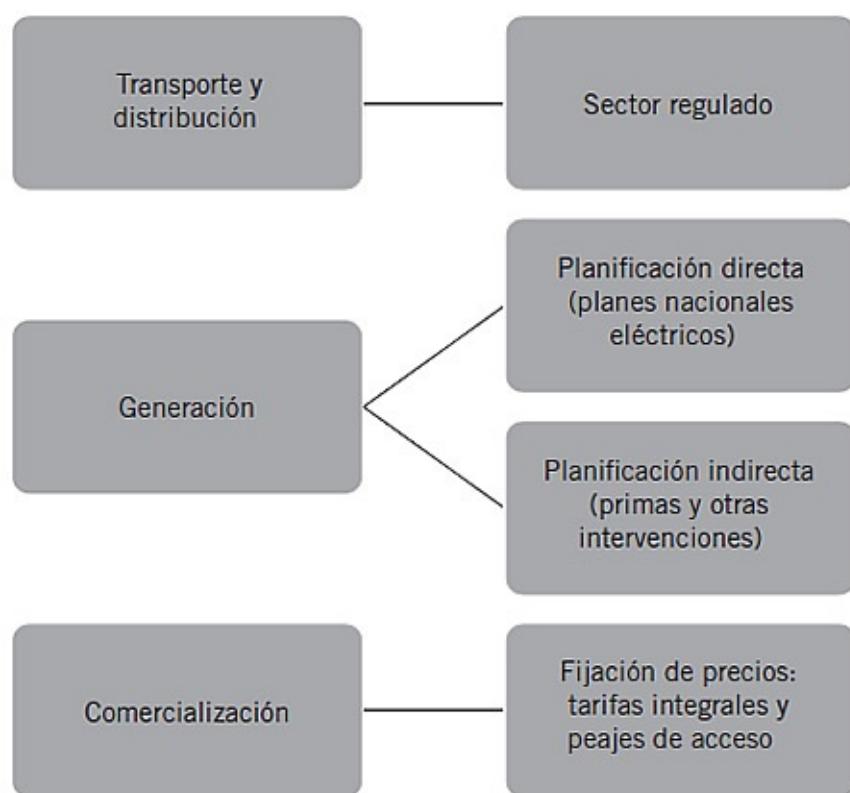
Mas, en realidad, el grado de intervención estatal en el campo de la generación eléctrica todavía va más allá de las primas al régimen especial o de los Planes Energéticos Nacionales, pues abarca toda una serie de instrumentos que solo han servido para saquear a los grupos sociales desorganizados en beneficio de los grupos sociales organizados: primas al carbón, Costes de Transición a la Competencia, limitación legal de la indemnización máxima que deben pagar las nucleares en caso de accidente, compensación extrapeninsular, etc. En conjunto, pues, no puede hablarse en absoluto de mercado libre y desregulado de la generación eléctrica.

Algo similar sucede con la labor del comercializador. En un mercado libre, su tarea sería la de coordinar la oferta y la demanda de energía eléctrica intermediando entre los precios del mercado mayorista y del minorista: una mayor demanda final de los usuarios, elevaría el precio del mercado minorista y a su vez el del mayorista, incentivando que más centrales entraran en funcionamiento; un encarecimiento de los costes de generación o de distribución, en cambio, elevaría los precios del mercado mayorista y a su vez del minorista, incentivando a los consumidores a economizar su uso y volverse más eficientes desde un punto de vista energético.

Sin embargo, en el muy intervenido sistema eléctrico español, los comercializadores no pueden desarrollar esa tarea de un modo adecuado. Hasta 2009, el Gobierno fijaba la totalidad del precio de la luz (con las llamadas «tarifas integrales»); a partir de 2009, solo sigue fijando la retribución del transporte, la distribución y las centrales de régimen especial a través de las denominadas «tarifas de peaje de acceso» (que representan entre el 60 y el 65 % del total de costes del sistema eléctrico). Tanto las tarifas integrales como las tarifas de peaje de acceso que fijó el Gobierno han resultado históricamente insuficientes para cubrir la totalidad de costes del

sistema, es decir, los precios de la electricidad han sido —al menos hasta 2013— artificialmente bajos por culpa de la fijación gubernamental de precios: ello ha provocado que la demanda de energía eléctrica no se haya ajustado a su coste real, que la oferta de generación se haya sobredimensionado y que la deuda tarifaria de los consumidores eléctricos se haya disparado. El peor de los mundos imaginables.

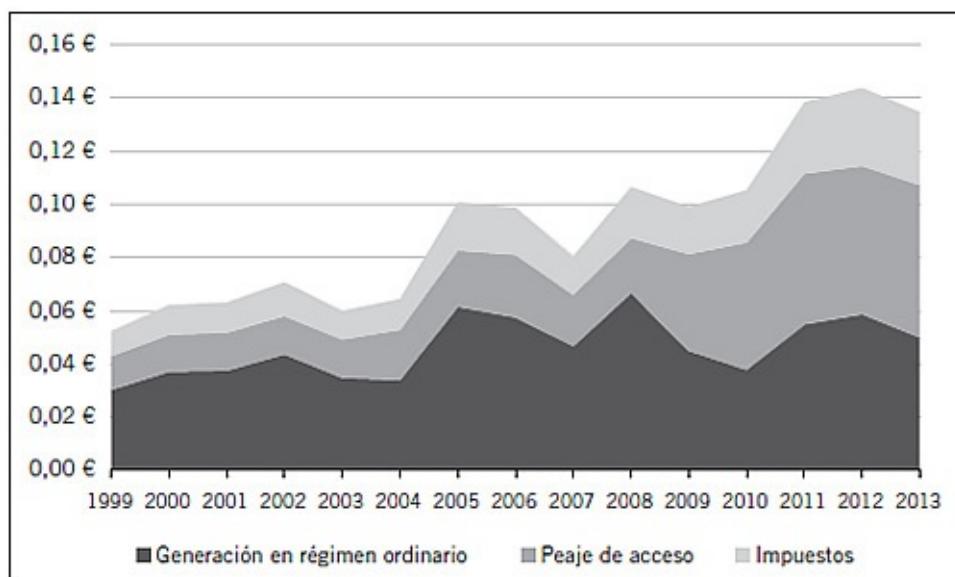
En resumen: transporte y distribución ultrarregulados; generación eléctrica planificada indirectamente a través de los Planes Nacionales Eléctricos, del sistema de primas y de todo un ramillete de distorsionadoras intervenciones adicionales; y fijación parcial de precios en el tramo de la comercialización, lo cual descoordina la oferta y la demanda eléctrica generando una deuda tarifaria. ¿Dónde está el libre mercado eléctrico? En ninguna parte. Por tanto, no pudo ser la falsa liberalización del mercado eléctrico la que ha generado el encarecimiento de las tarifas.



Tercer mito: el encarecimiento que hemos vivido en el precio de la electricidad desde que el sistema eléctrico fuera supuestamente privatizado no se ha debido a las actividades que oficialmente se tildaron de «liberalizadas» (generación en régimen ordinario y comercialización), sino a las que se siguieron calificando de «reguladas» (transporte, distribución, generación en régimen especial e impuestos). En concreto, los costes medios del kilovatio-

hora pasaron de 5,2 céntimos de euro en 1999 a 13,4 céntimos en 2013 (ese coste no siempre se repercutió íntegramente sobre los usuarios finales, ya que, como acabamos de explicar, el Gobierno central ha fijado total o parcialmente los precios de la electricidad y durante muchos años optó por establecer precios por debajo de los costes reales; sin embargo, todo aumento de costes termina trasladándose tarde o temprano a los precios). (Gráfico 115).

Gráfico 115. Evolución del coste del kWh por componentes en España



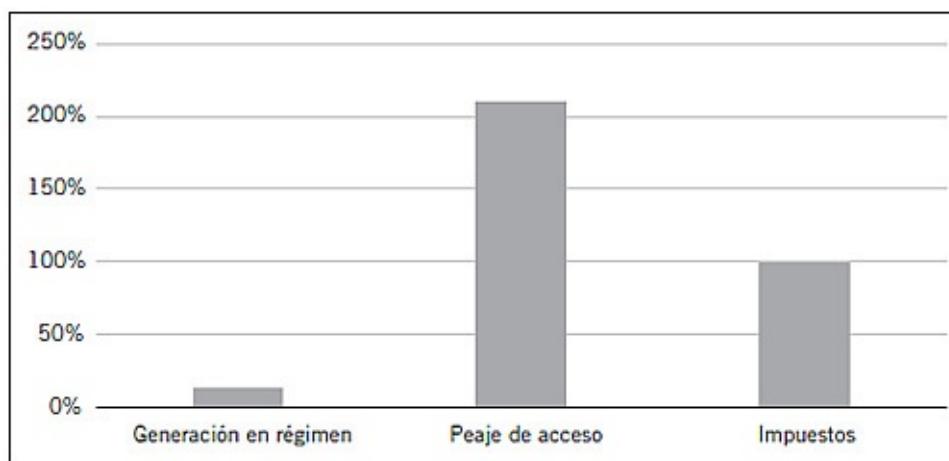
Fuente: Boletín estadístico sobre la evolución del mercado minorista de electricidad en los sistemas peninsular e insular (CNE y CNMC).

Nota: El dato de 2013 es el último disponible y solo comprende el primer semestre.

Pues bien, el componente del coste medio del kilovatio-hora que más ha aumentado desde 1999 son los peajes de acceso: la parte de la tarifa eléctrica que indefectiblemente ha fijado el gobierno y que sirve para cubrir los costes del transporte, de la distribución, de las primas eléctricas al régimen especial (sobre todo renovables) y para amortizar los déficits de tarifa de años anteriores. En concreto, los peajes de acceso se han encarecido un 354 % en términos nominales y un 209 % en términos reales (descontando la inflación del período); el segundo componente que más se ha encarecido han sido los impuestos (IVA e impuesto especial a la electricidad), que lo han hecho un 191 % en términos nominales y un 99 % en términos reales. Y, por último, el componente del coste de la electricidad que menos ha crecido ha sido el coste de generación del régimen ordinario, a saber, el tramo del mercado que sí fue privatizado (aunque no plenamente liberalizado) y al que se le suele

responsabilizar de todo el aumento de los precios: en particular, su coste aumentó un 65 % en términos nominales y un 12,5 % en términos reales (gráfico 116).

Gráfico 116. Incremento real de los costes del kWh entre 1999 y 2013 en España

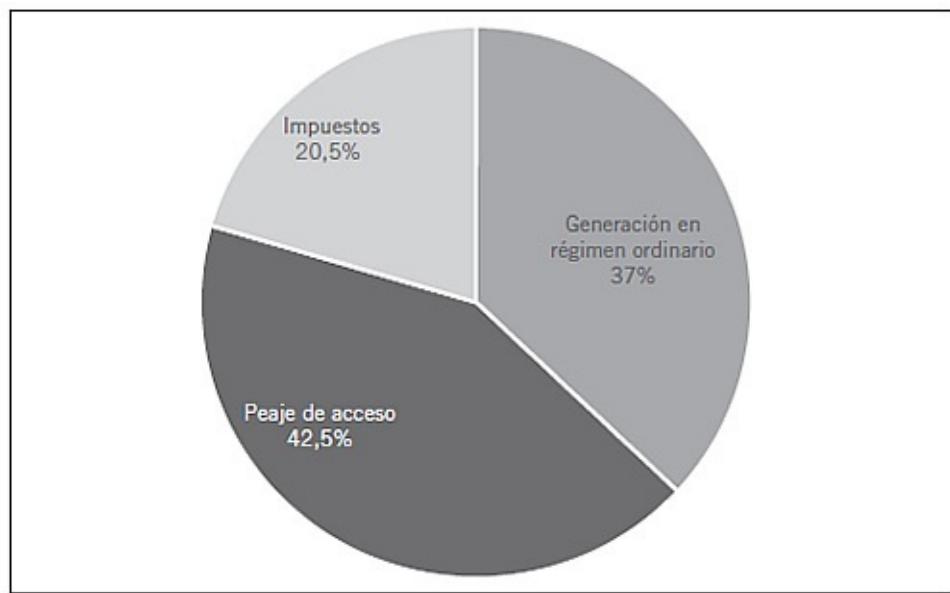


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos Boletín estadístico sobre la evolución del mercado minorista de electricidad en los sistemas peninsular e insular (CNE y CNMC).

Nota: El dato de 2013 es el último disponible y solo comprende el primer semestre.

De hecho, en 2013, más del 60 % del coste de la electricidad no estaba vinculado directamente con la generación eléctrica en régimen ordinario (el tramo «privatizado») sino con los peajes de acceso y los impuestos (las actividades reguladas por el Gobierno). (Gráfico 117).

Gráfico 117. Desglose del coste del kWh en España en 2013



Fuente: Boletín estadístico sobre la evolución del mercado minorista de electricidad en los sistemas peninsular e insular (CNE y CNMC).

Nota: El dato de 2013 es el último disponible y solo comprende el primer semestre.

En definitiva, ni se liberalizó el mercado eléctrico, ni el encarecimiento del coste de la electricidad se debió a las actividades privatizadas, ni la pobreza energética se halla hoy muy alejada de los niveles alcanzados durante los años de la falsa prosperidad de la burbuja inmobiliaria.

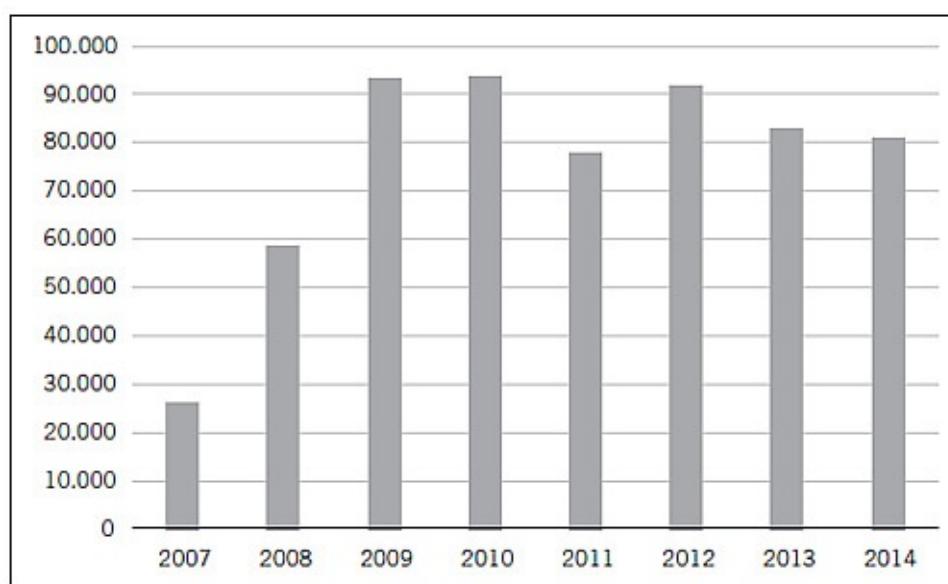
Para saber más...

- Sobre cómo funcionaría un mercado eléctrico libre: capítulo II. 8 de *Una revolución liberal para España*. Juan Ramón Rallo. Deusto, 2014.

600 000 familias han sido desahuciadas de sus viviendas

Una de las cifras más dramáticas que nos deja la crisis económica española es que, entre 2007 y 2014, más de 600 000 familias han sido desahuciadas de sus hogares como consecuencia de un procedimiento de ejecución hipotecaria. La estadística parece sólidamente avalada por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) quien, efectivamente, cifra las ejecuciones hipotecarias practicadas entre esos años en 604 489 (gráfico 118).

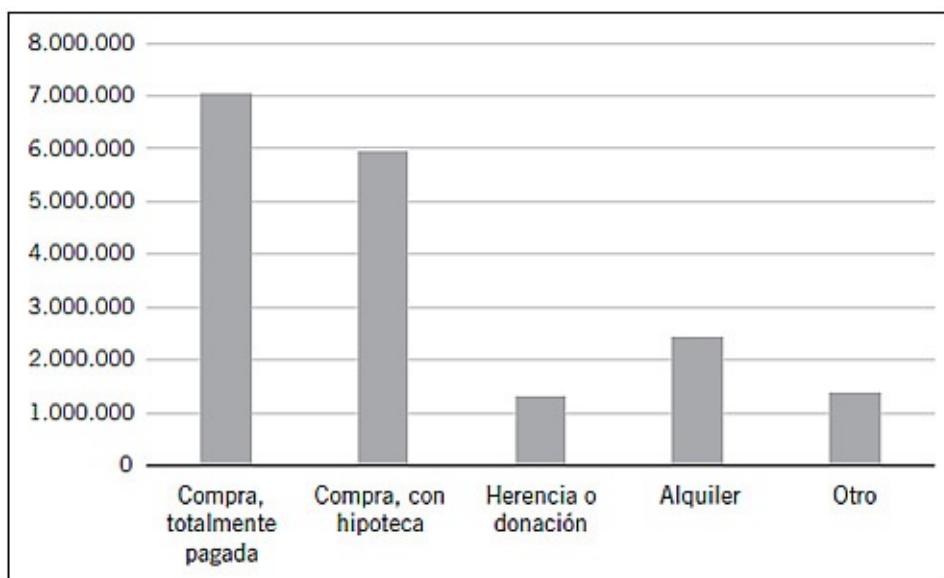
Gráfico 118. Ejecuciones hipotecarias presentadas en España



Fuente: Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales (Consejo General del Poder Judicial).

Los datos podrán parecer absolutamente escandalosas pero, como a continuación vamos a comprobar, deben ser matizadas por entero. Sin embargo, antes de proceder a ello, conviene que, aun tomándola como válida, pongamos en perspectiva esta cifra. Según el último Censo de Población y Viviendas, elaborado por el INE para el año 2011, en España había 18 083 692 hogares, entendiendo por hogar aquel «grupo de personas residentes en la misma vivienda familiar». De esos más de 18 millones de hogares, unos siete millones (el 38,8 % del total) viven en viviendas compradas y totalmente pagadas, esto es, libres de cargas hipotecarias; casi seis millones residen en viviendas compradas y con alguna carga hipotecaria pendiente (el 32,8 %), más de 2,5 millones (el 13,4 %) habitan en viviendas alquiladas; 1,3 millones (el 7,2 %) ocupan viviendas que han recibido en donación o herencia; y casi 1,4 millones (el 7,8 %) se hallan en viviendas con otro régimen de tenencia (por ejemplo, cedida gratis o a alquileres subsidiados). (Gráfico 119).

Gráfico 119. Viviendas principales según régimen de tenencia



Fuente: Censo de Población y Viviendas (INE).

Dicho de otra manera, aun tomando como cierta la cifra de que más de 600 000 familias han perdido su hogar a lo largo de la crisis, estaríamos refiriéndonos a un grave problema que afectaría a alrededor del 3,3 % de todos los hogares o al 10,1 % de los hogares con cargas hipotecarias. No es que no nos encontremos ante un problema grave, pero en medio de una de las

mayores crisis de nuestra historia tampoco nos hallamos ante una epidemia social que afecte a la mayor parte de los españoles.

Pero es que, tal como ya hemos señalado, la cifra de que más de 600 000 familias han sido desahuciadas de sus viviendas es profundamente incorrecta: en esencia, porque ejecución hipotecaria no es sinónimo ni de ejecución hipotecaria sobre una vivienda familiar ni tampoco de desahucio.

Primero, la hipoteca es una garantía real que otorga al deudor para garantizar el repago de un préstamo al acreedor. Las hipotecas se pueden constituir no solo sobre la primera vivienda, sino también sobre segundas viviendas o locales comerciales. Segundo, la ejecución hipotecaria es un procedimiento judicial dirigido a reclamar el pago de la totalidad de la deuda hipotecaria después de que el deudor haya impagado entre tres y seis cuotas: solo si el hipotecado es incapaz de hacer frente a la deuda reclamada judicialmente y la hipoteca está constituida sobre una vivienda ocupada se procederá al desahucio (técnicamente denominado «lanzamiento», ya que desahucio se utiliza tan solo para los arrendatarios) con la finalidad de subastar la vivienda y recuperar parte de lo prestado.

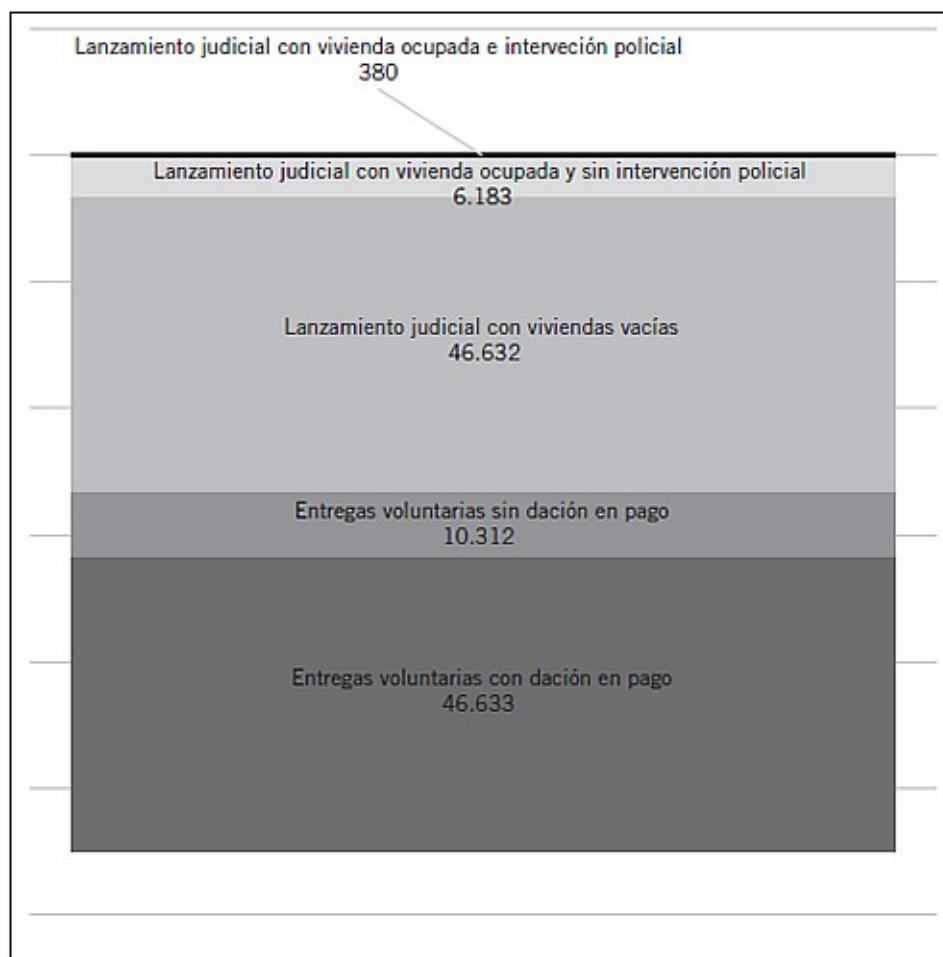
Emplear las estadísticas de ejecuciones hipotecarias ofrecidas por el Consejo General del Poder Judicial es tremadamente inexacto y manipulador. Como el propio CPGJ manifiesta en su informe *Una aproximación a la conciliación de los datos sobre ejecuciones hipotecarias y desahucios*: «[la estadística ofrecida] facilitaba el número de ejecuciones hipotecarias iniciadas, resueltas y en trámite, pero sin ningún detalle sobre los bienes objeto de la hipoteca ni la naturaleza de sus titulares. También facilita el número de lanzamientos cuya práctica se ha solicitado a los servicios comunes de actos de comunicación y ejecución. No distingue si el lanzamiento era en una vivienda, principal o secundaria, u otro bien inmueble».

Para superar estas limitaciones, conviene acudir al Banco de España. A partir de 2012, este organismo público comenzó a recopilar datos acerca de los procesos de ejecución hipotecaria en España. En un primer momento, estos datos abarcaban a un grupo de entidades financieras que gestionaban el 85 % del crédito hipotecario en España, pero posteriormente se revisaron los datos para cubrir la totalidad de las entidades de depósito de España. Así pues, las cifras que presentamos a continuación para 2012, 2013 y 2014 son cifras que recogen la totalidad de bancos y cajas de ahorros españolas.

Así, en 2012 se entregaron 39 051 viviendas habituales a las entidades financieras una vez iniciado el procedimiento de ejecución hipotecaria; en

2013 fueron 34 570; y en 2014, 36 519. Por tanto, de los 255 051 procesos de ejecución hipotecaria iniciados durante esos años, solo 110 140 (el 43 %) concluyeron en la pérdida de la vivienda familiar. Ahora bien, de esas 110 140 viviendas entregadas a bancos y cajas tras una ejecución hipotecaria, 56 945 fueron entregadas voluntariamente sin necesidad de iniciar un lanzamiento judicial: en esencia, porque de esas 56 945 viviendas entregadas sin proceso de lanzamiento, 46 633 lo fueron por dación en pago (es decir, el banco canceló la totalidad de la deuda hipotecaria a cambio de la entrega de la vivienda). En definitiva, de los 255 051 procesos de ejecución hipotecaria, solo 53 215 (el 20,8 %) concluyeron en un lanzamiento judicial de la vivienda habitual: y de esas 53 215, solo 6563 se hallaban ocupadas en el momento de proceder al lanzamiento (esto es, requirieron de un desalojo de la vivienda). Es más, de esas 6563 viviendas ocupadas durante el lanzamiento, solo en 380 casos fue necesaria la participación de los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado (es decir, los dramáticos casos que aparecen en televisión de familias desahuciadas a la fuerza de su vivienda habitual representaron en 2012, 2013 y 2014 únicamente el 0,14 % de todos los procesos de ejecución hipotecaria). (Gráfico 120).

Gráfico 120. Ejecuciones hipotecarias con pérdida de vivienda principal en España en 2012, 2013 y 2014

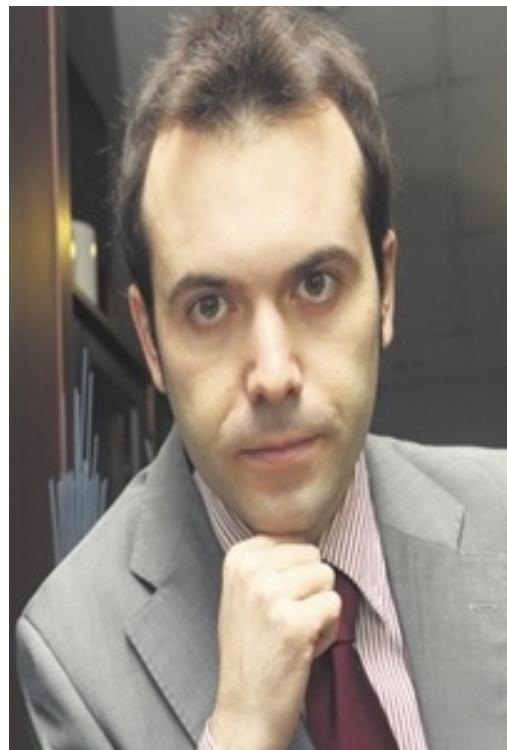


Fuente: Nota informativa sobre los procesos de ejecución hipotecaria sobre viviendas 2014 y 2015 (Banco de España).

Desgraciadamente, los datos del Banco de España solo recogen los procesos de ejecución hipotecaria de 2012, 2013 y 2014, dejando fuera los de años anteriores. Aun así, dos porcentajes resultan significativos: solo el 43 % de los procesos de ejecución hipotecaria afectaron a viviendas habituales y solo el 24,7 % implicaron pérdida de la vivienda sin dación en pago. Trasladando estos porcentajes a las 604 489 ejecuciones hipotecarias padecidas entre 2007 y 2014, tendríamos que las familias que han perdido su vivienda habitual durante la crisis rondan las 260 000 y que de ellas las que la han perdido sin beneficiarse de una dación en pago serían alrededor de 150 000.

Se trata de cifras que siguen siendo tristes pero que se alejan enormemente de la cifra de 600 000 hogares que suele enarbolarse. No en vano, la cifra de viviendas habituales que han sido entregadas a los bancos sin dación en pago durante el período 2007-2014 asciende al 0,8 % de todas las

viviendas en España o al 2,5 % de todas las viviendas hipotecadas en nuestro país.



JUAN RAMÓN RALLO JULIÁN, (Benicarló, 1984). Juan Ramón Rallo es doctor en Economía, habiendo concluido la licenciatura con Premio Extraordinario de fin de carrera y licenciado en Derecho con Premio Extraordinario de fin de carrera por la Universidad de Valencia, así como máster en economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Actualmente es profesor en el centro de estudios OMMA y en el centro de estudios ISEAD. Ha recibido el «Premio Julián Marías» 2011 a la trayectoria científica en el ámbito de las ciencias sociales para menores de 40 años. Asimismo es analista económico de esRadio y director del Instituto Juan de Mariana.